

33.(Б)

СОВРЕМЕННЫЕ
БУРЖУАЗНЫЕ
ЭКОНОМИЧЕСКИЕ
ТЕОРИИ:
КРИТИЧЕСКИЙ
АНАЛИЗ

С. М. НИКИТИН

**ТЕОРИИ
СТОИМОСТИ
И ИХ ЭВОЛЮЦИЯ**



ИЗДАТЕЛЬСТВО
«МЫСЛЬ»

СОВРЕМЕННЫЕ
БУРЖУАЗНЫЕ
ЭКОНОМИЧЕСКИЕ
ТЕОРИИ:
КРИТИЧЕСКИЙ
АНАЛИЗ

МОСКВА
1970

С. М. НИКИТИН

ТЕОРИИ
СТОИМОСТИ
И ИХ ЭВОЛЮЦИЯ



ИЗДАТЕЛЬСТВО
«МЫСЛЬ»

1-051924

33.049
Н62



ГЛАВНАЯ РЕДАКЦИЯ
СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1—7—2

30—70

Более 100 лет назад (в сентябре 1867 г.) вышел в свет I том «Капитала»; II и III тома этого гениального произведения были изданы Ф. Энгельсом в 1885 и 1894 гг. уже после смерти К. Маркса. Начав анализ с клеточки капиталистического общества — товара, К. Маркс последовательно раскрыл в «Капитале» все важнейшие закономерности и противоречия, типичные для этого антагонистического общества. Краеугольным камнем экономического учения К. Маркса явилась его теория прибавочной стоимости, базирующаяся на созданной им же действительно научной теории трудовой стоимости. К. Маркс показал, что в основе цен и соответственно меновых пропорций в капиталистическом производстве лежит стоимость, созданная трудом, что все нетрудовые доходы — прибыль, процент, рента — представляют собой отдельные части прибавочной стоимости, созданной неоплаченным трудом рабочих. Тем самым К. Маркс создал экономическое учение, которое, научно вскрыв эксплуататорскую сущность капиталистического способа производства, явилось и продолжает являться мощным идеологическим оружием рабочего класса в борьбе против класса капиталистов (по образному выражению самого К. Маркса, I том «Капитала» «бесспорно, самый страшный снаряд, который когда-либо был пущен в голову буржуа...»¹).

¹ К. Маркс и Ф. Энгельс. Соч., т. 31, стр. 453.

Научное решение проблем теории стоимости стало возможным только с позиции того класса, чьи интересы совпадают с подобным научным решением. Последнее обуславливается значением тех проблем, на которые призвана дать ответ теория стоимости. Первая проблема состоит в ответе на вопрос о том, что же в конечном счете лежит в основе цен и, следовательно, меновых пропорций в развитом товарном производстве.

Но ответ на вопрос о конечном основании цен неминуемо предполагает ответ на другой, не менее важный вопрос теории стоимости — о конечном источнике (или источниках) доходов. Цена в товарном производстве и в его наиболее развитой форме — капиталистическом способе производства включает в себя основные доходы — заработную плату, предпринимательский доход, процент, ренту. Ставя вопрос о конечном основании цен, экономисты неизбежно должны ставить вопрос о конечном источнике доходов. Иначе говоря, проблема конечного основания цен и проблема конечного источника доходов переплетаются друг с другом. Нельзя полностью решить одну проблему, одновременно не решая другой. А это неминуемо обуславливает резко выраженный идеологический, классовый характер научных проблем, сконцентрированных в теории стоимости. Проблема конечного источника доходов является узловым пунктом наиболее острых идеологических столкновений: то или иное решение этой проблемы должно неминуемо соответствовать одним классовым интересам и задеть другие классовые интересы. Поэтому в теории стоимости сочетание научных и идеологических элементов предстает в наиболее тесном и органическом единстве.

Из всех классов капиталистического общества только рабочий класс идеологически заинтересован в научном решении проблем теории стоимости. Именно с позиции этого революционного класса и была разработана действительно научная теория трудовой стоимости и прибавочной стоимости К. Маркса. Интересы же другого основного класса капиталистического общества — класса буржуазии — не совпадают с научным решением проблем теории стоимости. Особенно непримиримое противоречие между классовыми интересами буржуазии и научным решением проблем теории стоимости проявляется с того периода, когда в капиталистическом об-

шестве на первый план выступил классовый антагонизм между буржуазией и рабочими (примерно с 30—40-х годов XIX в.). Последнее отчасти и объясняет тот принципиальный перелом в развитии буржуазных теорий стоимости, который характерен для первой половины XIX в. До этого периода в работах ряда видных буржуазных экономистов, особенно у представителей английской классической политэкономии, развивались научные элементы теории трудовой стоимости. Но последующие буржуазные экономисты постепенно отказываются от этих научных элементов и все более концентрируют внимание на развитии нетрудовых теорий стоимости¹. Именно этот перелом в развитии буржуазных теорий стоимости, проявившийся прежде всего в появлении в первой половине XIX в. теорий Сэя и Бастиа, и имел в первую очередь в виду К. Маркс, когда он указал, что в буржуазной политэкономии объективный анализ сменился угодливой апологетикой капиталистического строя.

К настоящему времени буржуазные теории стоимости прошли длительное развитие, в котором весьма отчетливо можно проследить несколько этапов. В своей эволюции они испытали сложное и противоречивое воздействие двух функций, присущих всей буржуазной политэкономии — идеологической, направленной на апологетику капиталистического строя, и практической, требующей объективного познания определенных черт и процессов капиталистической экономики². Несомнен-

¹ Это не значит, что нетрудовые теории стоимости возникли только с 30—40-х годов XIX в. Первые варианты подобных теорий появились значительно раньше, параллельно с теориями стоимости классической буржуазной политэкономии. Но с 30—40-х годов XIX в. подобные теории завоевывают господство в буржуазной политэкономии.

² В работах К. Маркса и В. И. Ленина есть четкие указания, свидетельствующие о существовании у буржуазной политэкономии двух функций. Так, К. Маркс делал принципиальное различие между вульгарными апологетами типа Сэя и Бастиа и теми современными ему буржуазными экономистами, у которых имелись элементы объективного познания. «Чтобы избежать недоразумения, — писал он, — замечу, что такие люди, как Дж. Ст. Милль и ему подобные, заслуживают, конечно, всяческого порицания за противоречия между их старыми экономическими догмами и их современными тенденциями, но было бы в высшей степени несправедливо сваливать этих людей в одну кучу с вульгарными экономистами.

но, что до настоящего времени создание и развитие буржуазными экономистами различных теорий стоимости диктовались прежде всего целями апологетики капитализма, усиленными к тому же необходимостью найти противопоставление марксистской теории стоимости и прибавочной стоимости, завоевывающей все большее влияние в рядах рабочего класса. Но и практическая функция буржуазной политэкономии оказала, хотя и весьма специфически, свое воздействие на эти теории. Это воздействие, однако, проявилось отнюдь не в том, что в самих буржуазных теориях стоимости на определенном этапе появились какие-то элементы объективного познания. Те ответы, которые дает современная буржуазная политэкономия на два коренных вопроса теории стоимости — о конечном основании цен и конечном источнике доходов, носят столь же ненаучный характер, как и у буржуазной политэкономии периода Сэя и Бастиа (хотя в содержании и характере этих ответов появился ряд новых моментов). Воздействие практической функции проявилось в другом, а именно в изменении места и функциональной роли теории стоимости во всей структуре буржуазной политэкономии. Указанное изменение, начавшееся на рубеже XIX и XX вв. с работ известного английского экономиста А. Маршалла, явилось одним из важных проявлений (одновременно и результатом) эволюции буржуазной теории стоимости.

В связи с этим основная задача данной работы состоит в исследовании как основных этапов, характерных для исторической эволюции буржуазных теорий стоимости, так и той роли, которую эти теории играют в современной буржуазной политэкономии. В работе на примере наиболее известных буржуазных теорий показывается безуспешность всех попыток по решению коренных проблем теории стоимости, которые предприни-

апологетами» (*К. Маркс и Ф. Энгельс. Соч., т. 23, стр. 624—625*). В. И. Ленин, подвергнув самой беспощадной критике представителей буржуазной политэкономии, в то же время указывал, что без трудов буржуазных профессоров-экономистов «вы не делаете, например, ни шагу в области изучения новых экономических явлений...» (*В. И. Ленин. Полн. собр. соч., т. 18, стр. 364*). Известно, что В. И. Ленин при подготовке своего труда «Империализм, как высшая стадия капитализма» использовал, в частности, работу английского буржуазного экономиста Дж. А. Гобсона, которой дал весьма положительную оценку.

мались и предпринимаются буржуазными экономистами. В 20-х и 30-х годах в советской экономической литературе появился ряд фундаментальных работ, посвященных изучению и критике буржуазной политэкономии, включая и теории стоимости. Особо можно отметить работы Д. И. Розенберга и И. Г. Блюмина. Если Д. И. Розенберг остановился на исследовании буржуазной политической экономии примерно до середины XIX в.¹, то И. Г. Блюмин дал глубокий и развернутый марксистский анализ субъективной школы, завоевавшей господствующее положение в буржуазной политэкономии, в том числе и в области теорий стоимости, в последней трети XIX — начале XX в.² В последующий период советские экономисты ослабили свое внимание к научному анализу и критике буржуазной политэкономии несмотря на то, что внутри последней происходили важные процессы развития и изменения. Только в 60-х годах советские экономисты вновь начали серьезно заниматься изучением и критикой буржуазной политэкономии³. Однако накопившиеся пробелы еще далеко не заполнены и требуют усиления соответствующих исследований. Это в полной мере относится и к такой сфере, как изучение и критика буржуазных теорий стоимости.

¹ См. Д. Розенберг. История политической экономии, ч. 1—3. М., 1934—1936; его же. История политической экономии, т. I. М., 1940.

² См. И. Г. Блюмин. Субъективная школа в политической экономии. М., 1931. Посмертно эта работа переиздана в избранных сочинениях автора (см. И. Г. Блюмин. Критика буржуазной политической экономии, т. I. М., 1962).

³ В частности, в области изучения и критики буржуазных теорий стоимости можно отметить интересную работу Л. В. Левшина. «Критика теории стоимости английских буржуазных экономистов» (М., 1961).

ОТ ТЕОРИИ ТРУДОВОЙ СТОИМОСТИ К ТЕОРИИ ФАКТОРОВ ПРОИЗВОДСТВА

1. ПРОБЛЕМЫ СТОИМОСТИ В РАБОТАХ БУРЖУАЗНОЙ КЛАССИЧЕСКОЙ ПОЛИТЭКОНОМИИ

Теории стоимости английской классической политэкономии. Английская классическая политэкономия выдвинула теорию трудовой стоимости, т. е. теорию, выводящую конечное основание цен и конечный источник доходов из затрат труда в процессе производства. Наибольший вклад в развитие этой теории сделали Вильям Петти (1623—1687 гг.), Адам Смит (1723—1790 гг.) и Давид Рикардо (1772—1823 гг.). Именно в работах этих трех виднейших представителей английской классической политэкономии был достигнут наибольший научный прогресс в разработке буржуазных теорий стоимости. Поэтому К. Маркс охарактеризовал буржуазную политэкономия Англии, начиная с В. Петти и кончая Д. Рикардо, как классическую политэкономия (в противовес последующей буржуазной политэкономии, в которой в той или иной степени начинают преобладать вульгарные теории стоимости)¹.

Важнейшими экономическими работами В. Петти являются «Трактат о налогах и сборах» (1662 г.), «Политическая анатомия Ирландии» (1672 г.), «Политическая

¹ В буржуазной экономической литературе Англии понятие классической политэкономии трактуется иначе. К ней относят не только А. Смита и Д. Рикардо (роль В. Петти обычно принижается), но и значительный ряд последующих английских экономистов, завершая этот список либо Дж. Ст. Миллем и Дж. Кернсом, либо даже А. Маршаллом.

арифметика» (1676 г.), «Разное о деньгах» (1682 г.) и некоторые другие¹.

Теория стоимости В. Петти представлена его теорией естественной цены. В отношении каждого товара В. Петти различал политическую цену, под которой понимал рыночную цену, определяемую соотношением спроса и предложения, и естественную цену (стоимость), скрывающуюся за колебаниями рыночных цен. По Петти, естественная цена любого товара определяется количеством металлических денег, получаемых в среднем за него, что в свою очередь зависит от соотношения затрат труда на производство единицы этого товара, с затратами труда на производство единицы денежного материала — серебра².

Однако, выдвинув это положение, Петти сопроводил его важной оговоркой. Он считал, что только труд, занятый в производстве серебра, непосредственно создает меновую стоимость; все другие виды труда, по его мнению, не обладают такой способностью и приобретают ее только в той степени, в какой их продукт обменивается на серебро. Эта оговорка отражает одновременно и ограниченность и глубину теоретической позиции Петти. Ограниченность проявилась, во-первых, в том, что Петти, связанный воззрениями меркантилистов, не отделил стоимости от меновой стоимости, а последнюю не отделил от ее денежной формы — цены; во-вторых, в том, что Петти приписал только одному виду труда — труду по добыче денежного материала способность создавать меновую стоимость. Из теории Петти совершенно не ясно, почему только один вид конкретного труда обладает способностью создавать меновую стоимость, почему, раз уже такая стоимость создана, она воплощается в определенной потребительной стоимости — серебре и почему определенная потребительная стоимость — серебро обладает способностью давать меновую стоимость всем прочим товарам. Ответы на эти вопросы могли быть даны только на базе учения о двойственном характере труда, которого ни В. Петти, ни другие классики не знали. Но важно подчеркнуть, что Петти, хотя и не раз-

¹ См. *Вильям Петти*. Экономические и статистические работы. М., 1940.

² Во времена Петти серебро было господствующим денежным материалом.

решил проблемы, но подметил особый характер, который приобретает в товарном производстве труд, создающий денежный материал, и сами металлические деньги (в чем его отличие, например, от А. Смита, который не заметил этого особого характера денег).

Петти первый подметил антагонистическое противоречие между заработной платой и прибавочной стоимостью. Только прибавочная стоимость олицетворялась для него в виде ренты, а другие части прибавочной стоимости он либо игнорировал, как в случае с предпринимательским доходом, либо сводил к ренте (процент).

Следующая развернутая теория трудовой стоимости была представлена в основном экономическом труде А. Смита «Исследование о природе и причинах богатства народов» (1776 г.)¹. Правда, А. Смит нельзя считать последовательным сторонником этой теории. Наряду с идеями, согласующимися с теорией трудовой стоимости, он выдвинул немало положений, которые, наоборот, относились к нетрудовым теориям стоимости. Этим и объясняется тот факт, что в экономической литературе на Западе А. Смит в одинаковой мере причисляют и к сторонникам теории трудовой стоимости и к сторонникам других теорий стоимости. Такая противоречивость теоретической позиции А. Смита обуславливалась ~~неразвитостью созданной им теории трудовой стоимости~~; в случаях, когда эта теория оказывалась в противоречии с определенными фактами капиталистической действительности, А. Смит пытался разрешать возникающее противоречие на основе объяснений, выходящих за рамки теории трудовой стоимости и часто даже противоречащих последней. И хотя подобные объяснения не были правильными, само их появление свидетельствовало о глубоком понимании А. Смитом реальных проблем, стоящих перед теорией стоимости.

Решая вопрос о конечном основании цены, А. Смит прежде всего свел цену к меновой стоимости, т. е. к отношению в обмене определенных количеств одного товара к определенным количествам другого товара. Металлические деньги, по А. Смицу, являлись обычным товаром, выполняющим функцию орудий обращения.

¹ См. А. Смит. Исследование о природе и причинах богатства народов. М., 1962.

Поэтому он в отличие от Петти не видел необходимости при установлении конечного основания цен трактовать деньги как-то иначе, чем просто опосредствующее звено в обмене товара на товар. По А. Смиту, обмен товара на товар обуславливался общественным разделением труда, в результате которого различные производители товаров работали фактически друг на друга. Поэтому меновая стоимость товаров, т. е. их количественное соотношение в обмене, определялась количеством труда, затраченного на производство обмениваемых товаров. Рыночные цены колебались вокруг уровня, обуславливаемого соотношением трудовых затрат на производство обмениваемых товаров.

Теория трудовой стоимости А. Смита означала значительный прогресс по сравнению с теорией В. Петти. А. Смит не приписывал способности создавать меновую стоимость какому-либо одному виду труда, а признавал эту способность за всеми видами труда в материальном производстве. Однако догадка В. Петти об особой роли в товарном хозяйстве металлических денег и труда, их создающего, у А. Смита не нашла никакого отражения. В этом вопросе А. Смит оказался позади своего предшественника в разработке теории трудовой стоимости¹.

Определяя меновую стоимость затратами труда, А. Смит оказался не совсем последовательным в трактовке этого труда. В отдельных местах он заменял понятие труда, затраченного на производство товара, то понятием труда, который покупается на товар, то отношением работников к своему труду как к жертве, как к лишению свободы и отдыха (т. е. трактовкой труда в чисто субъективном духе). Но самая важная оговорка к теории трудовой стоимости А. Смита состояла в утверждении, что с появлением капитала и земельной собственности товары уже не обмениваются пропорционально затратам труда. Тем самым А. Смит распространил свою теорию трудовой стоимости фактически только на простое товарное производство («первобытное состояние общества», по его терминологии).

¹ После В. Петти в работах только одного английского экономиста — Джемса Стюарта (1712—1780 гг.) уделялось серьезное внимание разработке проблем, связанных с различием труда, затраченного на производство товаров, и труда, затраченного на производство денежного материала (золота и серебра).

Для капитализма обмен товаров, по А. Смиту, происходит пропорционально их издержкам производства, которые складываются из доходов. Тем самым А. Смит выдвинул новую теорию стоимости, которая в корне противоречила его же теории трудовой стоимости и являлась фактически неразвитым вариантом теории факторов производства (т. е. теории, выводящей конечное основание цен из доходов, «созданных» и полученных такими факторами, участвующими в процессе производства, как труд, капитал и земля).

Наличие двух принципиально противоположных теорий стоимости у А. Смита породило и две принципиально противоположные теории, объясняющие конечный источник доходов. Исходя из теории трудовой стоимости, А. Смит рассматривал заработную плату как долю рабочего в продукте труда, а отсюда прибыль и рента (две части прибавочной стоимости, анализируемые им) выступали как вычеты из продукта труда. Исходя из теории факторов производства, А. Смит рассматривал заработную плату как цену труда и, следовательно, часть издержек производства; тогда прибыль и рента выступали как две другие составные части издержек производства, представляя собой вознаграждение за пользование капиталом и землей.

Наиболее последовательная теория трудовой стоимости была развита Д. Рикардо в его труде «Начала политической экономии и налогового обложения» (1817 г.)¹. Д. Рикардо считал труд единственным конечным основанием цен. По его теории, меновая стоимость товаров (т. е. отношение количеств товаров в обмене) была прямо пропорциональна количеству труда, затраченного на их производство, и обратно пропорциональна производительности труда. Д. Рикардо в качестве труда, являющегося конечным основанием цен, принял только затраты труда на производство товаров (не приняв выдвигаемое А. Смитом в качестве конечного основания цен наряду с затраченным в производстве трудом категория труда покупаемого). В качестве измерителя затрат труда Рикардо указал на рабочее время. Причем он проводил различие, хотя и недостаточ-

¹ См. *Давид Рикардо. Начала политической экономии и налогового обложения.* — Соч., т. I. М., 1955.

но последовательно, между меновой стоимостью как количественной пропорцией между обмениваемыми товарами, за которой стоит отношение трудовых затрат на производство единицы каждого товара, и стоимостью как овеществленным в каждом товаре трудом. Учитывал Рикардо влияние на стоимость и соответственно на меновые пропорции различного качества затрачиваемого труда. Он подчеркивал, что рынок, устанавливая расценки за труд различного качества, тем самым сводит качественные различия трудовых затрат к количественным различиям. Интересной характерной чертой теории трудовой стоимости Рикардо являлось и положение о том, что стоимость товаров определяется не трудом, фактически затраченным на производство товара, а трудом необходимым. Под последним он понимал труд при наилучших (а не средних) условиях производства¹. Металлические деньги, по Рикардо, представляли, как и у А. Смита, обычный товар.

Рикардо распространил свою теорию трудовой стоимости и на современное ему капиталистическое общество, не согласившись с положением А. Смита, что эта теория применима только для «первобытного состояния общества». Рикардо совершенно правильно отметил, что участие в процессе производства наряду с трудом и капитала не противоречит положению о том, что стоимость создается одним трудом. Капитал, по Рикардо, лишь переносит свою стоимость на продукт (хотя объяснить параллельный процесс создания новой стоимости и переноса старой стоимости при отсутствии учения о двойственном характере труда Рикардо оказался не в состоянии).

¹ «Меновая стоимость всех товаров — будут ли то промышленные изделия или продукты рудников, или сельскохозяйственные продукты — никогда не регулируется наименьшим количеством труда, достаточным для их производства при особо благоприятных условиях, составляющих исключительный удел тех, кто пользуется особыми возможностями. Напротив, она регулируется наибольшим количеством труда, по необходимости затрачиваемым на производство товаров теми, кто не пользуется такими условиями и продолжает производить при самых неблагоприятных условиях; под последними понимаются такие, при каких необходимо вести производство, чтобы было произведено требуемое количество продукта» (*Давид Рикардо. Начала политической экономии и налогового обложения.* — Соч., т. 1, стр. 69).

Исходя из применимости теории трудовой стоимости к современному ему обществу, Д. Рикардо отверг тезис А. Смита, что в капиталистическом обществе стоимость складывается из доходов: по Рикардо, стоимость является первичным, а доходы — вторичным, производным от стоимости. Последнее позволило ему построить теорию распределения, содержащую важные научные элементы. Центральное место в этой теории занимало учение о прибыли, которая рассматривалась по существу Рикардо в качестве основной формы прибавочной стоимости. Прибыль, по Рикардо, равняется остатку, возникающему после вычета из стоимости, созданной трудом, заработной платы, являющейся ценой труда и равной стоимости средств существования рабочего. Тем самым Рикардо ясно вскрыл антагонистический характер этих двух видов доходов, показал, что рост одного из них неблагоприятно отражается на другом. Что касается ренты, то Рикардо рассматривал ее как доход, возникающий в сельском хозяйстве из-за перехода в результате роста населения к обработке худших земель. Под воздействием такого процесса стоимость сельскохозяйственных товаров определяется затратами труда на наихудших участках, что создавало добавочный доход для фермеров, работающих на средних и наилучших участках. Тем самым Рикардо имел в виду только дифференциальную ренту.

Однако Рикардо не сохранил до конца последовательности в проведении принципа трудовой стоимости. Он признал, что в отдельных случаях стоимость может формироваться и под воздействием нетрудовых факторов. Так, стоимость товаров, имеющих в весьма ограниченном количестве, формируется под воздействием фактора редкости; стоимость товаров, производство которых связано с продолжительным периодом оборота (вроде старого вина), формируется под воздействием не только затрат труда, но и продолжительности периода оборота. Эта непоследовательность Рикардо была связана в первую очередь с его неспособностью объяснить с позиции теории трудовой стоимости ряд фактов, внешне противоречащих определению стоимости товаров трудом (особенно тенденцию к равной прибыли на равный капитал). Отсюда, хотя и не признав тезис А. Смита о том, что в условиях капитализма стоимость создается

не только трудом, Д. Рикардо вынужден был по существу признать правильность этого тезиса в отношении отдельных случаев.

Рикардо был последним английским буржуазным экономистом, выступившим с развернутой теорией трудовой стоимости. В работах его наиболее верных последователей эта теория постепенно менялась и принимала совершенно иной вид, хотя какой-то период формально продолжала трактоваться как теория трудовой стоимости.

Теории стоимости французской классической политэкономии. Французская классическая политэкономия не дала столь оригинальных и глубоких теорий трудовой стоимости, как английская. Тем не менее она высказала ряд важных и интересных идей.

Первым представителем французской классической политэкономии можно считать Пьера Буагильбера (1646—1714 гг.). В своих работах он выдвинул положение, что за рыночными ценами скрывается так называемая истинная стоимость, определяемая затратами труда на производство товаров. По мнению Буагильбера, конкуренция сводит рыночные цены к «истинной стоимости». Деньги же в этом процессе играют резко отрицательную роль, поскольку они нарушают правильные, обусловленные затратами труда пропорции в обмене между товарами (видимо, путем нарушения эквивалентности обмена). Противопоставление Буагильбером стоимости и денег свидетельствует о его крайне упрощенном понимании всей проблемы.

Основные представители французской классической политэкономии—физиократы не сделали какого-либо существенного вклада в теорию стоимости. Так, наиболее видный представитель физиократов—Франсуа Кенэ (1694—1774 гг.) защищал теорию издержек производства. Но эта теория не может рассматриваться как теория стоимости, поскольку она не дает никаких ответов на вопросы о конечном основании цены и конечном источнике доходов. Выдвижение в качестве основания цен издержек производства товаров—это объяснение цен ценами же (поскольку издержки производства в свою очередь определяются ценами составляющих их элементов—сырья, рабочей силы и т. д.). Теория же стоимости обязательно предполагает выведение цен из внеценовых

факторов. Не разработав собственной теории стоимости, Кенэ тем не менее выдвинул одну важную идею — идею об эквивалентности обмена, хотя с позиции теории издержек производства он и не мог научно обосновать ее. Исходя из идеи об эквивалентности обмена по издержкам производства и связанной с ней идеи об отсутствии торговой и промышленной прибыли, Кенэ построил известную теорию «чистого продукта» общества, которая по существу была первой теорией о прибавочной стоимости. Однако источником последней Кенэ считал плодородие земли, которое позволяет сельскому хозяйству давать больше продукта в натуре, чем потреблять (на семена, корма, питание сельскохозяйственного населения и пр.). Опираясь на теорию «чистого продукта», Кенэ сделал первую в экономической науке попытку проанализировать воспроизводство всего общественного капитала.

Значительную роль в развитии теории трудовой стоимости сыграл известный французский экономист Сисмонди (1773—1842 гг.). Его вклад в эту теорию связан с важным положением, выдвинутым в его наиболее крупной экономической работе «Новые начала политической экономии или о богатстве в его отношении к народонаселению» (1819 г.)¹. Сисмонди подчеркнул влияние общественных потребностей на формирование трудовой стоимости. Если английские классики в разработке теории трудовой стоимости все внимание уделяли производству, то Сисмонди на первое место выдвинул потребление. Хотя в такой постановке вопроса у него проявилась чрезмерная крайность, она позволила Сисмонди показать, что величина стоимости связана с отношением между потребностями всего общества и количеством труда, необходимым для удовлетворения этой потребности. Тем самым Сисмонди полнее, чем английские классики, охарактеризовал общественный характер труда, создающего стоимость, а также, показав связь трудовой стоимости с общественными потребностями, создал основу для дальнейшей плодотворной разработки этой проблемы.

¹ См. *Жан Симонд де Сисмонди. Новые начала политической экономии или о богатстве в его отношении к народонаселению*. М., 1937.

Основные проблемы теории стоимости — о конечном основании цен и конечном источнике доходов были разрешены только в экономическом учении К. Маркса, нашедшем свое наиболее полное воплощение в его гениальном труде «Капитал». В разделах «Капитала», посвященных трудовой стоимости, сущности и функциям денег, прибавочной стоимости, цене производства и средней норме прибыли, сущности важнейших видов нетрудовых доходов — предпринимательскому доходу, проценту и ренте, К. Маркс дал научный ответ на те проблемы теории стоимости, которые ставили и представлятели буржуазной классической политэкономии.

Марксистская теория трудовой стоимости вобрала в себя все те научные элементы, которые содержались в теориях стоимости буржуазной классической политэкономии. Пришедшая же на смену классической политэкономии буржуазная политэкономия в разработке теорий стоимости сделала основной упор на те элементы учения классиков о стоимости, в которых допускалась возможность участия нетрудовых факторов в формировании стоимости.

2. КРИТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ТЕОРИИ ФАКТОРОВ ПРОИЗВОДСТВА

После работ А. Смита и Д. Рикардо в буржуазной политэкономии среди теорий стоимости в течение определенного периода господствующее положение занимали так называемые теории факторов производства. Экономистов, занимавшихся разработкой этих теорий, можно разбить примерно на две основные группы: французские экономисты и английские экономисты периода разложения классической политэкономии.

Теории факторов производства как теории стоимости имели следующие общие характерные черты. Во-первых, создание стоимости связывалось не с деятельностью одного какого-либо фактора производства (например, с трудом, как это делали классики английской политэко-

номии), а с деятельностью нескольких факторов производства. Поскольку основных факторов производства насчитывается три — труд, капитал (точнее, вещественные элементы капитала — средства производства) и земля, то в большинстве теорий факторов производства создание стоимости приписывалось всем этим трем факторам (или, при отнесении земли к капиталу, двум факторам). Во-вторых, само приписывание или, по современной западной терминологии, вменение стоимости различным факторам производства проводилось следующим образом. Стоимость рассматривалась как слагаемое из доходов, полученных различными факторами производства. Доходы в свою очередь рассматривались как порождение соответствующих факторов производства. В-третьих, в качестве основных доходов в большинстве случаев принимались: заработная плата, предпринимательский доход¹, процент и рента. Заработная плата и предпринимательский доход в одинаковой мере рассматривались как вознаграждение за труд, только заработная плата — за труд наемных работников, а предпринимательский доход — за труд предпринимателей. Причем понятие «труд» все в большей степени трактовалось в субъективном смысле, т. е. как отрицательные эмоции, связанные с трудом. Рента либо трактовалась как дифференциальная рента, либо сводилась к каким-либо другим доходам. Процент приписывался или вменялся капиталу.

Из этих четырех доходов наибольшие споры и разногласия в буржуазной политэкономии вызывал вопрос о вменении процента капиталу. Именно по этому вопросу возникли наиболее важные расхождения между

¹ Термин «предпринимательский доход» как обозначение прибыли за вычетом процента преимущественно использовался в немецкой экономической литературе. В англо-американской экономической литературе для этой цели использовался термин «прибыль» наряду с параллельным применением указанного термина и для обозначения суммы предпринимательского дохода и процента. Причем второй термин в связи с завоеванием англо-американскими течениями доминирующего положения в буржуазной экономической мысли также постепенно завоевывал господствующее положение. Мы в этой монографии будем, однако, пользоваться термином «прибыль» только для обозначения всего дохода капиталистов, а прибыль за вычетом процента будем называть, как это принято в марксистской экономической литературе, предпринимательским доходом.

различными теориями факторов производства. В зависимости от трактовки проблемы процента можно выделить два ведущих варианта теорий факторов производства. По одному варианту, процент рассматривался как порождение самого капитала, понимаемого либо как средства производства, либо как денежный фонд. Это так называемые теории производительности капитала. По второму варианту процент рассматривался как вознаграждение за усилия или жертвы капиталиста. Это так называемые теории воздержания. Внутри каждого из двух указанных вариантов имелись различия, иногда весьма существенного порядка.

Теория факторов производства французских экономистов. В наиболее общей форме теория факторов производства была развита в работах двух видных представителей французской политэкономии первой половины XIX в. — Сэя и Бастиа.

Жан-Батист Сэй (1767—1832 гг.), выступавший в основном как продолжатель и популяризатор идей А. Смита, из идей последнего выбирал положения, дававшие поверхностно-описательную характеристику капиталистической экономики¹. В итоге такой своеобразной трактовки научного наследства А. Смита Сэй и представил свой вариант ответа на коренные вопросы теории стоимости о конечном основании цен и конечном источнике доходов. Основными работами Сэя, в которых приведены его идеи, являются «Трактат по политической экономии» (1803 г.) и шеститомный «Курс политической экономии» (1828—1829 гг.)². Характерная особенность работ Сэя состоит в сочетании крайне популярного изложения с большим количеством противоречивых положений. Это в полной мере относится и к его теории стоимости.

Один вариант теории факторов производства Сэй развивал, давая ответ на вопрос о конечном основании

¹ Из самостоятельного вклада Сэя в буржуазную политэкономия наиболее важными являлись его разделение курса политэкономии на три основных раздела: производство, распределение, потребление; подчеркивание роли капитала и соответственно предпринимателей в капиталистическом производстве и создание теории реализации (на последней мы остановимся далее).

² J. B. Say. *Traité d'économie politique*. Paris, 1803; J. B. Say. *Cours complet d'économie politique pratiqué*. Paris, 1828—1829.

цен. Конечным основанием цен Сэй считал стоимость, но отождествлял последнюю с полезностью, под которой понимал то способность вещи удовлетворять те или иные платежеспособные потребности, то субъективные оценки о полезности вещи. Поскольку же в создании полезности участвует не только труд, но и другие факторы производства — капитал, понимаемый как средства производства, и земля, то, следовательно, и все эти три фактора создают стоимость. На вопрос о том, как определить величину стоимости, созданную каждым фактором производства (и тем самым общую величину стоимости), Сэй ответил простой ссылкой на рынок. Без рынка стоимость неопределенна. Рынок же, определяя цену, тем самым определяет общую величину стоимости. Что касается частей стоимости, созданных различными факторами производства, то их тоже определяет рынок. Часть, созданная трудом, равняется заработной плате; часть, созданная капиталом, — прибыли; часть, созданная природой, — ренте.

Утверждение Сэя о том, что капитал (понимаемый как средства производства) участвует в создании потребительных стоимостей и, следовательно, участвует в создании той части стоимости, которая равняется прибыли, является по существу наиболее простым вариантом теорий производительности капитала. Известный австрийский экономист Бем-Баверк довольно остроумно назвал подобные теории (ввиду характерного для них отождествления процессов создания потребительной стоимости и стоимости) «наивными» теориями производительности¹. Действительно, средства производства — один из факторов производства потребительной стоимости. Можно без особого труда доказать, что различные комбинации средств производства с другими факторами производства могут менять количества производимых ими потребительных стоимостей (т. е. физический объем продукции). Историческая тенденция увеличения средств производства по отношению к другим факторам (к труду и к земле) привела к росту количества производимых потребительных стоимостей. Но это не доказывает тезиса, что капитал создает прибыль или хотя бы часть ее — процент. Поскольку стоимость потреблен-

¹ См. *Е. Бем-Баверк. Капитал и прибыль*. СПб., 1909, стр. 141.

ных в производстве средств производства является фиксированной суммой, то именно эта сумма (и не более) отражается в стоимости произведенных товаров. Излишек же над стоимостью потребленного капитала и вознаграждением труда, т. е. прибыль, не находит при таком подходе никакого объяснения. Ее приписывание капиталу, как это делает Сэй, носит совершенно произвольный характер.

Указанная произвольность в приписывании прибыли и процента капиталу (понимаемому как средства производства), типичная для Сэя и других представителей «наивных» теорий производительности, весьма критически оценена Бем-Баверком. «Если нас уверяют, — справедливо отметил он, — что процент на капитал обязан своим происхождением своеобразной силе капитала, направленной на созидание ценности, то прежде всего у нас должен возникнуть вопрос: какие существуют доказательства того, что капитал действительно обладает такой силой? Пока эта мысль не доказана, она не может служить достаточным основанием для серьезной научной теории. Если мы будем просматривать произведения наивных теоретиков производительности, то мы найдем в них некоторые доказательства физической производительности капитала, но не найдем почти ничего такого, что можно было бы назвать попыткой доказать существование силы капитала, непосредственно созидающей ценности»¹.

Исходя из описанного варианта теории стоимости, Сэй выдвинул свою известную теорию реализации при капитализме. В этой теории Сэй фактически доказывал отсутствие основ для всеобщего кризиса перепроизводства в условиях капитализма (хотя отдельные оговорки дают основание полагать, что он считался с возможностью частичных кризисов перепроизводства в результате возникающих диспропорций). Доказательство данного тезиса покоилось по существу на отождествлении обмена товаров с простым продуктообменом (что вполне логично вытекало из отождествления стоимости с полезностью). В условиях продуктообмена каждая сторона,

¹ Е. Бем-Баверк. Капитал и прибыль, стр. 159. Термин «ценность» используется у Бем-Баверка в смысле, аналогичном стоимости.

участвующая в сделке, самим актом обмена выполняет одновременно две функции: функцию продавца и функцию покупателя. Очевидно, что в подобных условиях нет основ для широкого перепроизводства. Если все же явления затоваривания возникают, то, по мнению Сэя, они вызываются тем, что какие-то товары не находят на рынке подходящих товаров для обмена (т. е. возникают диспропорции в производстве различных товаров). По Сэю, лучшее средство против этого состоит в дальнейшем расширении производства, что ведет к ликвидации диспропорций в производстве различных товаров на базе общего расширения рынка. Хотя учение о реализации Сэя для того периода, когда оно было выдвинуто, носило и прогрессивный характер ввиду своей направленности против всяких ограничений капиталистического производства и торговли, тем не менее оно давало поверхностную и неправильную картину реализации при капитализме. Прежде всего обмен товаров не тождествен продуктообмену. Благодаря опосредствующей роли денег при обмене товаров возникает реальная возможность для значительного разрыва и во времени и в пространстве между актом обмена товаров на деньги и актом обмена денег на товары. В этом разрыве уже лежит формальная возможность перепроизводства. Указанная возможность приобретает в условиях промышленно развитого капитализма реальный характер в виде периодических кризисов перепроизводства.

Наряду с теорией, отождествляющей стоимость и полезность, Сэй выдвинул в качестве учения о распределении другой вариант теории факторов производства, рассматривающий стоимость как слагаемое из различных доходов. При выдвижении этого варианта Сэй опирался на известную догму А. Смита, сводящую стоимость к сумме самостоятельных доходов. Однако у такого выдающегося экономиста, каким был А. Смит, возникновение подобной догмы было попыткой дать ответ на один сложный вопрос воспроизводства: каким образом в масштабе общества доходы, созданные в производстве средств производства (т. е. в производстве продукции, не идущей в личное потребление и поэтому непригодной к обмену на заработную плату и другие доходы, расходуемые для личного потребления), реализуются в предметах потребления? Не найдя правильного

ответа, А. Смит и попытался решить проблему выдвиганием своей известной догмы. Признав, что в стоимости каждого отдельного товара кроме доходов имеется и часть, возмещающая потребленные в производстве товаров средства производства, А. Смит предположил, во-первых, что в масштабе общества стоимость годового продукта сводится к одним доходам и, во-вторых, что и стоимость отдельных товаров можно теоретически рассматривать как слагаемое из одних доходов (поскольку материальные затраты тоже в конечном счете можно полностью разложить на составляющие их доходы). Следовательно, оба положения, известные как догма А. Смита, были выдвинуты последним в связи с решением сложных проблем воспроизводства.

Положение А. Смита о распадении стоимости годового продукта на одни доходы имеет смысл либо при полном абстрагировании от фактора времени, либо (в более условном смысле) при взятии стоимости продукции за очень длительный период времени. Для продукта, взятого за какой-то определенный и относительно короткий отрезок времени, например за год, положение А. Смита оказывается неправильным. В стоимости такого годового продукта всегда имеется часть, не относящаяся к доходам и возмещающая стоимость тех средств производства, которые имелись на начало года и были производственно потреблены в течение данного года. Эта часть состоит из годовой амортизации средств труда, имеющихся на начало года, и стоимости тех материально-производственных запасов, которые имелись на начало года и были потреблены в течение него. Проблема реализации, над которой бился А. Смит, его тезисом о сводимости стоимости годового продукта к одним доходам не решалась. Решение этой проблемы дал К. Маркс, который в своих известных схемах воспроизводства показал, что реализация общественного продукта осуществляется по трем направлениям: реализацией части средств производства внутри первого подразделения общественного производства; реализацией части предметов потребления внутри второго подразделения и обменом той части доходов первого подразделения, которая предназначена для личного потребления, на другую часть предметов потребления, произведенных во втором подразделении. Известно, что пропорции ре-

лизации, вскрытые К. Марксом, были зафиксированы им в его известных формулах: для простого воспроизводства — $(v+m)I=cII$ и для расширенного воспроизводства — $(v+m)I>cII$.

Еще более неоправданный характер носило положение А. Смита о сводимости стоимости отдельных товаров к сумме доходов, т. е. к $(v+m)$. Такой подход означал, что постоянная часть стоимости, т. е. материальные издержки, рассматриваемые как вторичная и производная категория, полностью элиминировались при анализе цены отдельного товара. Тем самым по существу снималась одна из сложных проблем теории стоимости — объяснение параллелизма в переносе затрат прошлого труда и в создании живым трудом новой стоимости. Поскольку стоимость отдельного товара стала рассматриваться как слагаемое из одних доходов, проблематика теории стоимости серьезно упростилась и свелась только к непосредственному ответу на вопрос о конечном источнике (или источниках) доходов. Не случайно вся последующая буржуазная политэкономия ухватилась за догму А. Смита, позволяющую ей обойти те сложнейшие проблемы теории стоимости, которые могут быть решены только на основании учения К. Маркса о двойственном характере труда.

Интересно отметить, что Рикардо в основном воспринял догму А. Смита, хотя и сделал к ней существенную оговорку. Он признал правильным тезис о распадении стоимости на одни доходы (поскольку материальные затраты в конечном счете тоже разлагаются на доходы), но отверг вывод А. Смита о том, что стоимость для условий капитализма также складывается из одних доходов. По мнению Рикардо, второе положение, поскольку оно объявляло доходы первичным, а стоимость — вторичным, производным от доходов, закрывало путь для раскрытия закономерностей, проявляющихся в относительных изменениях доходов.

Сэй же воспринял соответствующие идеи А. Смита целиком. Он полностью поддержал и положение о распадении стоимости товаров на одни доходы и положение о сложении стоимости из доходов. Но, не остановившись на простом повторении второго положения, Сэй связал происхождение доходов с деятельностью соответствующих факторов производства. Правда, Сэй весьма

упрощенно объяснил то, как факторы производства создают доходы. При выделении основных доходов Сэй взял не прибыль, а сразу в качестве самостоятельных и имеющих различные источники две ее составляющие части — предпринимательский доход и процент. У Сэя заработная плата выступает как результат труда рабочих, предпринимательский доход — как результат деятельности предпринимателей, процент — как результат «услуг» капитала, понимаемого как средства производства. Относя предпринимательский доход за счет труда предпринимателя, Сэй трактует этот труд весьма широко, включая в него и таланты предпринимателей, и элементы риска. Но зависимость предпринимательского дохода от трудовых затрат предпринимателя в качестве организатора производства весьма условна. Если предприниматель сам руководит производством, то соответственно какая-то часть предпринимательского дохода составляет его заработную плату. Но это только часть, притом в большинстве случаев незначительная. При руководстве же предприятия наемным управляющим, что стало типично для последующего развития капитализма, связь предпринимательского дохода с трудом предпринимателя (в любом толковании этого труда) теряет всякий смысл.

В объяснении процента Сэй развил уже иной вариант теории производительности капитала, который в отличие от «наивной» теории можно назвать теорией использования.

Отличие теории использования от «наивной» теории производительности заключается в следующем. «Наивная» теория производительности прямо утверждает, что та часть стоимости товаров, которая соответствует проценту (или прибыли), создается капиталом (средствами производства). Теория использования исходит из предпосылки о необходимости разделять субстанцию капитала (т. е. материальное бытие средств производства независимо от их использования) и производительную услугу капитала, связанную с производственным использованием средств производства. В связи с подобным разделением капиталу приписывается в стоимости товаров две части: одна, как бы возмещающая затраты его субстанции (амортизация и т. п.), и другая, возмещающая или вознаграждающая его производительную услу-

гу (процент или вся прибыль). Различие отдельных теорий использования состоит в том содержании, которое их авторы вкладывают в понятие производительной услуги капитала. Сэй под производительной услугой капитала понимал деятельность сил природы, проявляющихся при использовании средств производства (физическую деятельность рабочего скота, машин, действие тепловой энергии угля и т. д.).

Однако данное Сэем расщепление, разделение между средствами производства, как таковыми, и производственным использованием через посредство средств производства определенных сил природы искусственно и надуманно. В процессах производства функционируют, используются одновременно и нераздельно сами средства производства и проявляющиеся через них силы природы, и поэтому их возмещение ограничивается только соответствующими элементами материальных затрат. Так, если в процессе производства используется какая-то машина, то это использование в органическом единстве объединяет использование всех качественных характеристик указанной машины (включая и те силы природы, которые проявляются при производственном применении указанной машины вроде двигательной, тепловой или какой-либо другой энергии). Нельзя, например, себе представить производственное использование двигательной энергии мотора без производственного применения самого мотора.

Необходимо отметить, что в изложении Сэя отличие теории использования от «наивной» теории производительности носило весьма условный характер (что объясняет, почему эти два различных варианта теории производительности капитала Сэя в последующем часто отождествлялись).

Тем не менее теория использования Сэя явилась родоначальницей ряда других, более развитых теорий, стремившихся вывести происхождение процента из каких-то факторов, связанных с использованием капитала. Поэтому автор одной из таких теорий, Бем-Баверк, столь критически оценивший «наивную» теорию производительности Сэя, отнесся более положительно к его теории использования¹.

¹ См. *Е. Бем-Баверк. Капитал и прибыль*, стр. 225—228.

Исходя из описанного варианта теории факторов производства, Сэй делает выводы об относительном изменении доходов. Раз стоимость, а потому и цена, складывается из доходов, следовательно, изменение каждого вида дохода не затрагивает другие доходы, а отражается только на цене, обуславливая ее изменение. Если, например, падает заработная плата, то это ведет только к снижению цены, а на другие доходы, в частности на прибыль, не оказывает никакого влияния. И наоборот, рост заработной платы отражается только на увеличении цены. Таким образом, доходы рассматриваются как независимые друг от друга категории, в соотношении которых не проявляется каких-либо антагонистических элементов. Своим учением о распределении Сэй создал политэкономическую основу для идеи о полных классовых гармониях в капиталистическом обществе.

Но указанное положение, особенно для тех условий свободной конкуренции, о которых писал и которые защищал Сэй, не может считаться правильным. Возьмем для примера вопрос о соотношении заработной платы и прибыли в кратковременном аспекте, т. е. на какой-то момент времени. Повышение заработной платы на том или ином капиталистическом предприятии при отсутствии условий для увеличения цены на товары, производимые указанным предприятием, означает соответственное уменьшение прибыли. Такое положение являлось господствующим в условиях свободной конкуренции, когда цены на отдельные товары устанавливались рынком независимо от воли отдельных капиталистических производителей. Наоборот, снижение заработной платы раскрывает перед предпринимателями возможность выбора одной из двух благоприятных альтернатив: либо не менять цены и тем самым увеличить свои прибыли, либо снизить цены и тем самым расширить рынок для своих товаров (что в конечном счете тоже ведет к росту массы прибыли, получаемой данным предприятием). Следовательно, в любой данный момент в условиях, господствующих в эпоху свободной конкуренции, ярко проявляется антагонизм в относительном движении заработной платы и прибыли. Не снимается это противоречие и в долгосрочном, динамическом аспекте, где антагонизм между трудом и капиталом выражается в острой борьбе за большую долю в приросте вновь созданной стои-

мости. В условиях же, когда то или иное капиталистическое предприятие обладает определенной властью над рынком и соответственно властью над ценой своего товара, т. е. выступает в роли монополиста, указанное предприятие способно полностью или частично компенсировать рост заработной платы увеличением цены своего товара. Но и в этих случаях рост цены, вызывая в виде цепной реакции рост цен на товары, которые зависят от товаров данного предприятия, в конечном счете отражается на росте цен предметов потребления и тем самым отрицательно воздействует на реальную заработную плату рабочих. Таким образом, и для случая монополий, не являющегося для условий свободной конкуренции господствующим или типичным вариантом, также проявляется антагонизм в движении заработной платы и прибыли (хотя он и принимает более сложную и опосредствованную форму, часто переходя с уровня отдельного предприятия на народнохозяйственный уровень).

В откровенно апологетической форме теория факторов производства была развита другим французским экономистом — Фредериком Бастиа (1801—1850 гг.). В своей апологетике капитализма Бастиа, пожалуй, превзошел всех современных ему буржуазных экономистов. В теориях последних преимущества экономического строя капитализма по сравнению с другими экономическими строями, особенно с социализмом, обосновывалось наилучшим якобы соответствием капитализма природе человека (хотя и не отрицалась возможность теоретического выдвижения в виде утопии более идеального социального строя). Бастиа в своих работах 40-х годов XIX в. («Экономические софизмы», «Экономические гармонии» и др.) защищал идею, что капитализм во всех отношениях и со всех точек зрения является наилучшим обществом, что даже мысленно нельзя себе представить более идеального общественного устройства. Для обоснования этой центральной идеи Бастиа и выдвинул свою теорию стоимости, являющуюся одним из вариантов теории факторов производства.

Прежде всего Бастиа утверждал, что при любых формах обмена фактически происходит обмен услугами, оказываемыми людьми друг другу. Таким образом, обмен товаров сводится к обмену услуг производителей товаров на услуги покупателей товаров. Далее Бастиа

отождествлял стоимость с ценой. Цена, по Бастиа, определяется отношением услуг, обмениваемых между собой. Услуги же измеряются со стороны продавца услуг его усилиями и напряжением по производству товара, со стороны покупателя — теми усилиями и напряжением, которые он экономит в связи с покупкой товара. Усилия и напряжения со стороны производителя товаров Бастиа трактовал весьма широко и неопределенно, включая и субъективные переживания производителей. По мнению Бастиа, усилия и напряжения с обеих сторон в обмене носят равный, эквивалентный характер, ибо в условиях свободной конкуренции ничто не заставляет людей идти на невыгодные сделки. А поскольку обмен является характерной чертой капитализма, постольку справедливый характер этого обмена говорит и о справедливости капиталистического строя вообще.

Однако само сведение стоимости к услугам ничем не обосновывалось. В реальном обмене цены свободно воспроизводимых товаров базируются на издержках производства, в которых овеществлен прошлый и живой труд, не сводимый к какой-то единой услуге. Неоправданность тезиса Бастиа о сведении стоимости к услугам признали и многие буржуазные экономисты. «Такое обобщение, — отметил известный английский экономист Дж. Кернс, имея в виду указанный тезис Бастиа, — вовсе не обобщение в научном смысле слова: это просто объединение неопределенным словом различных неанализируемых явлений»¹.

Столь же неоправданный характер носит и другой тезис Бастиа о равенстве, эквивалентности в условиях свободного обмена усилий и напряжений продавцов и покупателей товаров (даже если предположить, что товары продаются их непосредственными производителями). Это особенно проявляется в его идее о равенстве усилий продавца товаров и услуг (продавца прошлых и настоящих услуг, по терминологии Бастиа) с усилиями, сэкономленными покупателем. В преобладающем числе сделок покупатели сталкиваются с товарами и услугами, которые они в результате общественного разделения труда и специализации либо вообще не в состоянии про-

¹ Цит по: «Palgrave's Dictionary of Political Economy», vol. I. New York, 1963, p. 124.

изводить, либо хотя и могут создать, но с огромными затратами труда. В подобных сделках не возникает никаких основ для соизмерения усилий производителей (и соответственно продавцов, если предположить их тождество) с предполагаемыми усилиями покупателей, которые они должны были бы затратить при необходимости самим создавать соответствующие товары и услуги.

Опираясь на свою теорию стоимости, Бастиа попытался объяснить источники основных доходов капиталистического общества. В центр внимания он поставил проблему процента. Бастиа отверг теории, выводящие процент из специфических качеств средств производства (в частности, теорию процента Сэя). В проценте Бастиа увидел плату за «услугу» капиталиста, получающего этот процент. При объяснении характера этой «услуги» Бастиа по существу использовал доказательства из учения о воздержании английского экономиста Сениора и «наивных» теорий производительности капитала. В результате он получил своеобразную эклектическую смесь из двух принципиально различных теорий процента. По Бастиа, процент является вознаграждением капиталисту, во-первых, за то, что он пошел на накопление капитала и тем отсрочил свое личное потребление; во-вторых, за то, что предоставляемый им капитал облегчает и увеличивает производительность труда. Все другие доходы капиталистического общества Бастиа рассматривал как разновидности процента. В итоге гармонизация экономических отношений, начатая Бастиа для сферы обмена товаров, распространилась и на сферу распределения. В его изложении все основные доходы капиталистического общества предстают как справедливое вознаграждение за «услуги» собственников факторов производства. В итоге исчезают какие-либо намеки на классовые и социальные антагонизмы, и капитализм окончательно предстает как наиболее идеально и справедливо устроенное общество.

Отсрочка личного потребления, выдвинутая Бастиа, как та «услуга» капиталиста, вознаграждением за которую служит процент, его источником быть не может. Во-первых, капиталисты, направляя на накопление капитала часть своих прибылей, своим личным потреблением, как правило, не жертвуют. Так, наиболее крупные капиталисты, на капиталы которых начисляется наи-

больший объем процентных платежей, сочетают и более высокое накопление и более высокий уровень личного потребления, т. е. не только не приносят каких-либо жертв в виде отсрочки потребления, а, наоборот, имеют возможность его увеличивать. Тем самым не наблюдается какой-либо обратно пропорциональной связи между величиной капитала и обусловленным ею объемом процентных платежей, с одной стороны, и уровнем потребления его собственников — с другой. Во-вторых, — и это главное — отсрочка личного потребления не объясняет происхождения процента. Эта отсрочка, если она даже всегда и во всех случаях имеет место, у капиталистов меняет распределение прибыли на накапливаемую и потребляемую часть, а у других слоев населения увеличивает долю сбережений в личных доходах, но никак не может объяснить, откуда и за счет чего возникает процент. Именно последнее обстоятельство, видимо, и заставило Бастиа выдвинуть параллельно в качестве другого фактора в объяснении источника процента способность капитала увеличивать производительность труда. Но, как уже отмечалось в отношении теории производительности капитала Сэя, увеличение производительности труда, обусловленное более совершенными средствами производства, не объясняет источника превышения стоимости и соответственно цены над издержками производства (ибо потребленные в процессе создания продукции средства производства отражаются в стоимости этой продукции точно в соответствии со стоимостью своего потребления и не более). Но если даже предположить, что капитал в результате увеличения эффективности его вещественных элементов способен производить процент, то последний оказывается вмененным «услуге» капитала, а не услуге его собственника (т. е. оказывается в противоречии с принципом Бастиа — «услуга индивидуума за услугу индивидуума»).

Теории Сэя и Бастиа, особенно первого, оказали значительное влияние на последующее развитие буржуазной политэкономии вообще, и теорий стоимости в частности. Противоречивость, поверхностное изложение и слишком откровенная апологетика, типичные и для Сэя и тем более для Бастиа, вызвали серьезные критические замечания в их адрес со стороны более серьезных ученых. Но тем не менее идеи этих двух французских эконо-

мистов оказались настолько удобными для разрешения важнейших проблем стоимости в духе, соответствующем интересам господствующих слоев капиталистического общества, что они были восприняты в качестве плодотворных и ведущих идей в ряде важнейших разделов буржуазной политэкономии. Так, в частности, положения, выдвинутые Сэем и Бастиа в их теориях стоимости, включая проблему распределения, в более развернутом и логически последовательном виде разрабатывались во многих последующих работах буржуазных авторов, включая и сторонников теорий факторов производства и сторонников школы предельной полезности. Это в одинаковой мере относится и к различным вариантам теории факторов Сэя, и к идеям Бастиа о товарном обмене как обмене равнозначных и соизмеримых услуг индивидуумов. Учение Сэя о реализации, несмотря на ее критику со стороны таких экономистов, как Мальтус и Сисмонди, было воспринято буржуазной политэкономией, начиная с Д. Рикардо, и оставалось одним из ее основных устоев более 100 лет. Только глубокий экономический кризис 1929—1933 гг. заставил более реалистически мыслящих буржуазных экономистов, начиная с Кейнса, критически переоценить и отказаться от этой догмы Сэя. Но и до настоящего времени она берется на вооружение и защищается наиболее консервативными экономистами из числа фанатичных сторонников «свободного предпринимательства».

Влияние учения о реализации или догмы Сэя состояло не только в том, что оно длительный период безоговорочно разделялось преобладающим большинством буржуазных экономистов. Оно оказало значительное воздействие и на дальнейшую эволюцию буржуазной политэкономии, включая и теории стоимости. Снимая для капитализма проблему реализации, Сэй тем самым снимал необходимость детального изучения народнохозяйственных проблем капиталистического воспроизводства. Центральной проблемой для политэкономии с точки зрения догмы Сэя становится проблема определения закономерностей процесса обмена и складывания цены на уровне отдельных хозяйственных единиц (т. е. на микроэкономическом уровне). И хотя теория самого Сэя основывалась на народнохозяйственном (макроэкономическом) подходе, идеи, заключенные в его догме, сыгра-

ли немалую роль в последующем процессе все большей концентрации исследований буржуазных экономистов на проблемах микроэкономического уровня, прежде всего на проблемах складывания цены отдельного товара.

Теории факторов производства английских экономистов. Период развития английской политэкономии после Рикардо до 70-х годов XIX в. в марксистской экономической литературе характеризуется как период разложения английской классической политэкономии. В число представителей периода разложения английской классической политэкономии включается группа видных английских экономистов, которые в рассматриваемый период выступали как продолжатели некоторых традиций классической политэкономии. Чертой, общей по крайней мере для большинства из этой группы экономистов и связывающей их с классической политэкономией, служило признание, что во взаимодействии спроса и предложения, устанавливающем рыночные цены, решающая роль принадлежит предложению, что цены пропорциональны не только денежным издержкам производства, но и пропорциональны определенным реальным издержкам производства, скрывающимся за денежными издержками, что указанные пропорции устанавливаются по наихудшим условиям производства. На этом, однако, их сходство с классической политэкономией кончалось. Все указанные экономисты в той или иной форме отказывались от объяснения реальных издержек производства исключительно затратами труда в процессе производства и переходили в разработке проблем теории стоимости полностью или частично на позицию теорий факторов производства. Это и дает основание рассматривать эту группу экономистов как представителей разложения английской классической политэкономии.

Однако при наличии общих положений указанная группа в научном отношении выглядела весьма неоднородной. С одной стороны, в нее входили экономисты, сыгравшие значительную роль в разработке определенных проблем политэкономии (особенно Джон Стюарт Милль). С другой стороны, к указанной группе относились и экономисты, отличавшиеся откровенно вульгарными и апологетическими теориями (наиболее яркий пример — Сениор).

Переход представителей разложения английской

классической школы к теориям факторов производства не был случайным. При отсутствии теории цены производства английские экономисты XIX в. видели резкое противоречие между идеей Рикардо о затратах труда в качестве единственного основания цен и реальным движением этих цен. Ряд фактов капиталистической действительности, прежде всего тенденция к равной прибыли на равновеликие капиталы, авансированные на один и тот же отрезок времени, заставляли как-то модифицировать тезис Рикардо о затратах труда в качестве единственного основания цен. Эта модификация, шла ли она под лозунгом защиты положений Рикардо (например, у Джеймса Милля и Мак-Куллоха), или под лозунгом резкой критики положений Рикардо с противопоставлением им отдельных идей А. Смита (например, у Мальтуса), вела к замене теории трудовой стоимости теорией факторов производства.

Разрыв между теорией трудовой стоимости Рикардо и реальными процессами ценообразования толкал английских экономистов послерикардианского периода и в другом характерном направлении. В их работах в большей или меньшей мере начинает усиливаться внимание к проблемам соотношения спроса и предложения. Сам этот процесс в целом был положительным фактом, поскольку исследование соотношения спроса и предложения и его влияния на цену создает объективные основы для раскрытия определенных общих закономерностей в колебании и движении цен на товарных рынках. Но когда соотношение спроса и предложения выдвигается в качестве единственного фактора, создающего стоимость, тем самым происходит неправомерное отождествление двух различных сфер научного анализа. Теория стоимости растворяется в теории цены; изучение проблем конечного основания цен и конечного источника доходов подменяется изучением проблем колебания цен в результате колебаний спроса и предложения¹. Но со-

¹ Подобный подход в наиболее резкой форме проявился в работе английского экономиста Самуэля Бейли «Критический очерк природы, измерения и причин стоимости» (1825 г.). Бейли в форме критики теории трудовой стоимости Д. Рикардо предложил по существу полностью отказаться от изучения проблем теории стоимости и ограничиться изучением изменения меновой стоимости (цены) в зависимости от воздействия на нее различных факторов прежде

отношение спроса и предложения в условиях свободной конкуренции может только объяснить колебания цен вокруг какого-то среднего уровня (так называемых цен равновесия), но не может объяснить происхождения того превышения цены над издержками производства, которое является источником всех нетрудовых доходов.

Не ставя себе задачи детального анализа взглядов экономистов, входящих в группу представителей разложения английской классической политэкономии, рассмотрим их наиболее характерные идеи, особенно те, которые оказали серьезное влияние на дальнейшее развитие буржуазных теорий стоимости.

Определенное внимание проблемам стоимости уделил такой известный буржуазный экономист, как Томас Роберт Мальтус (1766—1834 гг.)¹. Мальтус получил всемирную известность своей работой «Опыт о законе народонаселения» (1798 г.)². Свои идеи в области политэкономии, в частности по проблемам стоимости, Мальтус выдвинул в ряде работ, наиболее известной из которых являлись «Принципы политической экономии» (1820 г.)³. В своих политэкономических работах Мальтус во многом походил на Сэя. Он также выступал как «последователь» А. Смита, в изложении своих теоретических взглядов допускал ряд противоречий и путаницу. Но было у него и важное отличие от Сэя, состоявшее в принципиально ином характере апологетики капитализма. Сэй, защищая капитализм, доказывал гармонию его экономических отношений, Мальтус же раскрывал глубину противоречий, присущих капитализму, но в качестве их причины выдвигал не экономические

всего колебаний спроса и предложения (S. Bailey. A Critical Dissertation on the Nature, Measures and Causes of Value. London, 1825).

¹ Мальтус может быть причислен к представителям разложения английской классической политэкономии на том основании, что в разработке части своих экономических идей он опирался на труды А. Смита, интерпретируя их по проблемам стоимости в духе теорий факторов производства. Однако в отличие от рассмотренных далее в этом параграфе экономистов указанное причисление носит несколько условный смысл, поскольку Мальтус не может быть отнесен к послерикардianской политэкономии Англии.

² T. R. Malthus. An Essay on the Principle of Population as It Affects the Future Improvement of Society, with Remarks on the Speculations of Mr. Godwin, M. Condorcet and Other Writers. S. 1., 1798.

³ T. R. Malthus. Principles of Political Economy. S. 1., 1820.

или социальные условия, а чисто природные или естественные факторы (прежде всего диспропорциональность между ростом населения и ростом предметов питания).

Мальтус весьма тонко подметил противоречия теории трудовой стоимости Рикардо, в частности противоречие этой теории с фактом равновеликой прибыли на равные капиталы, авансированные на один и тот же срок, а также отсутствие объяснения с позиции этой теории монопольных цен и того факта, что цена труда, т. е. заработная плата, оказывается значительно меньше продукта указанного труда. Однако в позитивной разработке проблем стоимости Мальтус выдвигал различные положения. У него можно встретить определения стоимости товаров и трудом, затраченным на их производство, и соотношением спроса и предложения. Но доминирующее положение у него занимала все же иная теория, которую Мальтус выдвинул в поисках измерения стоимости. В качестве пригодной для этого меры он указал на два варианта. В «Принципах политической экономии» в качестве подобной меры Мальтус выдвинул среднюю из стоимости хлеба и труда¹. Но, поняв несостоятельность этого варианта, он в 1823 г. в работе «Измерение стоимости»² отказался от него и выдвинул в качестве меры покупаемый труд. Но покупаемый труд, или, точнее, то количество рабочего времени, на которое можно нанять рабочего за определенный товар, выступающий тем самым в виде натуральной заработной платы, не может служить измерителем стоимости этого товара. Стоимость товара воплощает весь общественно-необходимый труд, затраченный на его производство, а заработная плата отражает цену рабочей силы и поэтому равняется только части стоимости, созданной живым трудом покупаемой рабочей силы. Следовательно, стоимость товаров всегда будет значительно меньше, чем стоимость, созданная купленным на этот товар трудом (точнее, нанятой рабочей силы). Помимо того, стоимость товара, кроме части, созданной живым трудом, включает и затраты прошлого труда. К этому добавляется проблема редукции сложного труда в простой, индивидуальной стои-

¹ При этом стоимость самого хлеба измерялась количеством покупаемого на него труда.

² T. R. Malthus. Measure of Value. S. 1., 1823.

мости в рыночную стоимость, а также вопрос о соотношении стоимости и цены производства. Поэтому предложенная Мальтусом мера стоимости себя не оправдала, но послужила для него в качестве обоснования того положения, что в конечном счете труд является источником только одной части стоимости товаров — части, соответствующей заработной плате.

Определенный интерес представляет учение Мальтуса о ренте, развитое, в частности, в работе «Природа и прогресс ренты» (1815 г.)¹. По Мальтусу, рента представляет превышение цены над издержками производства, в число которых включаются не только заработная плата, но и прибыль на сельскохозяйственный капитал. Источником этого превышения служит не монополия на землю (в любом понимании этой монополии), а высокая производительность самой земли. Поскольку земля производит значительно более продуктов, чем необходимо для пропитания тем, кто ее обрабатывает, она обеспечивает продовольствием растущее несельскохозяйственное население промышленных наций. Теория ренты Мальтуса является определенным вариантом теории факторов производства, поскольку рента предстает как продукт земли. В действительности же рента является порождением двойственной монополии на землю: как объекта хозяйствования и как объекта частной собственности.

Если своеобразная теория факторов производства Мальтуса была выставлена в противовес теории трудовой стоимости Рикардо, то два современных ему варианта этой теории — теории Джеймса Милля и Мак-Куллоха — были выдвинуты в качестве защиты и дальнейшего развития теории Рикардо.

Джеймс Милль (1773—1836 гг.) являлся одним из наиболее последовательных сторонников экономического учения Рикардо. В ряде отношений он развил его далее, в частности в разработке проблем ренты (Милль по существу использовал теорию ренты Рикардо для обоснования необходимости национализации земли). В своем основном труде «Элементы политической экономии» (1821 г.)² Милль также активно выступил в защиту тео-

¹ T. R. Malthus. An Inquiry into the Nature and Progress of Rent. S. 1., 1815.

² J. Mill. Elements of Political Economy. S. 1., 1821.

рии трудовой стоимости Рикардо, развивая доказательство в ее защиту. Но с этой задачей ему полностью не удалось справиться. Пытаясь ввести в рамки теории трудовой стоимости Рикардо факты капиталистической действительности, противоречащие ей, Милль произвольно перешел на позиции теории факторов производства и создал особый ее вариант.

Известно, что противники Рикардо противопоставили его теории трудовой стоимости пример с вином. Хотя молодое и старое вино требует примерно одних и тех же затрат труда, второе стоит значительно дороже первого. Рикардо рассматривал такие факты как исключения из общего правила. Джеймс Милль, отчетливо понимая недостатки такого объяснения, связал более высокую цену и соответственно стоимость старого вина с тем, что в период его хранения при отсутствии затрат живого труда капитал, являющийся воплощением накопленного труда, способствует увеличению его стоимости. Очевидно, что в такой постановке вопроса теория трудовой стоимости заменилась теорией производительности труда и капитала. Поэтому указанные положения Джеймса Милля справедливо характеризуются под названием трудовой теории процента как особый вариант теории производительности капитала. Однако и этот вариант теории производительности капитала не дает обоснованного ответа на источник происхождения прибыли. То, что постоянный капитал представляет накопленный прошлый труд, совершенно верно. Но почему накопленный труд обладает способностью производить излишек стоимости, т. е. прибыль, остается невыясненным. В случае с хранением вина, когда отсутствуют какие-либо затраты живого труда, в стоимости вина учитывается только стоимость потребленных в процессе хранения средств производства; новой стоимости, которая могла бы явиться источником прибыли, в этот период не создается. Проблема различной стоимости молодого и старого вина есть частный случай от более широкой проблемы различий в стоимости и цене производства товаров. И решена она может быть только на основе учения о цене производства как превращенной форме стоимости. Отсутствие такого учения у Джеймса Милля и толкнуло его на попытку решить эту проблему на основе особого варианта теории факторов производства.

Дальнейшее логическое развитие теория факторов производства Джеймса Милля получила в работах Мак-Куллоха (1789—1864 гг.), наиболее известной из которых являлись «Принципы политэкономии» (1825 г.)¹. Положительный момент в теории Мак-Куллоха состоял в его четком разделении между стоимостью и меновой стоимостью товаров. Но при конкретном определении источника стоимости товаров Мак-Куллох его свел к производительности труда, капитала и природы. В его изложении стоимость товаров оказалась равной сумме стоимостей, созданных не только трудом и капиталом, но также и природой. Тем самым по вопросам стоимости последователи Рикардо по существу сомкнулись с его критиками.

Если идеи, высказанные по проблемам стоимости Мальтусом, Джеймсом Миллем и Мак-Куллохом, имеют в настоящее время только исторический интерес, то иная судьба характерна для взглядов их современника — Сениора. Нассау-Вильям Сениор (1790—1864 гг.) сыграл очень значительную роль в развитии буржуазных теорий стоимости. Его теория на длительный период вошла в буржуазную политэкономия и оказала серьезное влияние на целый ряд экономистов, занимающихся проблемами стоимости (в частности, и на теоретиков предельной полезности). Последнее объясняется тем, что Сениор первым дал как наиболее понятное, так и наиболее соответствующее интересам капиталистического класса объяснение источника такой части прибыли, как процент.

Центральное место в главной работе Сениора «Очерки политической экономии как науки» (1836 г.)² занимал такой вариант учения о проценте, как теория воздержания. Сениор первым выдвинул в качестве источника процента воздержание, т. е. отказ капиталиста от того удовольствия, которое доставило бы ему личное потребление средств, идущих как на приобретение вещественных элементов капитала, так и на заработную плату рабочим. Процент при таком подходе рассматривался как часть издержек производства, поскольку он служит вознаграждением за жертву воздержания (так же, на-

¹ J. R. McCulloch. The Principles of Political Economy, with a Sketch of the Rise and Progress of the Science. London, 1825.

² N. W. Senior. An Outline of the Science of Political Economy. S. 1., 1836.

пример, как другая часть издержек — заработная плата служит вознаграждением за трудовые усилия рабочих).

Однако, как отмечалось при критике теории Бастиа, ни эмпирические факты, ни теоретический анализ не подтверждают правильности подобных идей. Общеизвестно, что величина процентных платежей не находится в какой-либо связи с силой воздержания. Жертва в виде отказа от личного потребления наиболее велика для малоимущих слоев населения в тех случаях, когда они делают по тем или иным причинам сбережения, но их вознаграждение в виде процентных платежей весьма невелико. Собственники крупных капиталов по существу не приносят каких-либо жертв в виде воздержания, а, наоборот, имеют, как правило, высокий уровень личного потребления. Но, несмотря на это, величина процентных платежей на их капитал весьма велика. Неясно также, как воздержание от чего бы то ни было может служить источником какого-либо дохода. Говоря конкретно, воздержание капиталиста от личного потребления, если оно даже имеет место, может увеличить долю его прибыли, идущей на накопление. Воздержание определенных слоев населения может увеличить в их доходах долю сбережений, но это совершенно не разъясняет, откуда берется процент (не говоря уже о его величине и закономерностях движения). Пытаясь отвести последние возражения, Сениор подчеркнул, что воздержание только в том случае является источником процента, если оно имеет своим результатом накопление капитала. Простое воздержание без накопления капитала, по Сениору, процента не приносит. Но тогда возникает новый вопрос: но почему же та часть дохода, которая не потребляется, а идет на накопление капитала, приносит процент? Сениор по существу предположил, что процент возникает в результате какой-то мифической силы, присущей самим процессам воздержания и накопления. В действительности же, как это показала марксистская экономическая теория, процент, возникающий в результате накопления капитала, является частью средней прибыли, источником которой в свою очередь служит прибавочная стоимость.

Наряду с этим возникает еще одна сложная проблема. Если воздержание является источником той части стоимости, которая равна проценту, то каким образом она находит общее соизмерение с другими частями новой

стоимости, т. е. с заработной платой, предпринимательским доходом и рентой? Сениор пытался ответить на этот вопрос следующим образом. Ренту он вообще отнес за счет монополии владения землей, т. е. как элемент перераспределения стоимости. Заработную плату и предпринимательский доход Сениор в одинаковой мере отнес за счет труда, только в первом случае — труда рабочих, во втором случае — труда предпринимателей. В результате вменения заработной платы и предпринимательского дохода труду и объяснения ренты перераспределением стоимости Сениор свел стоимость товаров к сумме стоимостей, созданных трудом и воздержанием. Но труд, рассматриваемый как затраты человеческой энергии, не может быть непосредственно соизмерен с субъективной жертвой капиталиста, проявляющейся в его воздержании. Сениор попытался решить эту проблему с помощью иного понимания труда. Ссылаясь на субъективную трактовку труда в работе А. Смита, Сениор полностью перенял и развил ее. Труд в его понимании предстал не как затраты человеческой энергии в производстве продукции, а только как комплекс отрицательных эмоций, связанных с процессом труда (тягостность труда, усталость и т. д.). По мнению Сениора, именно эти субъективно-отрицательные последствия труда составляют жертву рабочих, которая наряду с субъективной жертвой капиталистов в виде воздержания и формирует стоимость товаров. Соизмеримость стоимости определяется соизмеримостью субъективных жертв, приносимых двумя владельцами факторов производства — рабочими и капиталистами. Однако и в такой постановке вопроса проблема соизмеримости не решается, ибо не существует каких-либо общих единиц измерения, которые позволили бы объединить такие неоднородные явления, как субъективные жертвы рабочих вроде их усталости в процессе труда и воздержание капиталистов. Тогда Сениор в качестве последнего доказательства привлек проблему соотношения спроса и предложения. По его мнению, именно в процессе взаимного приспособления спроса и предложения, в процессе последовательного пересмотра цен, предлагаемых и продавцом и покупателем, находится правильная оценка реальных издержек производства, т. е. субъективных жертв, принесенных рабочими и капиталистами. Продавец в этом случае пере-

оценивает издержки своего товара, а покупатель — те затраты труда и воздержания, которые понадобились бы ему, если он предпочел не покупать товар, а произвести его сам. В таком процессе обмена издержки производства продавца выступают как минимальная цена, а издержки производства покупателя — как максимальная цена. Однако и это дополнение не решило проблему соизмерения. В частности, как отмечалось при критике теории Бастиа, в условиях глубокого разделения общественного труда и развития специализации покупатель в большинстве случаев либо вообще не может оценить своих жертв, которые он должен принести, если предпочтет не покупать, а производить сам, либо эти жертвы будут настолько велики, что теряется какая-либо практическая основа для сопоставления их с ценой товара.

Трактовка труда в качестве субъективной жертвы сталкивается с еще одним решающим возражением. Эмпирические факты не дают доказательств наличия какой-либо прямой связи между субъективными жертвами рабочих и величиной стоимости продукта или величиной заработной платы. Хотя наиболее тяжелые виды труда и требуют в ряде случаев более высокой заработной платы, это не всегда является правилом. Зато наиболее квалифицированные и соответственно высокооплачиваемые профессии в преобладающем большинстве случаев связаны с меньшими субъективными жертвами, чем менее квалифицированные и низкооплачиваемые профессии. Однако, несмотря на отсутствие прямых связей между величинами субъективных жертв рабочих и капиталистов (если таковые имеют место) и их вознаграждением в виде заработной платы и процента, теория Сениора, выводившая стоимость из вознаграждений субъективных жертв владельцев факторов производства, завоевывает довольно прочное место в буржуазной политической экономии.

Наряду с учением о воздержании Сениор в работе «Письма о действии фабричного акта в хлопчатобумажной промышленности» (1837 г.)¹ выдвинул еще одну теорию, имеющую прямое отношение к проблеме стои-

¹ N. W. Senior. Letters on the Factory Act as It Affects the Cotton Manufacture. London, 1837.

мости. Он пытался доказать, что прибыль создается в самом конце десятичасового рабочего дня (в «последний час»). Само доказательство основывалось на разделении всей стоимости товарной массы на значительное количество составных частей. По утверждению Сениора, в течение рабочего периода последовательно создавались друг за другом различные составные части стоимости товарной массы. Поскольку прибыль была выражена им в виде последней составной части стоимости, постольку ее создание падало на конец рабочего периода. Отсюда делался вывод о невозможности дальнейшего сокращения рабочего дня.

В своей теории «последнего часа» Сениор допустил две коренные ошибки. Во-первых, его теория не учитывала параллелизма в переносе прошлой стоимости и создании новой стоимости и исходила из нереалистической предпосылки о последовательном переносе прошлой стоимости и создании новой стоимости при производстве товаров. Во-вторых, эта теория игнорировала тот факт, что любая часть товарной массы содержит в себе все те элементы стоимости, которые характерны и для всей товарной массы (т. е. возмещение стоимости потребленных средств производства, заработную плату и прибыль). Несоответствие теории «последнего часа» Сениора с фактами действительности было настолько разительным, что сам автор вынужден был на определенном этапе отказаться от нее.

Значительный интерес представляет то направление в разработке проблем стоимости и цены, которое проявилось в известной работе Джона Стюарта Милля «Принципы политической экономии» (1848 г.)¹. Джон Стюарт Милль (1806—1873 гг.) являлся наиболее крупным после Рикардо английским буржуазным экономистом. Его заслуга состояла в дальнейшем развитии некоторых проблем политэкономии (включая проблемы цены). В то же время идеи Дж. Ст. Милля отличались крайней противоречивостью и параллельным сосуществованием взаимоисключающих положений. Столкнувшись с вопросами, на которые теория трудовой стоимости Рикардо не давала ответа, Дж. Ст. Милль пытался

¹ *J. St. Mill. Principles of Political Economy. London, 1848.*

разрешить их на путях эклектического объединения различных и часто непримиримых положений.

Указанное противоречие, например, ярко проявилось в его трактовке проблем, относящихся по существу к цене производства. С одной стороны, Дж. Ст. Милль в отличие от классиков не постулировал тезис о равенстве прибыли на равный капитал и даже выражал серьезные сомнения в существовании такого равенства¹. С другой стороны, Дж. Ст. Милль предположил вслед за Рикардо, но более последовательно такие изменения в законе складывания меновой стоимости, которые по существу предстают как раскрытие некоторых закономерностей в складывании цены производства. Первое изменение состояло в том, что товары в условиях капиталистического хозяйства не обмениваются пропорционально затраченному на их производство труду, если в соответствующих процессах производства участвуют неравные по величине и обороту капиталы. Второе изменение состояло в том, что от роста или понижения прибыли (вызываемых соответственно понижением и повышением заработной платы) происходит изменение меновой стоимости товаров. «Но всякое падение прибылей, — отмечал Дж. Ст. Милль, — понижает до известной степени ценность стоимости предметов, в выделке которых употребляется или значительное число машин, или прочные машины, и повышает ценность предметов, делаемых ручным трудом. Всякое повышение прибылей действует в обратном направлении»². Иначе говоря, от понижения прибыли (связанной с увеличением заработной платы) растет меновая стоимость более трудоемких товаров по сравнению с товарами, для производства которых требуется более капитала. И наоборот. В этих рассуждениях Дж. Ст.

¹ В частности, Дж. Ст. Милль говорил следующее: «Предположение, что в качестве общего правила поведения в промышленности равные капиталы дают равные прибыли, столь же фальшиво, как и предположение, что одинаковый возраст или физический размер дают одинаковую телесную силу; или, что одинаковый объем чтения или опыта дает одинаковые знания. Окончательный эффект зависит в той же мере от двадцати других факторов, а не только от единственной указанной причины» (цит. по: «Palgrave's Dictionary of Political Economy», vol. II. New York, 1963, p. 760).

² Джон Стюарт Милль. Основания политической экономии с некоторыми из их приложений к общественной философии. М., 1895, стр. 245—246.

Милля вскрывается та зависимость между изменением соотношения между заработной платой и величиной цены производства, которая характерна для отраслей с более низким и с более высоким органическим строением капитала по сравнению с отраслями со средним органическим строением капитала. Соответствующие положения, первоначально выдвинутые Рикардо и затем развитые и популяризированные Дж. Ст. Миллем, в последующей буржуазной политэкономии получили название эффекта Рикардо.

В качестве объекта научного анализа Дж. Ст. Милль рассматривал только меновую стоимость. Иного понимания стоимости в его работе нет. «Ценность, — указывал он, — понятие относительное. Ценность предмета — это значит количество какого-нибудь другого предмета или количество предметов вообще, за которое он обменивается»¹. Дж. Ст. Милль различал рыночную или временную меновую стоимость, определяемую спросом и предложением, и естественную или постоянную меновую стоимость, к которой как к центру равновесия стремятся в своем колебании рыночные меновые стоимости.

Сконцентрирование внимания только на меновой стоимости являлось основным методологическим недостатком теории Дж. Ст. Милля. С такой позиции разрешить противоречие между положением Рикардо о затратах труда как единственном факторе образования стоимости и все накапливающимися фактами, свидетельствующими о многообразии факторов, воздействующих на меновые пропорции, можно было только одним путем: признать и роль нетрудовых факторов при складывании стоимости. Таким путем и пошел Дж. Ст. Милль. «Если из двух предметов, — утверждал он, — один в среднем имеет большую ценность, то это должно зависеть от того, что на его производство истрачивается большее количество труда или род труда, постоянно получающий высшее вознаграждение или потому, что надобно затрачивать капитал или часть его, идущую на содержание труда, на более долгий период времени, или, наконец, производство его совершается в условиях, требующих особого вознаграждения в постоянно повышенном уровне прибыли... Из этих элементов количество труда, по-

¹ Джон Стюарт Милль. Основания политической экономики с некоторыми из их приложений к общественной философии, стр. 240.

требное для производства, фактор наиболее важный; влияние других элементов менее значительно, но ни один из них не без значения»¹. По Дж. Ст. Миллю, естественная меновая стоимость большинства товаров устанавливается пропорционально издержкам производства в наихудших условиях, причем в издержки он включал заработную плату и прибыль. «...Мы можем сказать, — подчеркивал он, — что предметы, количество которых подлежит неограниченному возрастанию, естественно и постоянно обмениваются друг на друга соответственно сравнительному или относительному (comparative) количеству заработных плат, которые надо выплатить для их производства и соответственно сравнительному или относительному количеству прибылей, которые должны быть получены капиталистами, выдающими эти платы»². Для товаров, снабжение или производство которых ограничено, Дж. Ст. Милль в качестве фактора, определяющего их естественные меновые стоимости, признавал только редкость; естественные меновые стоимости этих товаров, ввиду недостаточного удовлетворения ими спроса, превышали их издержки.

Положения Дж. Ст. Милля о факторах, определяющих меновую стоимость, несомненно являлись отходом от теории трудовой стоимости Рикардо (хотя сам Милль утверждал обратное). Но это своеобразный отход. Дж. Ст. Милль в своем учении о меновой стоимости не выдвинул вместо теории трудовой стоимости какой-либо иной вариант теории стоимости. Он сделал иное. Анализ такой коренной проблемы теории стоимости, как конечное основание цен, он заменил исследованием комплекса факторов, влияющих на меновую стоимость, т. е. заменил исследование проблем теории стоимости исследованием проблем теории цены. В последнем состояли и слабость, и сила работы Дж. Ст. Милля. Слабость проявлялась в том, что, отказавшись от исследования проблем стоимости, Дж. Ст. Милль не смог ответить на вопрос о конечном основании цен, что привело его к путанице в изучении проблем прибыли. Сила состояла в том, что, ограничившись изучением вопросов изменения меновой

¹ Джон Стюарт Милль. Основания политической экономии с некоторыми из их приложений к общественной философии, стр. 245.

² Там же, стр. 243—244. Материальные затраты Дж. Ст. Милль в соответствии с догмой А. Смита элиминировал.

стоимости, в частности зависимостью между ее изменением и изменением издержек производства, т. е. **проблем** теории цены, Дж. Ст. Милль выявил некоторые интересные закономерности в изменении цен. **Можно**, в частности, отметить его разработки по вопросам международного обмена¹. Правда, в работах Дж. Ст. Милля есть только зачатки теории цены. Закладка основ этой теории была произведена позднее в работах Альфреда Маршалла, который опирался и на теоретическое наследие Дж. Ст. Милля.

Для правильной оценки теории меновой стоимости Дж. Ст. Милля важно ее сопоставление с теорией стоимости К. Маркса. Общим для этих двух теорий является признание множественности факторов, влияющих на меновую стоимость. Но в оценке роли этих факторов проявляется принципиальное различие. В теории стоимости К. Маркс показал, что за меновыми стоимостями стоит определенная субстанция — стоимость как воплощение общественно необходимых трудовых затрат производителей. Поэтому из числа тех факторов, которые оказывают влияние на меновую стоимость, только труд является источником стоимости каждого товара, участвующего в обмене. Другие же факторы (величина капитала, редкость и пр.) через свое влияние на меновую стоимость воздействуют только в сторону перераспределения или видоизменения стоимости. На этом и основывается учение К. Маркса о такой превращенной форме стоимости, как цена производства, а также объяснение им с позиции трудовой теории стоимости цен, складывающихся в условиях естественной монополии. У Дж. Ст. Милля ввиду отрыва от проблем стоимости влияние различных факторов на меновую стоимость рассматривается качественно равнозначным (хотя и признается различие их количественного влияния).

Однако, отказавшись от анализа проблем конечного основания цен в учении о меновой стоимости, Дж. Ст. Милль при рассмотрении основных доходов капиталистического общества не смог в той же мере отказать от исследования проблем, входящих в теорию

¹ См. подробно по этому вопросу: *Б. С. Фомин*. Эконометрические теории и модели международных экономических отношений. М., 1970 (серия «Современные буржуазные экономические теории: критический анализ»).

стоимости. Последнее было вполне закономерно. Любое учение о доходах неминуемо требует ответа на вопрос об их происхождении, т. е. об их конечных источниках. Поэтому замена проблем конечного основания цены проблемами теории цены не освобождает исследователя от необходимости углубляться в теорию стоимости в вопросе о конечных источниках дохода.

В рассмотрении доходов Дж. Ст. Милль наиболее отчетливо проявил стремление к объединению непримиримых положений. Последнее особенно выявилося в его учении о прибыли (ренту Дж. Ст. Милль рассматривал в рикардянском духе как дифференциальную ренту). Дж. Ст. Милль выдвинул два принципиально противоположных положения о прибыли. По одному из них, прибыль справедливо трактуется как вычет из продукта труда рабочих (хотя связанная с этим подстановка прибыли вместо всей прибавочной стоимости и носила неправомерный характер). «Причиной прибыли, — отмечал Дж. Ст. Милль, — служит то обстоятельство, что труд производит более, чем сколько необходимо для его содержания»¹. «Если работники страны, — указывал он далее, — общим своим трудом производят на 20% больше своих заработных плат, то и прибыль будет в 20%, каковы бы ни были цены»². Но наряду с этим положением Дж. Ст. Милль выдвинул и другое, которое является вариантом теории факторов производства. Прибыль, по его мнению, распадается на три части: процент, страховую премию и плату за управление. Происхождение процента Дж. Ст. Милль объяснил в соответствии с теорией воздержания Сениора: «Подобно тому как заработные платы служат вознаграждением работника, так и прибыли, по прекрасному выражению Сениора, служат вознаграждением за воздержание. Прибыли составляют тот барыш, который получает капиталист за то, что он отказался употреблять свой капитал на собственные надобности и предоставил производительным работникам для удовлетворения их потребностей. За это воздержание он требует вознаграждения»³. Такое эклектическое объединение двух

¹ Джон Стюарт Милль. Основания политической экономии с некоторыми из их приложений к общественной философии, стр. 217.

² Там же, стр. 218.

³ Там же, стр. 203.

принципиально противоположных точек зрения на прибыль явилось закономерным результатом отказа от изучения проблем теории стоимости и концентрации внимания на проблемах меновой стоимости¹.

Идеи Дж. Ст. Милля произвели глубокое впечатление на английских экономистов. Они занимали господствующее положение в английской политэкономии вплоть до 70-х годов XIX в. У Дж. Ст. Милля появилось много последователей. Наиболее видным из них был Джон Эллиот Кернс (1823—1875 гг.). Его основные работы «Характер и логический метод политической экономии» (1857 г.) и «Некоторые ведущие принципы политической экономии» (1874 г.)².

Кернс попытался развить идеи Дж. Ст. Милля далее, но преуспел значительно более в их негативной критике. В частности, он счел недостаточным то связывание меновой стоимости с денежными издержками производства, которое было типично для Дж. Ст. Милля. Кернс четко и ясно указал, что за денежными издержками скрываются реальные издержки, которые в конечном счете и определяют меновую стоимость (т. е. пропорции, в которых товары обмениваются друг на друга). Иначе говоря, он попытался ликвидировать тот разрыв между теорией цены и теорией стоимости, который проявился у Дж. Ст. Милля. Однако в разработке теории реальных издержек производства Кернс не проявил особой оригинальности. В качестве реальных издержек он рассматривал жертвы труда и капитала (причем в соответствии с традицией классиков в качестве регулирующих взял издержки наихудших условий производства). Однако, если жертва рабочего — труд — измерялась числом дней или часов, то жертва капитала выражалась в воздержании. Поэтому заработная плата рассматривалась как вознаграждение за труд, а прибыль — как вознаграждение за воздержание. Тем самым Кернс выступил как продолжатель идей Сениора.

¹ К этому надо добавить, что в отдельных местах своей работы Дж. Ст. Милль высказал положения, которые заставили предположить, что он в качестве конечных источников доходов рассматривал не затраты труда и воздержание, как таковые, а их денежный эквивалент.

² J. E. Cairnes. *The Character and Logical Method of Political Economy*. London, 1857; J. E. Cairnes. *Some Leading Principles of Political Economy Newly Expounded*. London, 1874.

С подобной трактовкой реальных издержек согласиться нельзя. Во-первых, в трактовке Кернса жертва воздержания связывается с общей величиной богатства тех, кто приносит указанную жертву (с учетом времени воздержания и риска). Следовательно, жертва воздержания предполагает вопреки фактам наибольшее воздержание у владельцев наибольшего богатства. Во-вторых, совершенно непонятно, каким образом в общем объеме реальных издержек могут складываться такие крайне разнородные величины, как число отработанных дней или часов и воздержание.

Хотя теория реальных издержек Кернса и завоевала на определенный период важное положение в английской политэкономии, ее серьезные логические недостатки предопределили быстрое снижение ее значения, как только появилось учение о предельной производительности.

Кернс являлся последним крупным представителем группы разложения английской классической политэкономии. Альфред Маршалл, которого в западной экономической литературе часто рассматривают как завершителя английской классической политэкономии, в действительности выступил как родоначальник нового подхода к таким экономическим явлениям, как стоимость и цена, хотя в своих разработках и сохранил определенную преемственность с традиционными положениями английской политэкономии XIX в.

* * *

Каковы же основные причины, породившие теории факторов производства и позволившие им занимать господствующее положение в буржуазных теориях стоимости в течение первых двух третей XIX в.?

Первая причина — глубоко мистифицированный характер, присущий капиталистическому способу производства. Те социальные функции, которые выполняют в капиталистическом хозяйстве средства производства и земля, — служить источником доходов для своих собственников — предстают как свойства, органически присущие этим факторам производства. На поверхности капиталистического общества дело выглядит так, что заработная плата, процент и рента являются результатом тех функций, которые выполняют труд, капитал (средства производства) и земля в процессе производства (незави-

симо от их социальных форм). Поэтому процессы распределения вновь созданной стоимости на ее основные части предстают одновременно и как процессы создания указанных частей. Переход процента и ренты в руки капиталистов и собственников земли выглядит не как присвоение ими соответствующих частей прибавочной стоимости, созданной трудом рабочих, а как получение частей стоимости продукции, созданных капиталом и землей. Поэтому отношения капиталистической эксплуатации выступают как отношения внешне независимых и равноправных партнеров — факторов производства — в создании стоимости и ее распределении в соответствии с вкладом каждого фактора. Эта внешняя сторона явлений воспринимается участниками соответствующих процессов — и капиталистами, и рабочими — как сущность явлений. Подобное же отражение она находит и в работах экономических идеологов буржуазии.

Вторая причина — противоречия между постулатами теории трудовой стоимости Рикардо и реальными процессами ценообразования, происходящими в условиях капитализма.

Третьей причиной явилось стремление найти теоретическое противопоставление как утопическому социализму, так и попыткам социалистического истолкования теории трудовой стоимости Рикардо. Особенно это относилось к теориям, связывавшим процент с жертвами собственников капитала (теория воздержания Сениора, теория отсрочки Бастиа). Теории факторов производства, выводившие доходы из производительности факторов, не снимали полностью проблему эксплуатации. Хотя по этим теориям процент и рента создавались средствами производства и землей, их присвоение целиком определялось частной собственностью на указанные факторы. При предположении общественной собственности на средства производства, включая землю, указанные доходы должны были бы поступать обществу. Несомненно, что создатели теорий факторов производства, связывавшие создание доходов с жертвами собственников факторов производства, в немалой степени руководствовались стремлением довести апологетику капитализма до такой завершенной стадии, на которой не оставалось бы никаких щелей для проникновения в какой-либо форме идей, социально чуждых классу буржуазии.

ВОЗНИКНОВЕНИЕ
ТЕОРИИ
ПРЕДЕЛЬНОЙ
ПОЛЕЗНОСТИ

В 70-х годах XIX в. появляются новые варианты буржуазной теории стоимости, так называемые теории предельной полезности. Они принципиально отличны от теорий факторов производства.

Теории предельной полезности как теории стоимости характеризовались следующими общими чертами. Во-первых, во взаимодействии спроса и предложения, устанавливающем рыночные цены, решающая роль возлагалась на спрос и стоящее за ним потребление. Во-вторых, стоимость в виде предельной полезности рассматривалась как субъективная категория, отражающая отношение отдельного индивидуума к предметам потребления. В-третьих, субъективным оценкам потребителей в виде предельной полезности отводилась решающая роль в движении спроса и, следовательно, в ценообразовании. В-четвертых, стоимость средств производства и «стоимость» труда, а следовательно, и издержки производства трактовались как носящие производный характер от стоимости (предельной полезности) предметов потребления. Таким образом, в указанных теориях субъективная категория предельной полезности служила как бы связующим звеном между потребительной стоимостью и меновой стоимостью.

Хотя теории предельной полезности в качестве теорий стоимости возникли в 70-х годах XIX в., они опирались на определенные идеи и положения, высказанные в ряде экономических работ значительно раньше. И несмотря на то что основные принципы теорий предель-

ной полезности оказались противоположны основным принципам теорий факторов производства, ряд идей, высказанных сторонниками последней группы теорий, нашел свое применение или дальнейшую разработку в работах сторонников первой группы теорий (например, учение о распределении Сэя или теория воздержания Сениора). Кроме этого можно указать еще на ранние теории полезности, которые связывали цену непосредственно с полезностью продаваемых товаров. Уже в работах теоретиков полезности, защищавших тезис о зависимости меновой стоимости от интенсивности потребности людей, можно встретить ряд положений, которые получили дальнейшее развитие в работах теоретиков предельной полезности XIX в.¹ Начало распространению теорий предельной полезности заложили параллельно и независимо друг от друга австриец Карл Менгер, англичанин Уильям Джевонс и проживавший в Швейцарии француз Леон Вальрас.

Теории предельной полезности как теории стоимости можно разделить на две основные группы: теории так называемой австрийской школы и теории экономистов-математиков. Теории обеих групп возникли одновременно, однако наибольшую популярность и известность в последней трети XIX в. получили работы австрийской школы.

1. УЧЕНИЕ АВСТРИЙСКОЙ ШКОЛЫ

Свое название австрийская школа получила в связи с тем, что все наиболее видные ее представители были австрийскими экономистами. Начало австрийской школе положил Карл Менгер (1840—

¹ Например, такие видные представители этой теории, как француз Этьен Кондильяк (1715—1780 гг.) и итальянец Фердинанд Галиани (1728—1787 гг.), защищали в своих экономических работах тезис о неэквивалентности обмена, поскольку и продавцы и покупатели всегда меняют то, что ценится ими менее, на то, что ценится ими же в большей степени. Теория полезности Кондильяка получила высокую оценку У. Джевонса. По вполне обоснованному мнению Шумпетера, сторонники теорий полезности XVII—XVIII вв. были «предтечей «субъективистов» второй половины XIX в.» (J. A. Schumpeter. *History of Economic Analysis*. New York, 1954, p. 302).

1921 гг.), выпустивший в 1871 г. работу «Основания политической экономии»¹. Дальнейшее развитие его теоретические воззрения получили в работах двух других видных представителей австрийской школы — Фридриха Визера (1851—1926 гг.) и Евгения Бем-Баверка (1851—1914 гг.). Основные работы Визера — «Происхождение и главные законы народнохозяйственной стоимости» (1884 г.) и «Естественная стоимость» (1889 г.)². Важнейшие работы Бем-Баверка — «Основы теории ценности хозяйственных благ» (1886 г.) и двухтомный «Капитал и процент» (1884—1889 гг.)³.

Взгляды трех видных представителей австрийской школы весьма тесно связаны и дополняют друг друга. Менгер разработал основы теории предельной полезности применительно к индивидуальным актам обмена. Визер, которым был введен в обиход сам термин «предельная полезность», использовал эту теорию для оценки стоимости издержек производства. Бем-Баверк развил далее взгляды своих предшественников, а также создал развернутую теорию процента. Поэтому с полным основанием можно говорить о единой теории предельной полезности австрийской школы⁴. Это и дает основание анализировать ее как принципиально единое и цельное учение.

Складывание цен на рынках потребительских товаров (благ) австрийская школа объясняла следующим образом. В конечном счете, утверждали австрийцы, це-

¹ K. Menger. Grundsätze der Volkswirtschaftslehre. Wien, 1871.

² Fridrich von Wieser. Ursprung und Hauptgesetze des wirtschaftlichen Werth. Wien, 1884; Fridrich von Wieser. Der Naturliche Werth. Wien, 1889.

³ Eugen von Böhm-Bawerk. Grundzüge der Theorie des wirtschaftlichen Güterwerthes. Innsbruck, 1886; Eugen von Böhm-Bawerk. Kapital und Kapitalzins, vol. I, II. Innsbruck, 1884, 1889.

⁴ Последнее, однако, не отрицает наличия ряда противоречий и расхождений между теоретиками австрийской школы. Так, Менгер весьма скептически относился к работам своих последователей и даже отмежеввался от ряда их важнейших положений. Связь субъективных оценок потребителей с ценообразованием на рынке у Бем-Баверка прослеживалась иначе, чем у Менгера и Визера. Имелись разногласия у Бем-Баверка и Визера в отношении определения стоимости всего запаса благ. Можно установить и ряд других различий и расхождений. Но все они носят частный и не принципиальный характер и не нарушают коренного единства теорий предельной полезности австрийской школы.

ны потребительских товаров определяются единственно теми субъективными оценками, которые имеются у отдельных индивидуумов в отношении предельной полезности соответствующих товаров. Эти субъективные оценки австрийская школа даже называла субъективной стоимостью (или ценностью) и из них как единственного и конечного основания стремилась вывести объективные стоимости (или ценности), т. е. меновые пропорции, которые складываются на рынке. Следовательно, в начале той логической схемы, которой австрийская школа объясняла цены, лежит категория предельной полезности, под которой понимается субъективная оценка индивидуумом полезности последней единицы того или иного блага. «...Ценность вещи, — утверждал Бем-Баверк, — измеряется величиною предельной пользы этой вещи»¹. В свою очередь предельная полезность зависит от двух факторов: интенсивности потребностей индивидуума в том или ином благе и редкости этого блага². Чем выше интенсивность потребности при данном запасе благ, тем выше должна быть предельная полезность указанного блага в глазах того или иного индивидуума, и, наоборот, чем ниже эта интенсивность, тем соответственно и меньше предельная полезность. Наоборот, чем более значителен запас какого-либо блага при данной интенсивности потребности на него, тем ниже предельная полезность указанного блага. Зависимость предельной полезности от величины запаса блага, впервые из австрийцев сформулированная Менгером, является по существу принципом снижающейся предельной полезности, в соответствии с которым стоимость однородного блага определяется той наименьшей полезностью, которой обладает из данного запаса последняя или наименее важная единица запаса.

Бем-Баверк усложнил понятие предельной полезности товаров, введя в него идею о взаимозависимости

¹ Е. Бем-Баверк. Основы теории ценности хозяйственных благ. Л., 1929, стр. 40. Термин «ценность» в работах Бем-Баверка равнозначен термину «стоимость».

² «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» (Е. Бем-Баверк. Основы теории ценности хозяйственных благ, стр. 21).

полезности различных товаров и услуг, включаемых в потребительский бюджет индивидуума (так называемая теория субституционной предельной полезности). По мнению Бем-Баверка, «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»¹. Таким образом, по Бем-Баверку, предельная полезность какого-либо блага совпадает с той пользой, которую приносит последняя единица этого блага лишь в одном случае — когда это благо предназначено для удовлетворения самых маловажных нужд.

Как же сама предельная полезность определяет складывание цен? Объяснение последнего носит несколько отличный характер у Менгера, с одной стороны, и у Бем-Баверка, с другой стороны. У Менгера в качестве основы анализа берется рынок с фиксированным предложением определенного товара. Фиксированность предложения означает, что цена товаров будет определяться изменением спроса. Изменение же спроса зависит от предельной полезности товаров. Таким образом, предельная полезность товаров влияет на изменение спроса и через него при постоянстве предложения на величину цены. Так, по Менгеру, субъективная стоимость в виде предельной полезности в конечном счете определяет цену потребительского товара.

У Бем-Баверка цену непосредственно определяют столкновения субъективных оценок продавцов и покупателей на рынке. Так, в случае изолированного обмена между двумя лицами цена установится между субъективной оценкой покупателя о предельной полезности товара и субъективной оценкой продавца о предельной полезности товара. Причем субъективная оценка покупателя выступает в качестве максимальной, а субъективная оценка продавца — в качестве минимальной границы изменения цены. Если, например, при изолированном обмене покупатель оценивает товар в 20 долл., а продавец — в 15 долл., цена установится в интервале 15—20 долл. В случае если цена превысит 20 долл., у покупателя отпа-

¹ Е. Бем-Баверк. Основы теории ценности хозяйственных благ, стр. 40.

дет стимул к покупке товара; если же цена упадет ниже 15 долл., у продавца отпадет стимул к продаже.

В случае же двусторонней конкуренции между продавцами и покупателями границы установления цены определяются сверху субъективной оценкой последнего из вступивших в сделку покупателей и субъективной оценкой наиболее сильного из устраненных с рынка продавцов, а снизу — субъективной оценкой последнего из вступивших в сделку продавцов и субъективной оценкой наиболее сильного из устраненных с рынка покупателей. Или, как выразился Бем-Баверк, «высота рыночной цены ограничивается и определяется высотой субъективных оценок товара двумя предельными парами»¹.

Представленная теория претендует на монистический характер, т. е. на выведение цены из единого источника — субъективной оценки предельной полезности благ. Однако даже рассмотрение той наиболее простой части теории австрийской школы, которая касается установления цен потребительских товаров, т. е. товаров, наиболее близко связанных с субъективными оценками потребителей, дает основание считать, что монизм указанной теории носит чисто внешний и формальный характер.

Возьмем субъективные оценки потребителей о предельной полезности определенных благ. Правомерно ли действительно считать так, как считали австрийцы, что в условиях товарного производства предельная полезность зависит только от редкости блага и интенсивности потребности индивидуума в указанном благе и совершенно не зависит от каких-либо ценовых факторов? Есть все основания считать такую посылку неправильной. Когда австрийцы говорили о соотношении количества какого-либо блага с интенсивностью потребности в нем, то они в различных местах вкладывали в это соотношение разный смысл. В одних случаях они говорили о соотношении количества благ с платежеспособным спросом на него. Но в таком смысле предельная полезность оказывается величиной, производной, в частности, и от уровня цен. Тот или иной уровень цен на данное благо определяет его соотношение с платежеспособным спро-

¹ Е. Бем-Баверк. Основы теории ценности хозяйственных благ, стр. 144.

сом. Снижение цен, например, увеличивает платежеспособный спрос на благо, повышение цен, наоборот, уменьшает. Правда, указанная зависимость не для всех благ носит одинаковый количественный характер, но ее качественного существования отрицать нельзя. В других случаях австрийцы сопоставляли количества благ с абсолютными потребностями в них. На первый взгляд, абсолютная потребность не зависит от цен. Но это оказывается далеко не так. Структура и величина абсолютных потребностей находится под воздействием сложного комплекса производственных, географических, исторических, социальных, физиологических и психологических моментов. А производство воздействует на возникновение новых потребностей не только созданием новых потребительных стоимостей, но и установлением на них доступных массовому потребителю цен. Не свободна от влияния ценовых моментов и психология потребителя.

Особенно зависимость предельной полезности от ценовых факторов проявляется, когда в анализ включается не только изолированная предельная полезность того или иного потребительского блага, но и ставится вопрос о соотношениях, о взаимозависимости предельных полезностей различных благ. Из теории австрийцев следует, что предельные полезности носят строго измеримый характер, причем выражаются они обычно в денежных единицах (например, как у Бем-Баверка, предельная полезность блага для одного индивидуума — в 250 флоринов, для другого — в 280 флоринов и т. д.). Исходя из этих количественно соизмеренных оценок о предельной полезности различных благ, покупатели, по учению австрийцев, отдают свои предпочтения тем или иным потребительским товарам и услугам. Однако в действительности существующие субъективные оценки предпочтения у любых потребителей или групп потребителей в товарном хозяйстве органически связаны с существующей системой цен и только через эту связь могут принимать количественно определенную, т. е. измеримую форму. Именно этот факт нашел своеобразное отражение у представителей австрийской школы, когда они выражали категорию предельной полезности в количественной форме (хотя бы и в условных примерах). Как указывалось выше, они вынуждены были в подобных случаях использовать стоимостные показатели (денежные цены

и пр.). Вне ценовых факторов субъективные оценки о предельной полезности не могут получить измерения в точной количественной форме (независимо от возможностей в измерении чувств потребителей). Очень хорошо этот факт подчеркнул Блюмин: «Если бы даже была доказана возможность идеального измерения наших чувств, от этого теория предельной полезности не стала бы ни на йоту более правильной... Для того чтобы убедиться в этом, не нужно идти далеко. Достаточно взять любой индивидуум, отвлечься от системы существующих цен и попросить его указать, какое соотношение существует между полезностями отдельных благ. Мы никогда не получим такого точного ответа, что отношение полезности равно 1 : 6,7 и т. д.»¹.

Но ценовые факторы не только дают возможность выразить в точных количественных выражениях предельную полезность благ, они в значительной мере определяют сами эти предельные полезности. Или, говоря проще, та или иная структура цен на различные предметы потребления является важным фактором в определении субъективных оценок потребителей в отношении предпочтения тех или иных благ. Таким образом, субъективная стоимость в виде предельной полезности, призванная определять цены, сама оказывается зависящей наряду с другими факторами от цен.

Весьма ярко это видно из той иллюстрации, которой Бем-Баверк сопровождал свою теорию субституционной стоимости. Предельная полезность потерянного зимнего пальто, по Бем-Баверку, определяется предельной полезностью тех предметов потребления, которыми индивидуум должен пожертвовать, чтобы купить новый экземпляр зимнего пальто. У богатого человека такая субституционная стоимость оказывается равной предельной полезности определенных предметов роскоши, а у бедного человека — предельной полезности ряда необходимых продуктов питания. Но совершенно очевидно, что характер жертвы, приносимой в данном случае индивидуумом для приобретения нового пальто, будет весьма сильно определяться структурой цен на различные предметы потребления.

¹ И. Г. Блюмин. Критика буржуазной политической экономии, т. I, стр. 118.

Правда, представители австрийской школы пытались выйти из этого противоречия с помощью понятия предельной полезности денег, под которой понимали субъективные оценки потребителей о предельной полезности тех товаров, которые могли быть куплены на последнюю денежную единицу. Это понятие, по мнению австрийцев, давало возможность перейти к соизмерению предельных полезностей различных благ. Но количество благ, которое можно купить на денежную сумму, определяется уровнем и структурой цен на эти блага. В этом смысле предельная полезность денег в еще большей мере, чем предельная полезность других благ, оказывается связанной и зависимой от ценовых факторов.

Зависимость понятия предельной полезности от влияния цен проявляется также в той части теории австрийцев, где они пытались объяснить переход от субъективной к объективной стоимости, т. е. показать, как субъективные оценки определяют складывание цен. Если взять систему Бем-Баверка, в которой цена определяется непосредственным столкновением субъективных оценок покупателей и продавцов, то в ней указанные субъективные оценки прямо выражаются в деньгах. По сути дела субъективные оценки покупателей выступают как максимальные цены, а субъективные оценки продавцов — как минимальные цены благ. Но разве возможно выразить субъективные оценки о предельной полезности благ прямо и непосредственно в деньгах, не имея перед глазами существующую структуру цен? Видимо, нет. А раз так, то предельная полезность снова оказывается зависящей от ценовых факторов, которые она должна определять.

В итоге вся схема австрийской школы, направленная на выведение цен из предельных полезностей, оказывается в замкнутом кругу. А отсюда следует вывод, что попытки австрийской школы построить монистическую теорию стоимости, выводящую конечное основание цен из сферы потребительского спроса, оказались несостоятельными. Впрочем, в той же мере оказалась неудачной ее попытка доказать, что в соотношении спроса и предложения решающую роль играет спрос и связанная с последним предельная полезность. Это становится вполне очевидным при рассмотрении схем обмена как Менгера, так и Бем-Баверка.

В схеме Менгера решающая роль спроса возникла

потому, что предложение предполагалось фиксированным (т. е. в качестве объекта анализа по существу принималась монопольная ситуация). Но стоит предположить, как это имеет место в условиях свободной конкуренции в отношении преобладающей массы всех товаров, что предложение не носит фиксированного характера и имеет возможность расширяться для удовлетворения спроса, как предпосылка о решающей роли спроса на рынке оказывается лишенной основы. Свободно расширяющееся предложение насыщает рынок по цене, равной капиталистическим издержкам производства (т. е. издержкам производства и средней прибыли). Та же ситуация возникает и в отношении схемы Бем-Баверка, где цена предполагалась как результат непосредственных столкновений субъективных оценок продавцов и покупателей. Если можно предположить, что субъективные оценки покупателей в определенной степени и связаны с предельной полезностью товаров, то в отношении субъективных оценок продавцов последнее выглядит как крайне нереалистическое предположение. Только в условиях, когда в качестве продавца выступает индивидуум, который выбрасывает на рынок излишки каких-то благ, которые в основной массе он потребляет сам, можно говорить о связи субъективных оценок этого продавца с предельной полезностью его товара. Но если в качестве продавца выступает регулярно работающий на рынок товаропроизводитель, это теряет всякий смысл. Разве субъективная оценка владельца какого-нибудь крупного предприятия в отношении цены продукции этого предприятия может иметь связь с предельной полезностью этой продукции для самого владельца? В реальных условиях субъективные оценки продавцов о возможной цене определяются не предельной полезностью продаваемых товаров для них лично, а издержками производства указанных товаров и условиями рынка. Тем самым одна из групп субъективных оценок, устанавливающих, по Бем-Баверку, границы изменения цены, оказывается зависящей от издержек производства. А если к этому добавить предположение, что поставки товаров могут свободно возрастать для удовлетворения платежеспособного спроса, полностью оказывается несостоятельным тезис о решающей роли спроса и предельной полезности в установлении цены.

Логические противоречия в системе австрийцев особенно ярко проявились в известном парадоксе с определением стоимости всего запаса того или иного блага. Визер, исходя из обоснованного предположения, что стоимость всего запаса должна быть органически связана со стоимостью его отдельных единиц, установил величину первого как произведение предельной полезности на количество единиц в запасе. Однако оказалось, что при таком подходе при достижении определенной величины дальнейший рост запаса ведет к снижению его общей стоимости; при полном же насыщении, когда предельная полезность падает до нуля, также до нуля падает и общая стоимость запаса. Бем-Баверк и большинство последователей австрийской школы, стараясь избежать такого нереалистического вывода, встали на иную точку зрения в определении стоимости всего запаса определенного блага. По Бем-Баверку, теория предельной полезности не думала утверждать, «что ценность целого определяется предельною пользою последней входящей в его состав части. Наша теория, напротив, сама с особенной силой подчеркивает то обстоятельство, что измерять ценность части пользою целого в такой же степени неправильно... как и наоборот — измерять ценность целого пользою какой-нибудь отдельной его части»¹. По Бем-Баверку, стоимость запаса определенного блага превышает произведение количества единиц блага на его предельную полезность. Однако при таком решении вопроса парадоксальность не исчезает, а принимает иную форму. Оказалось, что стоимость целого превышает сумму стоимостей всех его частей, что явно нелогично и с экономической и с математической точек зрения.

Еще более искусственный характер носит та часть теории стоимости австрийской школы, которая выводит стоимость производительных благ из субъективной стоимости, т. е. предельной полезности потребительских благ. В производительные блага австрийцы в одинаковой мере включили и средства производства и труд. По их мнению, ни средства производства, ни труд своей стоимости не имеют, поскольку они непосредственно не удовлетворяют человеческие потребности. Стоимость

¹ *Е. Бем-Баверк. Основы теории ценности хозяйственных благ*, стр. 49.

производительных благ носит производный характер и определяется стоимостью тех потребительских благ, которые в конечном счете создаются из этих производительных благ. Поскольку различные производительные блага находятся в различной отдаленности от производства потребительских благ, Бем-Баверк разделил их по степени близости к удовлетворению человеческих потребностей на разряды. Если к первому разряду относятся сами потребительские блага, то ко второму разряду относятся производственные блага, служащие для непосредственного производства потребительских товаров, к третьему разряду — производительные блага для производства благ, входящих во второй разряд, и т. д. Стоимость производственного блага каждого разряда определяется соответствующей стоимостью блага предыдущего разряда. Так, по Бем-Баверку, не стоимость муки определяет стоимость хлеба, а, наоборот, стоимость хлеба определяет стоимость муки, которая в свою очередь определяет стоимость пшеницы или ржи и т. д. Поскольку, однако, производительные блага могут использоваться для производства не одного, а многих потребительских благ, имеющих неодинаковую предельную полезность, регулирующая роль остается за стоимостью тех потребительских благ, которые имеют наименьшую предельную полезность. «Ценность единицы производительных средств, — указал Бем-Баверк, — определяется предельною пользою и ценностью продукта, имеющего наименьшую предельную пользу среди всех продуктов, на производство которых хозяйственный расчет позволил бы употребить эту единицу производительных средств»¹. Это положение было впервые сформулировано Визером и получило поэтому название закона Визера. По этому закону издержки производства связываются с предельной полезностью весьма сложным образом. Предельная полезность предельного потребительского блага определяет стоимость производственного блага, которое в свою очередь определяет стоимость прочих непредельных потребительских благ, произведенных из него. Этой схемой австрийцы пытались доказать, что и издержки производства в конечном счете определяются

¹ Е. Бем-Баверк. Основы теории ценности хозяйственных благ, стр. 93.

предельной полезностью и, следовательно, носят вторичный, производный характер. «Итак, экономисты действительно вполне правы, когда они говорят, что ценность продукта определяется издержками производства... — отметил Бем-Баверк. — 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»¹. Поскольку предельная полезность в обмене у Бем-Баверка выступает как максимальная цена, выдвинутое выше положение можно интерпретировать как зависимость цены производительного блага от цены изготовленного предельного продукта (предельного в смысле наименее выгодного использования при существующем запасе производительного блага)².

Однако зависимость издержек производства от цены предельного продукта существует только при предположении строго фиксированного предложения производительного блага. Если же взять более реальную для условий капитализма предпосылку о переменной величине предложения, изменяющегося в соответствии с изменением спроса, то осуществляется уже обратная зависимость: и сам предельный продукт, и его цена определяются предложением и связанными с ним издержками производства. Опять выдвигаемая австрийцами односторонняя зависимость превращается в двустороннюю зависимость предложения и спроса.

Наряду с этим встает и другая проблема. Конечный продукт (потребительское благо или производительное

¹ *Е. Бем-Баверк. Основы теории ценности хозяйственных благ*, стр. 96.

² Американский экономист Давенпорт подметил, что теория австрийцев о регуливающей роли предельного продукта в ценообразовании средств производства по сути означает, что цена средства производства, например стали, управляется ценой того предельного использования, при котором весь запас стали будет продан. Но, по мнению Давенпорта, попытки австрийцев отождествить предельный спрос на указанное средство производства и предлагаемую им цену с предельной полезностью являются «явной ошибкой». (*H. J. Davenport. The Economics of Alfred Marshall. New York — London, 1935, p. 116*).

благо более низкого порядка) не может быть создан с применением только одного производительного блага. А раз так, то возникает законный вопрос: каким образом стоимость конечного продукта распределяется между производительными благами, используемыми для его создания? Австрийцы попытались дать ответ на этот вопрос своей теорией вменения. Важно подчеркнуть, что их теория вменения предназначалась в одинаковой мере давать ответ и на вопрос о распадении стоимости между различными средствами производства, используемыми в производстве одного продукта, и на вопрос о распределении стоимости между трудом и капиталом. Иначе говоря, распределение стоимости между такими факторами производства, как труд и капитал, австрийцы рассматривали как частный случай от распределения стоимости между любыми средствами производства, участвующими в создании одного и того же конечного продукта. Таким образом, в теорию вменения австрийцев оказалось включенным и учение о распределении.

Теории вменения трех основных представителей австрийской школы оказались довольно отличными друг от друга. Менгер, например, отвергал трехмерное деление факторов производства на труд, капитал и землю. Он считал, что все ресурсы носят совершенно одинаковый характер, и распределение общей стоимости между ними происходит через вменение общего продукта всем разнообразным факторам производства. В качестве метода проведения такого вменения Менгер предложил метод лишения. Суть его состояла в том, что стоимость любого производительного блага устанавливалась по влиянию на предельную полезность конечного продукта устранения небольшой части указанного блага из производственного процесса. Тем самым Менгер подошел вплотную к принципу предельной производительности. Визер предложил другой метод вменения, называемый методом производственного вклада. Суть этого метода состояла в изучении результатов различного сочетания факторов производства и в определении по изменениям стоимости продукции той ее доли, которая вменялась каждому фактору. По Бем-Баверку, стоимость производительного блага, устраненного целиком из процесса производства, устанавливалась не по его влиянию на стоимость конечного продукта, а по стоимости другого

производительного блага, которым замещается устраненное благо¹. Стоимость же тех производительных благ, которые ничем не могли быть замещены, определялась как остаток от общей стоимости конечного продукта за вычетом из последнего субституционной стоимости прочих производительных благ. По Бем-Баверку, сумма стоимостей производительных благ оказалась равной стоимости готового продукта. Так, например, если в производстве потребительского блага, имеющем стоимость (предельную полезность) в 100 долл., участвуют три производительных блага — *А*, *Б* и *В*, причем *А* и *Б* имеют неизменную субституционную стоимость (т. е. стоимость других производительных благ, которые могут их заменить) в 10 и 15 долл. соответственно, то на долю *В* — незаменимого производительного блага остается стоимость, равная 75 долл.

Предложенные австрийцами методы вменения, если рассматривать их как условно вычислительные методы, не вызывают принципиальных возражений. С точки зрения и марксистской экономической теории, стоимость любой продукции распадается на части, выступающие на поверхности капиталистического общества в двух видах: возмещение потребленных средств производства и вознаграждение факторов производства (вновь созданная стоимость). Принципиальные расхождения возникают с момента трактовки сущности указанного процесса вменения, и особенно источников доходов факторов производства. Марксистская экономическая теория рассматривает стоимость конечного продукта как воплощение общественно необходимых затрат труда в процессе его производства. Австрийская же школа трактовала стоимость производительных благ как производную величину от стоимости конечного продукта. Марксистская экономическая теория в качестве той части стоимости товаров, в которой проявляется возмещение потребленных средств производства, рассматривает материальные издержки. Австрийская школа в соответствии с догмой *А*. Смита эту часть стоимости товаров вообще элиминировала. Марксистская экономическая теория рассмат-

¹ Этим Бем-Баверк впервые ввел так называемый принцип альтернативных издержек, получивший широкое распространение в будущем.

ривает различные доходы факторов производства как различные части стоимости, вновь созданной трудом. Австрийская теория трактовала эти же доходы как порождение деятельности соответствующих факторов производства. Именно в объяснении источников доходов проявилось принципиальное совпадение диаметрально противоположных по трактовке других вопросов теорий факторов производства и теорий предельной полезности. В этом проступает общность классовых позиций обеих групп теорий.

Если в качестве источников доходов труда и земли представители австрийской школы в одинаковой мере предполагали производительность этих факторов, то в трактовке источника прибыли или процента имелись весьма существенные различия. Менгер, например, выводил источник процента из того факта, что любое производство может осуществляться только при условии наличия известного количества капитала в течение определенного промежутка времени (вариант теории использования). Визер, наоборот, связывал источник процента с фактом участия средств производства в создании потребительной стоимости (вариант «наивной» теории производительности).

Но наиболее развернутый характер носила теория процента Бем-Баверка. По своей сути эта теория, как и теория Менгера, представляла вариант теории использования (с привлечением определенных идей из учения о воздержании). По утверждению Бем-Баверка, процент возникает в результате влияния фактора времени на стоимость благ. Будущие блага в глазах индивидуумов имеют меньшую ценность, чем настоящие блага. В подобном расхождении оценок будущих и настоящих хозяйственных благ и коренится источник процента¹. Поясним последнее на условном примере. Например, обладатель определенной денежной суммы, скажем в 100 долл., дает ее займы. В данном случае кредитор имеет право через обусловленный срок, например через год, получить денежную сумму, равноценную той, кото-

¹ Предшественником Бем-Баверка, указавшим еще в 1834 г. на роль времени в создании процента, а также подчеркнувшим значение косвенных, окольных методов производства, был канадский экономист Д. Рэ. Его работа, однако, не получила признания.

рую он предоставил должнику. Но в результате более низкой оценки будущих благ по сравнению с настоящими благами, равноценная сумма через год будет равняться уже не 100, а, скажем, 105 долл. И получение кредитором через год 100 долл. и еще дополнительно в виде процентных платежей 5 долл. представляется, по Бем-Баверку, обменом эквивалентами: 100 долл. настоящих благ на 105 долл. равноценных им будущих благ. Следовательно, в процентных платежах, по Бем-Баверку, не скрывается никаких отношений эксплуатации или неравенства.

В соответствии с этим стандартом Бем-Баверк объяснил и источник процента, получаемого предпринимателем¹. Рабочие обладают будущим благом — трудом (поскольку труд может создать продукцию только через какой-то период времени). Предприниматель, нанимая рабочего, дает ему в виде заработной платы настоящие блага. Следовательно, между капиталистами и рабочими происходит обмен настоящих благ на будущие блага. Когда по истечении известного периода времени труд создает какие-то блага, то последние из-за более низкой оценки будущих благ по сравнению с настоящими благами будут по стоимости превышать заработную плату. Так, например, если заработная плата рабочих составляет 100 долл., то продукт труда рабочих должен быть оценен в 105 долл., т. е. с излишком в 5 долл. Это превышение и составит процент. Поэтому более высокая стоимость продукта труда по сравнению с ценой труда (заработной платой) предстает, по Бем-Баверку, как отражение эквивалентности, равноценности, а не эксплуатации.

Однако теория процента Бем-Баверка содержит серьезные логические несоответствия. Раз процент возникает в результате недооценки будущих благ по сравнению с настоящими благами, то должен иметься субъект (или субъекты), чьи оценки формируют такой

¹ В данном случае Бем-Баверк по аналогии со многими другими буржуазными экономистами XIX в. под процентом по существу понимал прибыль или, точнее, сводил вторую к первой, рассматривая ту часть прибыли, которая остается за вычетом процента как вознаграждение за труд управления и потому не требующую никаких особых объяснений.

разрыв. Но при ближайшем рассмотрении выясняется, что такой субъект в теории прибыли Бем-Баверка отсутствует. Возьмем для примера одну сторону в сделке — рабочих. Реальные рабочие никогда не сопоставляют полезность купленных на заработную плату предметов потребления с полезностью вырабатываемой ими продукции. Эти две категории благ для рабочего настолько несопоставимы, что его субъективные оценки никак не могут создать основу для того точного количественного соизмерения недооценки будущих благ по сравнению с настоящими благами, которая является причиной возникновения процента.

Возьмем другую сторону в сделке — предпринимателей. Бем-Баверк приводит следующие доводы в доказательство положения, что люди более высоко ценят настоящие блага по сравнению с будущими благами: 1) большинство людей ожидает в будущем роста своего материального благосостояния, отчего 100 долл. сегодня для них ценнее, чем 100 долл. через какой-то период; 2) интенсивность будущих потребностей меньшая, чем интенсивность настоящих потребностей. Однако эти доводы не могут доказать, что предприниматели более низко оценивают блага, созданные трудом, по сравнению с потребительскими благами, предоставленными рабочим. Улучшение будущего материального положения столь неопределенно и условно для предпринимателя, что вряд ли может служить основой его недооценки благ, созданных трудом, по сравнению с благами, предоставляемыми в оплату труда (не говоря о том, что для производства с коротким периодом оборота этот довод вообще бессмыслен). Меньшая интенсивность будущих потребностей по сравнению с настоящими потребностями также неприменима к предпринимателю, ибо к удовлетворению его непосредственных потребностей ни блага, созданные трудом, ни блага, предоставляемые на заработную плату, прямого отношения не имеют.

Бем-Баверк, учитывая это, в качестве основного довода выдвинул положение о том, что источником процента является увеличение периодов производства отдельных благ в результате развития так называемых окольных или косвенных методов производства. Под этим он по существу подразумевал появление более ка-

питалоемких процессов производства и связанное с этим усиление специализации, в результате чего производство конечной продукции обуславливается прохождением многих звеньев по производству промежуточной продукции. Однако указанное удлинение периода производства также не может служить достаточным доказательством возникновения процента. Во-первых, рост специализации имеет какие-то оптимальные размеры и не может происходить непрерывно. Процент же выплачивается и в периоды роста специализации, и в периоды ее стабилизации, и даже в периоды ее сокращения (если таковые возникают). Во-вторых, рост скорости оборота общественного производства и влияние комбинирования столь велики, что в ряде случаев время создания отдельных благ от начальной до конечной стадии, несмотря на усиление специализации, не только не увеличивается, но подчас и уменьшается. Процент же регулярно выплачивается и в этих случаях. В-третьих, само усиление специализации создает возможность производства многих продуктов (например, сложных агрегатов). В отношении подобной продукции само понятие удлинения производства носит бессодержательный характер. В-четвертых, реальная зависимость между косвенными методами производства и величиной прибыли (частью которой является процент) обратна той, что предложил Бем-Баверк. Именно величина прибыли определяет выгодность того или иного капитального проекта и, следовательно, возможность его применения¹. На это хорошо указал Альфред Маршалл: «Имеются, однако, многочисленные процессы, которые, несмотря на то что они тянутся долго и носят косвенный характер, непроизводительны и поэтому не используются... Правильная доктрина, кажется, состоит в том, что, поскольку процент должен быть уплачен за использование капитала, долговременные и косвенные методы, которые требуют много капитала, избегаются до тех пор, пока они не приобретают более производительный характер, чем другие про-

¹ Например, в настоящее время частные фирмы в США реализуют капитальный проект только в том случае, если его стоимость окупится за счет прибыли и амортизации не позднее пяти лет после вступления в эксплуатацию (*H. Grayson. Price Theory in a Changing Economy. New York — London, 1964, p. 122—123*).

цессы»¹ (термин «производительный» у Маршалла выступает как синоним термина «прибыльный»).

Правда, тезис Бем-Баверка о влиянии удлинения времени производства в результате внедрения окольных методов можно трактовать и несколько иначе. Поскольку указанное удлинение связано с ростом общего количества производимой продукции в будущем по сравнению с настоящим, оно соответственно вызывает падение предельной полезности будущих благ по сравнению с предельной полезностью настоящих благ. Последнее и призвано объяснить происхождение процента. Однако и такая интерпретация логически несостоятельна. Предполагаемое уменьшение предельной полезности будущих благ может быть связано с субъективными оценками полезности продукции предприятия со стороны покупателей, но не с субъективными оценками самого предпринимателя, для которого продукция его предприятия, как правило, не имеет полезности.

Следовательно, все три довода, которыми Бем-Баверк пытался доказать наличие недооценки будущих благ по сравнению с настоящими благами, к предпринимателю отношения не имеют². Субъективные оценки предпринимателей имеют иной характер. Поскольку их основной интерес заключен в производственном функционировании капитала, а обязательным условием такого функционирования является труд, постольку в глазах предпринимателей ценность труда не ниже, а выше тех непроизводственных потребительских благ, которые они через выплату заработной платы предоставляют рабочим. В итоге и субъективные оценки предпринимателей

¹ A. Marshall. Principles of Economics. London, 1927, p. 583.

² Необходимо указать на дуализм теории процента Бем-Баверка. Наряду с субъективными оценками предпочтений настоящих благ по сравнению с будущими она включает и объективный фактор — ссылку на косвенные методы производства. Дуализм и предопределил дальнейшую судьбу теории Бем-Баверка. Его концепция о субъективных предпочтениях настоящих благ по сравнению с будущими в последующей буржуазной политэкономии использовалась для построения теорий предложения ссудного капитала, и в этом качестве полностью сомкнулась с используемой для этих же целей теорией воздержания. Концепция же о роли косвенных методов нашла применение в теории производительности капитала. Дуализм теории процента Бем-Баверка и дает основание считать ее своеобразным вариантом теории использования (а не вариантом теории воздержания).

не могут являться основой той недооценки будущих благ по сравнению с настоящими благами, которой Бем-Баверк объяснял возникновение процента.

Таким образом, даже в чисто логическом плане теория процента Бем-Баверка оказалась не в состоянии доказать, что наем рабочей силы представляет собой обмен настоящих благ на будущие блага, и поэтому оказалась несостоятельной в объяснении источников капиталистической прибыли.

В целом теория стоимости австрийской школы, несмотря на оригинальность построения ее авторов, характеризовалась серьезными логическими несоответствиями в самых важных узловых пунктах. Последнее и предопределило дальнейшую судьбу теории. После быстрого роста влияния в последней трети XIX в. она столь же быстро теряет свое влияние. С появлением важнейших работ представителей англо-американского направления, прежде всего работ А. Маршалла и Дж. Б. Кларка, основная масса буржуазных экономистов подпадает под влияние этого направления. Сторонники австрийской школы, хотя они сохранились и до настоящего времени, оказались в явном меньшинстве. Их характерной чертой является использование субъективных построений австрийской школы для доказательства необходимости безграничного «свободного предпринимательства» и для враждебных выступлений как против социализма, так и против мер государственного регулирования в самих капиталистических странах. Среди наиболее видных сторонников австрийской школы подобного рода можно назвать Людвиг фон Мизеса и Фридриха фон Хайека.

2. КАТЕГОРИЯ ПРЕДЕЛЬНОЙ ПОЛЕЗНОСТИ В РАБОТАХ ЭКОНОМИСТОВ-МАТЕМАТИКОВ

В данном разделе мы рассматриваем только те теории экономистов-математиков, которые пытались представить предельную полезность в качестве единственного конечного основания цен. К таким теориям относятся прежде всего теории Джевонса и Вальраса. Но раньше, чем критически проанализировать эти теории, представляется необходимым кратко рассмот-

реть учение такого их известного предшественника, как Госсен.

Немецкий экономист Герман Госсен (1810—1858 гг.) уже посмертно получил известность своей работой «Развитие законов общественного обмена и вытекающих отсюда правил общественной торговли» (первое издание в 1854 г., второе — в 1889 г.)¹. Важно подчеркнуть, что теория Госсена не претендовала на установление ни конечного основания цен, ни конечного источника доходов. В тех местах своей работы, где Госсен пытался связать свои теоретические построения с ценообразованием, он делал это весьма противоречиво и неполно. Поэтому учение Госсена представляет собой не теорию стоимости или цены, а первую развернутую экономико-математическую теорию полезности.

Госсен рассматривал полезность как субъективную категорию. Из основных положений его теории наиболее важное значение имели три.

Первое важное положение относилось к трактовке полезности благ, играющих различную роль в процессах общественного воспроизводства. Госсен выделил три категории благ: потребительские товары, комплементарные блага (т. е. блага, предназначенные удовлетворять потребности только совместно) и производительные блага. Потребительские блага, поскольку они удовлетворяют потребности индивидуумов непосредственно, имеют и непосредственную полезность. Комплементарные блага имеют полезность только в комплексе (поскольку в отдельности они потребностей удовлетворить не могут). Наконец, производительные блага приобретают полезность только от тех потребительских благ, которые производятся с их помощью; в отрыве от потребительских благ они полезностью не обладают.

В этом положении Госсен, хотя и в субъективной форме, отразил важные объективные закономерности, управляющие общественным хозяйством. Действительно, в процессах общественного воспроизводства в конечном счете регулирующая роль ложится на общественные потребности в сфере личного потребления; производство средств производства носит производный характер от

¹ *H. H. Gossen, Entwicklung der Gesetz des menschlichen Verkehrs und der daraus flissenden Regeln für menschlichen Handeln. Brunswick, 1854 (Berlin, 1889).*

производства потребительских товаров (хотя в определенных границах может и сохранять относительную независимость в своем развитии). Указанные объективные закономерности в наиболее полной форме отражены в теории К. Маркса о воспроизводстве общественного капитала, в частности в его схемах воспроизводства.

Второе положение теории полезности Госсена относится к его попытке связать полезность с трудовыми затратами. Однако и здесь субъективная основа теории Госсена предопределила неудачу. Госсен рассматривал труд в субъективном смысле, т. е. как комплекс отрицательных ощущений, связанных с чрезмерной работой. Поэтому в его изложении связь трудовых затрат с полезностью выглядит как балансирование между полезностью производимой продукции и отрицательными ощущениями, связанными с трудом по производству этой продукции. Равновесие, т. е. наиболее рациональное соотношение труда и создаваемой им продукции, достигается в точке, где предельная полезность производимой продукции уравнивается с отрицательными ощущениями труда (предельной тягостностью труда). Этот закон уравнивания отрицательных и положительных результатов производства, по Госсену, и определяет в общественном масштабе связь между полезностью и затратами труда на нее.

Такая постановка проблемы несостоятельна. В реальном товарном производстве полезность собственных товаров не представляет интереса для большинства товаропроизводителей. Тем более далека эта связь для наемных рабочих, которые непосредственно затрачивают труд и, следовательно, ощущают отрицательные последствия трудового процесса, но, как правило, не имеют никаких основ для сопоставления своих субъективных ощущений с полезностью вырабатываемой ими продукции (которая к тому же часто и не является предметом потребления). Кроме того, — и это главное — связь между полезностью и трудовыми затратами имеет смысл только как закономерность, управляющая связью между объективными трудовыми затратами и объективной общественной потребностью, хотя и выступающей на поверхности в форме определенных субъективных оценок полезности со стороны платежеспособных слоев населения.

В реальном товарном и соответственно в капиталистическом производстве связь объективных трудовых затрат с общественными потребностями осуществляется через воздействие закона стоимости, через механизм сведения трудовых затрат к общественно необходимому уровню. Последнее прекрасно показано К. Марксом. «Закон стоимости, — подчеркивал он, — в действительности проявляется не по отношению к отдельным товарам или предметам, но каждый раз по отношению ко всей совокупности продуктов отдельных обособившихся благодаря разделению труда общественных сфер производства; так что не только на каждый отдельный товар употреблено лишь необходимое рабочее время, но и из всего общественного рабочего времени на различные группы употреблено лишь необходимое пропорциональное количество. Ибо условием остается, чтобы товар представлял собой потребительную стоимость. Но если потребительная стоимость отдельного товара зависит от того, удовлетворяет ли он сам по себе какую-либо потребность, то потребительная стоимость известной массы общественных продуктов зависит от того, адекватна ли она количественно определенной общественной потребности в продукте каждого особого рода и, следовательно, от того, пропорционально ли, в соответствии ли с этой общественной, количественно определенной потребностью распределен труд между различными сферами производства... Эта количественная граница тех частей общественного рабочего времени, которые можно целесообразно затратить на различные особые сферы производства, есть лишь более развитое выражение закона стоимости вообще, хотя необходимое рабочее время приобретает здесь иной смысл. Для удовлетворения общественной потребности необходимо столько-то рабочего времени. Ограничение проявляется здесь при посредстве потребительной стоимости. Общество при данных условиях производства на такой-то продукт определенного рода может затратить лишь столько-то из своего совокупного рабочего времени»¹.

Третье положение теории полезности Госсена связано с его попыткой установить наиболее общие закономерности индивидуального потребления (впоследствии

¹ К. Маркс и Ф. Энгельс. Соч., т. 25, ч. II, стр. 185—186.

они получили название первого и второго законов Госсена). Первый закон Госсена устанавливает снижение субъективной полезности последующих единиц блага в процессе его потребления (как и в едином акте потребления, так и при повторных актах потребления). По сути дела именно этот закон широко использовался в теоретических построениях австрийцев (хотя и без упоминания Госсена). Второй закон Госсена устанавливает, что при потреблении различных благ индивидуум стремится к такой рациональной комбинации последних, при которой предельные полезности этих благ уравниваются¹. В таком случае индивидуум достигает при потреблении максимума полезности. Для условий товарно-денежного хозяйства второй закон Госсена принимает несколько иную формулировку. Потребитель стремится к такой рациональной комбинации, при которой происходит уравнивание предельных полезностей, получаемых с последних денежных единиц, расходуемых на различные блага. В такой формулировке достижение максимума полезности оказывается зависящей не только от полезности благ, но и от их цен (что, в частности, признавал и Госсен).

Каково реальное экономическое значение законов Госсена с точки зрения раскрытия закономерностей индивидуального потребления? Ответ на этот вопрос оказывается весьма нелегким. В буржуазной экономической литературе оценки значения законов Госсена ранжируются от крайне восторженных до умеренных и просто отрицательных. Разноречие имеется и в советской экономической литературе.

Возьмем первый закон Госсена. По сути он отражает факт физиологического и психологического насыщения при индивидуальном потреблении определенного блага. При едином акте потребления подобное насыщение неоспоримо для большинства потребительских благ, но имеет малое экономическое значение; при повторных актах потребления насыщение также наступает для многих благ, хотя на практике известны многие исключения и такие повороты событий, когда некоторое изменение продукции, удовлетворяющей потребность, как будто

¹ У Госсена не было термина «предельная полезность», но он использовал равнозначный термин «ценность последнего атома».

близкую к насыщению, неожиданно увеличивает емкость рынка, т. е., по терминологии субъективной школы, ведет к увеличению предельной полезности. Поскольку процессы физиологического и психологического насыщения отдельными благами могут агрегироваться, первый закон Госсена распространяется, хотя и в более условном смысле, не только на потребление отдельных индивидуумов, но и на потребление общественных групп и всего населения. Однако Госсен, выдвинув идею насыщения, по существу имел в виду абсолютные потребности. В товарном же производстве действуют относительные, т. е. платежеспособные потребности. Степень же насыщения последних определяется не только физиологическими и психологическими факторами, но и величиной доходов и ценами. Поэтому первый закон Госсена с точки зрения установления общих закономерностей потребления имеет все же ограниченное и в ряде случаев условное значение.

Еще большая ограниченность и условность присуща второму закону Госсена. Во-первых, осуществление второго закона Госсена для условий товарно-денежного хозяйства требует хотя бы относительного постоянства цен. При частых же и резких изменениях цен столь же часто и резко будут меняться рациональные комбинации потребительских благ, необходимых для достижения потребителем максимума полезности. Во-вторых, осуществление указанного закона Госсена требует возможности для потребителей варьировать потребительскими благами в самых различных пропорциях. Однако в реальном капиталистическом хозяйстве такие возможности для потребителя все же ограничены. Одной из причин такой ограниченности является неделимость многих потребительских благ. Вряд ли, например, есть возможность для получения многих комбинаций с включением таких важнейших потребительских благ, как жилье и автомобили. Обычно неделимые блага входят в потребительский бюджет в качестве фиксированной суммы и не допускают каких-либо значительных варьирований с другими потребительскими благами. В-третьих, в потребительский бюджет входит, с одной стороны, ряд благ, которые обычно характеризуются высоким насыщением и, следовательно, весьма низкой предельной полезностью, с другой стороны, блага, насыщение которых

ми весьма слабо и поэтому их предельная полезность высока. Возможности по уравнению предельных полезностей этих двух групп благ носят весьма проблематичный характер. В-четвертых, в отличие от проблемы насыщения, трактуемой в первом законе, агрегирование рациональных комбинаций, достигаемых отдельными потребителями, и тем самым выведение из индивидуального потребления закономерностей потребления общественных групп и всего населения выглядит гораздо более спорной проблемой (поскольку критерии полезности, по которым потребители распределяют свои потребительские бюджеты, характеризуются субъективизмом и индивидуализмом и поэтому несопоставимы друг с другом).

Первая экономико-математическая модель, выдвинувшая предельную полезность в качестве единственного основания цен, была развита Уильямом Джевансом (1835—1882 гг.) в его наиболее известной работе «Теория политической экономии» (1871 г.)¹. В отличие от теории австрийцев теория Джеванса носила гораздо менее разработанный характер и во многих случаях доказательства подменяла декларированием тех или иных положений.

Так, в одном случае Джеванс зависимость цен от предельной полезности установил для условий постоянного предложения². При такой предпосылке спрос приобретает регулирующую роль в ценообразовании. Но даже и при этом доказательство определяющей роли предельной полезности в отношении цен требует с позиции логики промежуточных звеньев, хотя бы потому, что предельная полезность является индивидуальной и субъективной категорией, а цены носят массовый и

¹ W. S. *Jevons*. *Theory of Political Economy*. London, 1871. Впервые идею о категории предельной полезности Джеванс выдвинул еще в 1862 г. в своем докладе «Замечания об общей математической теории политической экономии» (что доказывает его приоритет в данном вопросе по сравнению с Менгером и Вальрасом).

² Джеванс использовал не термин «предельная полезность», а термин «конечная степень полезности». Под этим он понимал субъективную оценку полезности последнего бесконечно малого приращения запаса блага. Математически Джеванс рассматривал предельную полезность как первую производную от функции, отражающей зависимость полезности от изменения количества (запаса) того или иного блага.

объективный характер. Но Джевонс просто обошел все логические препятствия, ограничившись заявлением, что в подобных условиях предельная полезность определяет цены. По существу в данном случае он заменил, хотя и в туманной форме, обычное понятие индивидуальной предельной полезности другим понятием — коллективной или общественной предельной полезности¹. Однако второе понятие предполагает, что общество в лице какого-то высшего органа непосредственно устанавливает единые для всех предельные полезности, которые служат основой последующего установления цен. Совершенно очевидно, что для условий капиталистической экономики подобная предпосылка не имеет основ.

Джевонс попытался вывести цену из предельной полезности и для условий переменного предложения. Для подобного случая он разработал теорию взаимозависимости между полезностью благ и отрицательной полезностью труда по производству этих благ. Указанная теория полностью повторяла аналогичные разработки Госсена и содержала поэтому те же недостатки (прежде всего подмену объективного понятия труда субъективно отрицательными ощущениями в процессе труда)². Но и в такой постановке вопроса Джевонс не доказал исключительной зависимости цены от предельной полезности. По сути дела у него в данном случае были выдвинуты два конечных основания цены — предельная полезность и издержки производства (которые он в

¹ Указанный тезис Джевонса перекликается с теорией предельной полезности американского экономиста Дж. Б. Кларка. Последний прямо рассматривал понятие предельной полезности (под термином «эффективная полезность») как непосредственно общественную (социальную) и субъективную категорию (*J. B. Clark. The Distribution of Wealth. London, 1925, p. 373—382*). Однако подобная трактовка не получила поддержки.

² В частности, исходя из этой теории, Джевонс выдвинул тезис о том, что распределение производственных усилий (иначе говоря, относительное развитие производств и отраслей) определяется тенденцией в сторону установления эквивалентности между предельными полезностями различных благ и предельной тягостностью труда, затраченного на создание этих благ. Отсюда он сделал вывод, что при распределении производственных усилий производители ориентируются не на прошлые издержки производства, а на ожидаемую ценность продукции (т. е. на ожидаемую предельную полезность продукции и на ожидаемую предельную тягостность труда по ее созданию).

основном сводил к отрицательным ощущениям труда). «Издержки производства, — утверждал Джевонс, — определяют запас. Запас определяет конечную степень полезности. Конечная степень полезности определяет ценность»¹. Однако почему в этой взаимозависимости определяющую роль играет предельная полезность, а, скажем, не издержки производства, непонятно. Это вытекало из чисто волевого решения Джевонса, а не из логики его изложения. Последнее было отмечено рядом буржуазных авторов².

В целом теория предельной полезности Джевонса ввиду своей логической незавершенности, а также в результате слабого интереса к математике среди экономистов в последней трети XIX в. практически не имела сторонников. Широкую известность Джевонс получил в XX в. с расцветом математической экономики³.

Второй, более развернутый и разработанный вариант экономико-математической теории, представляющей предельную полезность в качестве единственного основания цен, дал Леон Вальрас (1834—1910 гг.) в своей наиболее известной работе «Элементы чистой политической экономии или теория социального богатства» (1874 г.)⁴. Свою теоретическую модель Вальрас предложил в форме системы уравнений, которые должны были, по его мнению, характеризовать функционирование всего хозяйственного механизма в масштабе общества (так называемая статическая модель общего равновесия). Построение и решение применительно к экономике подобной системы уравнений, по мнению Вальраса, и должно было составлять основную задачу экономической науки. Сама попытка Вальраса представить капиталистическое

¹ W. Jevons. Theory of Political Economy. London, 1924, p. 165. Под ценностью Джевонс понимал цену.

² См., например, Alfred Marshall. Principles of Economics, p. 817.

³ Особой причиной популярности Джевонса в XX в. являлась также и его национальность. Из всех буржуазных экономистов, впервые и независимо друг от друга в том или ином аспекте поставивших вопрос о предельной полезности, Джевонс был единственным англичанином. Завоевав в XX в. господствующее положение в буржуазной политэкономии, англо-американская школа использовала его, в частности, и для популяризации своих ранних представителей (иногда даже за счет первых теоретиков предельной полезности других национальностей).

⁴ L. Walras. Elements d'economie politique pure ou theorie de la richesse sociale, part 1, 2. Paris, 1874, 1877.

хозяйство в виде взаимосвязанной системы представляет положительную ценность. Но с его теорией предельной полезности, включенной в эту систему, согласиться нельзя.

Вальрас утверждал, что в процессе обмена потребительскими благами две участвующие стороны — продавцы и покупатели — с взаимовыгодной целью добиваются пропорциональности цен предельным полезностям¹. В случае изменения у какого-либо участника обмена субъективных оценок о предельной полезности благ, достигнутое им ранее равновесие в виде пропорциональности цен предельным полезностям нарушается. Соответствующий индивидуум начинает перестраивать свой спрос или предложение с целью достижения новой оптимальной комбинации покупок или продаж. Последнее отражается на изменении всего общественного спроса или предложения и соответственно на изменении цены.

Но указанные положения с точки зрения логики весьма уязвимы. Во-первых, не может быть принята посылка о том, что продавцы в обмене прежде всего ориентируются на максимум полезности. Последнее может иметь силу только к тем продавцам, которые выносят на рынки небольшие излишки своих продуктов, основную массу которых они потребляют сами (и то при условии фиксированности запаса потребительских благ у данного индивидуума). Если же взять реальных товаропроизводителей, регулярно работающих на рынок, да еще в условиях свободного воспроизводства их товаров, то подобные товаропроизводители ориентируются не на полезность своей продукции, а прежде всего на ее издержки производства. Во-вторых, применение второго закона Госсена даже к покупателям носит условный и ограниченный характер (о чем говорилось выше). В-третьих, спрос, хотя и зависит в определенной мере от изменений субъективных оценок покупателей, не в меньшей, если не в большей мере определяется и воздействием многих объективных факторов, в первую очередь изменениями цены и величиной доходов, получаемых теми или иными группами потребителей. Поэтому предположение, что изменение предельной полезности

¹ Аналогичная теория, хотя и в менее разработанном виде, выдвигалась Дживонсом.

ведет к изменению комбинации благ у потребителей и тем через изменение спроса влияет на цену, оказывается в лучшем случае не менее правдоподобным, чем предположение о том, что изменение цен или доходов ведет к изменению субъективных оценок потребителей о предельной полезности и тем вызывает изменение спроса. Таким образом, даже для наиболее легкого случая — обмена потребительскими благами — тезис Вальраса об односторонней зависимости цен от предельной полезности оказался натянутым.

В еще большей мере последнее характерно для тех разделов работы Вальраса, в которых он пытался связать предельную полезность с издержками производства. Издержки производства Вальрас в соответствии с догмой А. Смита разложил на три основных дохода — заработную плату, процент и ренту, которые представил одновременно ценами услуг соответствующих факторов производства — труда, капитала и земли¹. По мнению Вальраса, на рынке услуг факторов производства (т. е. на рынках труда, капитала и т. д.) также действует принцип максимума полезности: владельцы факторов производства стремятся к уравниванию предельных полезностей их услуг с ценами. В результате взаимодействия принципа максимума полезности на рынке услуг факторов производства и на рынке потребительских благ, производимых с помощью услуг указанных факторов, складываются устойчивые цены на двух рынках, и продажная цена потребительских благ охватывает цены услуг факторов производства.

Метод доказательства зависимости издержек производства от предельной полезности у Вальраса оказался, таким образом, весьма оригинальным. Он был связан с расширительной трактовкой самой категории предель-

¹ Спецификой Вальраса являлось только то, что он все факторы производства рассматривал как разновидности капитала, в частности труд как личный капитал и землю как земельный капитал. Указанная идея Вальраса нашла себе последователей, например, в лице известного американского экономиста Ирвинга Фишера (*I. Fischer. The Theory of Interest. New York, 1930*).

По мнению Фишера, процент является не просто одним из видов дохода. Наоборот, все виды регулярно получаемых доходов можно рассматривать в виде процента на капитал, величину которого тем самым можно установить при помощи определения дисконтированного будущего потока доходов.

ной полезности. Последняя уже относилась не только к субъективным оценкам полезности потребительских благ, но и к субъективным оценкам владельцев факторов производства полезности услуг этих факторов.

Логические построения Вальраса не доказали регулирующей роли предельной полезности в ценообразовании. Прежде всего предельная полезность услуг факторов производства не равнозначна предельной полезности потребительских благ. Это две различные категории, относящиеся к двум параллельно существующим рынкам. Только при доказательстве зависимости предельной полезности услуг факторов производства от предельной полезности потребительских благ можно говорить о теории предельной полезности Вальраса как монистической теории стоимости. Такого доказательства Вальрас не предложил. Далее, наличие пропорциональности между предельными полезностями услуг факторов и их ценами обусловливается фиксированностью запасов факторов производства и тем, что их услуги частично потребляются самими владельцами факторов производства. Обе эти предпосылки малореалистичны. Большинство факторов носит не фиксированный, а переменный характер. Владельцы указанных факторов в большинстве случаев не потребляют части их услуг, а целиком предоставляют последние на рынок. Например, после продажи рабочей силы труд наемного рабочего (в рамках соответствующего трудового соглашения) целиком принадлежит капиталисту. Кроме того, предельные полезности услуг факторов, как и предельные полезности товаров, также взаимосвязаны со своими ценами. Следовательно, изменение цен услуг факторов (т. е. заработной платы, процента и ренты) должно не в меньшей степени вести к изменению предельных полезностей услуг факторов (если можно предположить существование последних).

Теория Вальраса в отличие от теории Джевонса получила распространение и большое число сторонников. В частности, получили поддержку реалистические идеи, заключенные в его модели о зависимости спроса на определенный товар не только от величины и изменения цены указанного товара, но и от величины и изменения цен на другие товары, а также от величины и изменения цен на факторы производства, что по существу

бзначало связывание изменения спроса с изменением доходов потребителей. Но указанная поддержка не относилась к попыткам Вальраса создать теорию предельной полезности в качестве монистической теории стоимости. Эти попытки не получили поддержки у последующих экономистов-математиков. Последнее было связано с общей тенденцией, характерной для буржуазной политэкономии после работ А. Маршалла, рассматривать спрос и предложение как две равноправные стороны в установлении цен. При таком подходе теории, стремящиеся вывести цены только со стороны спроса, быстро теряли свое значение. Так, в экономико-математических работах, рассматривающих проблемы ценообразования после Вальраса, предельная полезность приобрела совсем иное значение. В одних работах она стала выступать только в качестве фактора, определяющего или воздействующего на изменение потребительского спроса, который в свою очередь регулировал ценообразование на равных началах с предложением. В других работах категория предельной полезности вообще отбрасывалась как понятие, мало что дающее в объяснении изменения спроса (например, в работах шведского экономиста Густава Касселя)¹.

3. ПРИЧИНЫ ВОЗНИКНОВЕНИЯ ТЕОРИЙ ПРЕДЕЛЬНОЙ ПОЛЕЗНОСТИ

В предыдущем изложении основное внимание было обращено на анализ тех логических несоответствий, которые возникали у представителей авст-

¹ То же характерно и в отношении практической модели межотраслевого баланса производства и распределения продукции. Американский экономист В. Леонтьев, использовавший абстрактные модели Вальраса в качестве одного из источников построения межотраслевых моделей, в своей первой работе (1941 г.) в теоретическом разделе еще приводит уравнения Вальраса, включающие и предельные полезности. Но в следующей работе 1953 г. Леонтьев уравнения с предельными полезностями как практически бесплодные уже не воспроизводит (*W. W. Leontief. The Structure of American Economy, 1919—1929. Cambridge (Massachusetts), 1941; W. W. Leontief and others. Studies in the Structure of the American Economy. New York, 1953*).

рийской школы и экономистов-математиков в их попытках вывести цены единственно из предельной полезности. В данном же параграфе рассмотрим общее значение работ ранних теоретиков предельной полезности как в свете тех глубинных причин, которые привели к возникновению подобного направления в буржуазной политэкономии, так и в свете последующего развития буржуазной политэкономии и дальнейшей разработки тех проблем, которые ранние теоретики предельной полезности впервые поставили.

Среди причин возникновения теорий предельной полезности на первом месте, несомненно, стоят причины идеологического характера. В условиях бурно растущего авторитета марксизма буржуазные теоретики, выступавшие как «продолжатели» классических традиций (а также представители исторической школы в Германии), не могли выдвинуть каких-либо серьезных доводов против важнейших положений экономической теории Маркса. Назрела необходимость создания какой-то иной системы экономических воззрений, более умело защищающих классовые интересы буржуазии против идей марксизма. Теории предельной полезности и должны были удовлетворить эту необходимость¹. Последнее отражалось, в частности, и в том, что все ранние теоретики предельной полезности выражали свое отрицательное и подчас враждебное отношение к марксизму. Бем-Баверк, например, выступил даже с работой, специально посвященной критике отдельных важных положений экономического учения К. Маркса².

Диаметрально иная идеологическая направленность теорий предельной полезности нашла отражение и в их принципиально иных по сравнению с марксистской теорией стоимости методологических основах.

Марксистская теория рассматривает стоимость, во-первых, как общественную категорию, отражающую че-

¹ Идеологическую подоплеку возникновения теорий предельной полезности признал ряд ученых на Западе, например специалист по истории экономической мысли Б. Селигмен (см. *Б. Селигмен. Основные течения современной экономической мысли. М., 1968, стр. 145, 155*), известный американский социолог Миллс (см. *Райт Миллс. Властвующая элита. М., 1959*) и др.

² См. *Е. Бем-Баверк. Теория Карла Маркса и ее критика. СПб., 1897. Интересен ответ Гильфердинга на эту критику (см. Р. Гильфердинг. Бем-Баверк как критик Маркса. М., 1920).*

рез отношения вещей общественные связи между людьми в условиях товарного и капиталистического производства; во-вторых, как объективную категорию, связанную с производственными процессами и существующую независимо от воли и сознания людей. Теоретики же предельной полезности рассматривали стоимость, во-первых, как категорию, отражающую отношение человека к вещи, т. е. как неисторическую и несоциальную категорию, во-вторых, как субъективную категорию, отражающую представление человека о степени полезности той или иной вещи. Марксистская теория рассматривает стоимость как общественную категорию, изучение которой является основой для понимания основных процессов и категорий капиталистического производства в масштабе народного хозяйства. Теоретики предельной полезности рассматривали стоимость (предельную полезность) как микроэкономическую категорию. Причем используемый в их работах микроэкономический подход характеризовался крайним индивидуализмом и субъективизмом¹.

Из принципиально различного толкования проблем стоимости марксистской экономической теорией и теорией предельной полезности вытекало и принципиально различное понимание задач политэкономии. Марксистская экономическая теория, исходя из теории стоимости, устанавливала важнейшие экономические закономерности, определяющие общественные, социальные связи и отношения между различными группами и классами в капиталистическом обществе. Теоретики предельной полезности считали основным установить закономерности экономического поведения отдельных хозяйственных единиц в условиях капиталистического производства. Там, где они подходили к социальным или классовым отношениям, последние у них трактовались в крайне идеализированном и апологетическом духе.

¹ Понимание недостатков подобного варианта микроэкономического подхода привело к тому, что в последующих теоретических разработках по проблемам цены последовательный индивидуализм и субъективизм, присущий ранним теоретикам предельной полезности, был заменен более умеренным индивидуализмом и субъективизмом. Элементы субъективизма стали сочетаться с возросшим учетом объективных факторов ценообразования.

Принципиальное различие марксистской теории стоимости и теорий предельной полезности проявилось, в частности, в принципиально иной трактовке роли и значения таких важных экономических категорий, как редкость и полезность.

В наиболее общем плане под редкостью понимается ограниченность тех или иных благ (как средств производства, так и предметов потребления) по сравнению с потребностями на них. Однако это общее определение требует важных уточнений, прежде всего с точки зрения трактовки характера потребностей. Редкость может рассматриваться как ограниченность благ по сравнению с абсолютными потребностями. Подобное превышение потребностей над производством представляет собой один из важнейших стимулов к дальнейшему расширению производства. Но нельзя забывать и об обратной связи, играющей определяющую роль. Именно развитие производства ведет и к расширению абсолютных потребностей, и к возникновению новых потребностей. Обычно массовая абсолютная потребность на какой-либо продукт возникает тогда, когда данный продукт создается производством и делается доступным для каких-либо, пока узких слоев населения (в случае если это потребительский товар) или для ограниченной части производителей (если это средство производства). Однако редкость, понимаемая в смысле разрыва между производством какого-либо блага и абсолютной потребностью в нем, имеет для условий капитализма косвенную связь с проблемами стоимости и цены.

Более близкую связь с проблемами ценообразования имеет такое понятие редкости, как ограниченность благ по сравнению с платёжеспособными потребностями на них. Платёжеспособные потребности обычно ниже абсолютных потребностей, но именно они образуют тот реальный спрос, изменение которого воздействует на цены. Значение этой категории редкости неодинаково для различных товаров. Для свободно воспроизводимых товаров (а это преобладающая масса товаров) разрыв между производством и предложением, с одной стороны, и платёжеспособными потребностями на них — с другой, носит кратковременный преходящий характер. В условиях свободной конкуренции превышение спроса над предложением свободно воспроизводимых товаров, вызывая

рост цен на эти товары, стимулирует расширение их производства. Рост предложения товаров насыщает платежеспособный спрос, ведя к уравниванию предложения и спроса и соответственно к понижению цены. И, наоборот, превышение предложения над спросом, вызывая снижение цен, стимулирует сокращение предложения и его уравнивание со спросом. Иное положение складывается для товаров, чье производство не может быть расширено в ответ на расширение платежеспособного спроса. В таких условиях цены отрываются от издержек производства и принимают монопольный характер.

Марксистская экономическая теория в решении проблем стоимости в качестве исходного пункта анализа принимает равенство предложения и спроса свободно воспроизводимых товаров. При таком подходе ясно проявляется определяющая роль издержек производства по отношению к ценам. Объясняя издержки производства общественно необходимыми затратами труда, марксистская экономическая теория тем самым вскрывает зависимость цен от стоимости.

Принципиально иной характер носил подход к проблемам стоимости у теоретиков предельной полезности. В качестве исходного пункта анализа они принимали монопольную ситуацию, при которой запас благ и соответственно их предложение носит фиксированный характер. В подобных условиях возникает превышение платежеспособного спроса над количеством предлагаемых благ (т. е. действует принцип редкости в его втором понимании). Спрос и стоящая за ним предельная полезность приобретают регулирующий, определяющий характер в отношении цены. Только в результате такой методологической посылки ранние теоретики предельной полезности смогли представить субъективную категорию предельной полезности в качестве конечного основания цен. Принципиально отличный характер носит и трактовка понятия полезности. Различия идут как по линии понимания сущности и роли этой категории, так и по вопросу ее измерения.

В настоящее время можно говорить о трех понятиях полезности, используемых в марксистской экономической литературе.¹ Прежде всего под полезностью понимается объективная способность продукции удовлетворять те или иные потребности (производственные или

потребительские). Это объективное качество получило название потребительной стоимости. Потребительную стоимость того или иного товара можно выразить качественным и количественным описанием (в виде спецификаций данного товара). Значительно труднее проблема соизмерения потребительных стоимостей или объективных полезностей различных товаров. Практика знает подобные соизмерения для более или менее широких групп родственных товаров (например, пищевых продуктов по калорийности, топлива по теплотворной способности и т. д.). Но, во-первых, такое соизмерение основывается обычно на каком-то одном, общем для данных товаров признаке потребительной стоимости и игнорирует многообразие других признаков. Например, пищевые продукты как потребительные стоимости характеризуются не только калорийностью, но и рядом других качеств, часто не менее важных и нужных для построения оптимального рациона питания (вкусовые качества, наличие витаминов и пр.). Различные виды топлива также характеризуются не только теплотворной способностью, но и другими важными качественными характеристиками (так, нефть является важным химическим сырьем). Во-вторых, указанное соизмерение возможно только для родственных групп товаров и практически неприменимо ко всему многообразию потребительных стоимостей, создаваемых современным производством¹.

Наряду с объективной категорией потребительной стоимости существуют и субъективные оценки полезности тех или иных товаров. В отношении потребительских товаров такие оценки складываются у потребителей, а в отношении средств производства — у предпринимателей и руководителей производств. Подобные оценки играют немалую роль в складывании спроса на тот или иной товар. Различие между марксистской экономической теорией и теорией предельной полезности идет не по линии признания или непризнания наличия подоб-

¹ Поэтому задача получения показателя, характеризующего общий объем продукции, произведенной в какой-либо отрасли или во всем народном хозяйстве, не решается на основе каких-либо свойств потребительных стоимостей. Указанная задача решается экономической статистикой на базе соизмерения всех продуктов за различные годы по их ценам (в том числе и по так называемым неизменным ценам).

ных субъективных оценок полезности. Оно состоит в том, что теоретики предельной полезности рассматривали субъективные оценки как чисто психологическое явление, играющее роль первичного фактора в складывании рынка на тот или иной товар. Они не ставили вопроса о происхождении субъективных оценок, об объективных факторах, влияющих на их складывание и изменение. Марксистская экономическая теория рассматривает субъективные оценки потребителей различных товаров (и потребительских и производственных) как следствие воздействия комплекса факторов, среди которых решающую роль играют факторы объективного порядка. Так, субъективные оценки покупателей потребительских товаров об их полезности складываются в результате воздействия производственных, исторических, социальных, природных, физиологических и психологических факторов. Производство воздействует на складывание субъективных оценок покупателей по многообразным каналам, прежде всего объемом и структурой товаров, выбрасываемых на рынок, величиной и структурой цен на эти товары, рекламой. Воздействие капиталистического производства проявляется в изменении доходов, что оказывает огромное влияние на потребительский спрос со стороны тех или иных социальных групп и слоев населения. Воздействие на субъективные оценки потребителей и соответственно на спрос оказывают исторические традиции, сложившиеся в той или иной стране, ее природные условия. В удовлетворении ряда первичных потребностей (в пище, защите от холода и т. п.) определяющую роль играют физиологические факторы. Только в комплексе с этими объективными факторами играют определенную роль и чисто психологические факторы, которые к тому же в современный период, характеризующийся бурным развитием рекламы, часто создаются искусственным образом¹.

Различие между марксистской экономической теорией и теорией предельной полезности проявляется и в вопросе об измерении субъективных оценок полезности.

¹ Так, касаясь роли рекламы в экономической жизни США, американский экономист Хансен писал: «Значительная часть наших производственных ресурсов расходуется на искусственно созданные потребности» (*A. Hansen. Economic Issues of the 1960's. New York, 1960, p. 46*).

По мнению большинства ранних теоретиков предельной полезности, субъективная категория предельной полезности сама по себе носит измеримый и соответственно соизмеримый характер. Различие в их позициях по этому вопросу состояло лишь в том, что одни считали возможным непосредственное измерение предельной полезности ощущениями потребителей, а другие полагали, что предельные полезности проявляются через цены соответствующих товаров, иначе говоря, соизмеримость товаров через цены рассматривалась как отражение соизмеримости стоящих за ними субъективных предельных полезностей.

Марксистская экономическая теория считает, что количественные измерения субъективных оценок потребителей о полезности тех или иных товаров определяются наличием объективных стоимостных категорий, прежде всего структуры цен, которые в свою очередь обуславливаются общественно необходимыми затратами труда. Без наличия реальных цен на различные товары точное количественное измерение субъективных оценок потребителей о полезности различных товаров становится невозможным.

В заключение рассмотрения проблем полезности необходимо остановиться на категории общественной полезности, которая в последнее время начала разрабатываться в советской экономической науке¹. Эта категория служит важным аналитическим средством для изучения общественных потребностей, давно включенных в систему марксистской экономической науки. Для условий плановой социалистической экономики установление закономерностей в складывании общественных потребностей, что связано с решением проблем общественной полезности, является одной из важнейших задач, поскольку только при более или менее ясном понимании этих закономерностей возможно научное перспективное планирование. Хотя в отношении ряда потребительских товаров общественная полезность связана с полезно-

¹ В настоящее время разработка проблем общественной полезности и ее максимизации вошли в качестве составной части в новое направление советской экономической науки, известное под названием оптимального планирования. Начало этому направлению положили своими работами известные советские экономисты-математики Л. В. Канторович и В. Б. Новожилов.

стью, складывающейся в процессе потребительского спроса, в целом эта категория носит гораздо более широкий характер из-за включения элементов коллективной полезности и охвата всего общественного производства, включая и производство средств производства.

До сих пор в работе рассматривались проблемы, связанные с идеологическими причинами возникновения теорий предельной полезности. Однако было бы неправильно не отметить и другую группу причин, также оказавших немалое влияние на появление этого направления. Капитализм конца XIX в. характеризовался все более усложнявшейся производственной и экономической структурой, все увеличивающейся массой и номенклатурой производимых товаров. В этих условиях все большее значение для экономических решений, принимаемых различными субъектами капиталистического хозяйства (предпринимателей, ссудных капиталистов, потребителей и т. д.), приобретает проблема альтернативного выбора. По существу правильное и удачное ведение того или иного капиталистического бизнеса начинает ассоциироваться с возможностью наиболее выгодного с коммерческой точки зрения выбора среди имеющихся альтернатив. Так, при увеличении среди средств производства (и предметов труда и орудий труда) числа взаимозаменяемой продукции, т. е. продукции, могущей давать сходный производственный эффект, для предпринимателя встает сложная задача выбора в каждом конкретном случае того вида средств производства, который дал бы наилучший производственный эффект при наименьших затратах на него. Пример другого выбора — альтернатива между различными технико-экономическими сочетаниями факторов производства для создания той или иной продукции (например, выбор между более капиталоемким процессом производства, требующим значительных капитальных затрат, но затем дающим большую экономию в издержках производства, или более трудоемким процессом, требующим менее капиталовложений, но зато с большей величиной издержек производства). Пример еще одной альтернативы — выбор определенной производственной структуры (выбор, делаемый крупными фирмами в отношении большей или меньшей специализации в производстве продукции, сочетания крупных и мелких производств и т. д.). К этому

добавляется выбор рынков, выбор производимой продукции, выбор инвестора между различными капитальными проектами и т. д. Проблема альтернативного выбора стоит не только в производственной, но и в других сферах хозяйственной жизни. Указанная проблема возникает и перед ссудным капиталистом при определении им сферы приложения своего капитала и в определенной степени перед потребителем при распределении последним своего бюджета, особенно той его части, которая связана с удовлетворением потребностей более высокого порядка. В этих условиях и само развитие капиталистической экономики предстает как своего рода непрерывный процесс альтернативного выбора (выбора в развитии отдельных отраслей и производств, выбора между различными техническими процессами производства или, говоря более обще, выбора в распределении материальных и трудовых ресурсов между различными целями). Успешность подобного выбора в рамках отдельных предприятий и для более широких хозяйственных комплексов является одним из решающих (а подчас и решающим) фактором в повышении эффективности производства, в росте производительности труда.

Усиление значения проблем выбора для капиталистической экономики создало необходимость и для ее теоретического обоснования. Именно это наряду с идеологическими факторами явилось причиной появления теорий предельной полезности, в которых проблема рационального выбора заняла одно из центральных мест. В связи с указанной проблемой в буржуазной политэкономии сложилось понятие равновесия. Положение равновесия в микроэкономическом аспекте стали отождествлять с оптимальной, наиболее рациональной комбинацией либо факторов производства, либо потребительских товаров, либо других элементов хозяйственной жизни. В связи с постановкой проблем выбора в буржуазную политэкономия, начиная с работ ранних теоретиков предельной полезности, внедрился предельный анализ, т. е. анализ, связанный с использованием предельных величин. Использование предельных величин, позволяющее судить о процессах изменения и оптимизации, создало основу как для более глубокого познания рыночного механизма, характеризующегося непрерывными динамическими изменениями, так и для ма-

тематического моделирования процессов альтернативного выбора. Из-за широкого использования предельных величин то направление в буржуазной политэкономии, начало которому положили ранние теории предельной полезности, получило название маржинализма¹.

Буржуазные экономисты подчас высказывают мнения о том, что проблемы выбора и нахождения оптимального распределения ресурсов либо вообще чужды марксизму, либо находятся в принципиальном противоречии с основными положениями марксистской теории трудовой стоимости. Однако подобные утверждения являются беспочвенными.

Прежде всего в марксистской литературе есть ряд примеров использования в экономическом анализе предельных величин. Так, все учение К. Маркса о дифференциальной ренте построено на признании регулирующей роли в определении стоимости продукции сельского хозяйства и горнодобывающей промышленности предельных величин. Регулирование стоимости по затратам на наихудших участках служит причиной дифференциальной ренты I. Регулирование стоимости по наименее продуктивным затратам капитала служит причиной дифференциальной ренты II. Весь богатый цифровой анализ К. Маркса, относящийся к двум указанным формам дифференциальной ренты², основывается на сопоставлении продуктивности последовательных приращений участков земли или капиталов. Второй пример относится к положению К. Маркса об образовании стоимости на запасы средств производства, особенно на средства труда. По К. Марксу, общественно необходимые затраты труда на эти запасы определяются не действительными затратами труда на их производство в прошлом, а теми затратами труда, которые общественно необходимы в данное время, т. е. затратами воспро-

¹ Правда, термин «маржинализм» используется в экономической науке на Западе в весьма различных смыслах. В одних случаях маржинализмом называют только ранние теории предельной полезности, добавляя к ним и теории предельной производительности (вроде теории Дж. Б. Кларка), в других случаях обозначают только теории австрийской школы, в третьих случаях этот термин распространяется на всю микроэкономическую теорию (включая частично и современную).

² См. К. Маркс. Капитал, т. III, гл. 39—44. — К. Маркс и Ф. Энгельс, Соч., т. 25, ч. II.

изводства указанных средств производства. Но затраты воспроизводства являются по существу затратами на приращение, прирост соответствующей продукции. Третий пример относится к указанию К. Маркса о возможности регулирования рыночной стоимости промышленных товаров в случае отклонения спроса от предложения не средними, а наихудшими или наилучшими условиями производства, т. е. наивысшими или наименьшими затратами, иначе говоря, предельными затратами.

Далее, в более общем плане необходимо отметить тесную связь между процессами, обусловливаемыми законом стоимости, и процессами альтернативного выбора и нахождения тех или иных вариантов распределения материальных и трудовых ресурсов для достижения определенных целей. Поскольку капиталистическое производство есть наиболее развитое товарное производство, для его условий процесс альтернативного выбора, ведущий к распределению ресурсов, определяется прежде всего рыночным механизмом, т. е. механизмом действия закона стоимости. Такие стоимостные категории, как цены, издержки производства, процент, прибыль, рента, заработная плата и т. д., в своем непрерывном изменении и колебании воздействуют на выбор отдельных хозяйственных субъектов и через их решения направляют выбор, ведущий к распределению материальных и трудовых ресурсов в масштабе всего капиталистического хозяйства. То, что в марксистской теории стоимости рассматривается как механизм действия закона стоимости (сведение индивидуальных трудовых затрат к их общественно необходимому уровню, складывание цен производства в качестве цен равновесия, воздействие соотношения спроса и предложения на цены и через них на производство и соответственно на стоимость и т. д.) и есть по существу тот механизм, который определяет выбор в распределении ресурсов в капиталистическом хозяйстве.

В работах представителей маржинализма, часто в весьма иррациональной форме, исследовались и исследуются теоретические проблемы, относящиеся к характеристике рыночного механизма, в том числе проблемы движущих мотивов экономического поведения, рационального выбора и построения оптимальных комбинаций применительно к сферам деятельности тех или иных

агентов капиталистического хозяйства. Это не означает конечно, что соответствующие разработки являлись и являются простым отражением конкретных сторон рыночного механизма. К настоящему времени эти разработки привели к созданию таких теоретических и математических моделей, которые далеко вышли за рамки простого отражения того, что происходит в рыночных условиях. Подобный разрыв проявился в двух часто взаимосвязанных направлениях. В одних случаях представители маржинализма начинали приписывать рыночному механизму такие черты, в частности в отношении решения проблем выбора, которые принципиально чужды ему. К подобного рода попыткам относятся, например, разработки, рассматривающие капиталистическое производство как хозяйство, руководствующееся в целом рациональными принципами. В других случаях разработки проблем выбора у теоретиков маржинализма приобрели такой логически и математически совершенный и одновременно сложный характер, который явно не согласовался с решением соответствующих проблем в реальном капиталистическом хозяйстве¹. Иначе говоря, указанные теории либо представляют идеализированную модель рыночного механизма, в частности с такими логическими и математическими методами решения проблем выбора, которые далеко превосходят или вообще не совпадают с решением соответствующих проблем в реальных рыночных условиях, либо сознательно направлены на нахождение новых приемов и математических методов, способствующих улучшению реальных процессов выбора.

Для показа различий в логике теорий ценообразова-

¹ Последнее хорошо отразил Шумпетер. «Если я, — писал он, — устанавливаю, например, что при ряде условий прибыль фирмы на определенный момент времени будет максимизирована на том уровне производства, при котором предельные издержки равны предельному доходу (в случае чистой конкуренции последний уравнивается с ценой), я могу сказать, что сформулирована логика ситуации и результат верен, так же как и в обычной логике, независимо от того, будет или не будет кто-либо действовать в соответствии с ней. Это означает, что существует класс экономических теорем, которые являются логическими (а не этическими или политическими) идеалами или нормами. И они, очевидно, отличаются от другого класса экономических теорем, которые прямо основываются на наблюдении...» (*J. A. Schumpeter. History of Economic Analysis*, p. 17).

ния и в реальном рыночном поведении можно привести два примера. Потребитель в указанных теориях предстает как своеобразная счетная машина, блестяще учитывающая все плюсы и минусы, связанные с приобретением огромного множества различных комбинаций товаров и услуг. Реальный потребитель далек от такого идеализированного представления. Другой пример относится к определению оптимальной цены крупным производителем. Подобная цена, по мнению западных теоретиков, устанавливается в точке равенства предельной выручки и предельных издержек (т. е. в точке равенства выручки от продажи дополнительной единицы продукции и издержек на производство этой дополнительной единицы). Однако, как показывают конкретные исследования, ценообразование у крупных фирм в большинстве случаев опирается на иные основы. Цены на продукцию этих фирм устанавливаются не из первоначального определения кривых спроса и издержек на продукцию фирмы (что было бы необходимо для сопоставления предельной выручки и предельных издержек), а из первоначального определения обязательной долгосрочной нормы прибыли и средней загрузки мощностей¹. Такой подход крупных производителей к установлению цены на свою продукцию связан среди других причин и с тем, что расчеты предельных величин (и предельной выручки, и предельных издержек, и т. д.) сталкиваются с очень большими затруднениями и часто вообще практически невозможны².

¹ G. C. Means. Pricing Power and the Public Interest. New York, 1962, p. 204—240; J. S. Bain. Industrial Organization. New York—London, 1959, p. 293; A. D. H. Kaplan, J. B. Dirlam, R. F. Lanzillotti. Pricing in Big Business. Washington, 1958, p. 127—219.

² Как отметил Селигмен, «на тех предприятиях, где применяются разнообразные технологические процессы, маржиналистские подсчеты если и возможны, то, во всяком случае, сопряжены с затруднениями; так что может оказаться более разумным при установлении цен исходить из средней величины полных издержек при некоем нормальном или обычно встречающемся уровне производства» (Б. Селигмен. Основные течения современной экономической мысли, стр. 231—232). На это же указал и Баумоль: «...использовать средние значения издержек, дохода и прибыли приходится главным образом из-за затруднений, связанных со сбором информации о предельных показателях. Почти всегда труднее получить данные о предельных, чем о средних величинах» (У. Баумоль. Экономическая теория и исследование операций. М., 1965, стр. 41).

Начиная с работ ранних теоретиков предельной полезности, проблема выбора заняла столь важное место в буржуазной политэкономии, что стала рассматриваться ее представителями как основное содержание этой науки¹. Последнее проявилось, в частности, в изменениях терминологии. В XX в. термин «политэкономия» начинает быстро исчезать из работ буржуазных экономистов, заменяясь термином «экономика» (или «экономическая теория»)².

Постановка буржуазной политэкономией проблем выбора в центр и рассмотрение всех политэкономических проблем с ее позиции придала новое значение и ряду категорий, в частности редкости, полезности и времени. Для решения проблем теории стоимости, как было показано выше, теоретическое значение категории редкости ограничено. Хотя сведение трудовых затрат к общественно необходимому уровню и проходит в процессе экономического выбора, но уже достигнутый общественно необходимый уровень стоимости предполагается результатом предшествующего процесса экономического выбора и основой для будущего процесса выбора. При такой предпосылке за основу анализа проблем стоимости принимается для свободновоспроизводимых

¹ Так, в популярном буржуазном учебнике по политэкономии П. Самуэльсона выдвигается следующее, наиболее подходящее, по мнению автора, определение: «Экономическая теория есть наука об использовании людьми редких или ограниченных производительных ресурсов... для производства различных товаров... и распределения их между членами общества в целях потребления» (*П. Самуэльсон. Экономика. М., 1964, стр. 25*). Известный американский экономист Франк Найт отмечает, что экономическая теория «имеет дело обычно с некоторыми формальными принципами «экономии» безотносительно к тому, что и как должно быть сэкономлено; более точно, экономическая теория цен связана с социальной системой, в которой каждый индивидуум трактует всех других и общество просто как средства и условия своего собственного частного хозяйства, механическую систему экономики Крузо. Эта теория исследует использование данных ресурсов данными «собственниками», в соответствии с данной системой технологии, для удовлетворения данных потребностей, через систему совершенных рынков» (*F. H. Knight. Risk, Uncertainty and Profit. Boston and New York, 1957, p. XII*).

² Определенную роль в замене термина «политэкономия» термином «экономика» или «экономическая теория» сыграл Джевонс, озаглавивший свою более позднюю работу «Принципы экономики» (*W. Jevons. Principles of Economics. London, 1905*), которая вышла в свет по прошествии ряда лет после ее написания.

товаров равенство предложения и спроса, т. е. ситуация отсутствия редкости (в ее понимании как отношение благ к платежеспособным потребностям). При рассмотрении же самого процесса выбора редкость, ограниченность являются обязательным условием анализа. Поскольку экономический выбор проводится в какой-то момент времени, он опирается на наличный состав товарных и производственных ресурсов и поэтому неминуемо должен учитывать их редкость или, точнее, ограниченность для достижения той или иной цели. Следовательно, без редкости не может быть и процесса выбора в любом его варианте. Если встает, например, проблема выбора в распределении каких-либо ресурсов между различными целями, то ограниченность указанных ресурсов, проявляющаяся в невозможности использовать их для удовлетворения всех целей без исключения, заставляет выбирать наиболее выгодный круг целей, строить оптимальную комбинацию ресурсов. Если встает проблема выбора между различными ресурсами для удовлетворения одной и той же цели (например, использование взаимозаменяемых средств производства для одного и того же производственного процесса), то здесь вновь проявляется редкость, но в несколько ином аспекте — невозможность достижения цели с помощью только одного наиболее выгодного средства производства ввиду его ограниченности, и необходимость в связи с этим искать наиболее рациональную комбинацию из нескольких взаимозаменяемых средств производства.

Дополнительную трактовку получила и категория предельной полезности. Наряду с ее более узкой трактовкой в качестве критерия выбора потребителя категория предельной полезности начинает использоваться в буржуазной политэкономии как наиболее общий критерий выбора во всех сферах хозяйственной жизни (включая и выбор предпринимателя между различными сочетаниями факторов производства, и выбор инвестора между различными капитальными проектами, и выбор владельца сбережений между накоплением и потреблением и т. д.)¹. Очевидно, что такое использование кате-

¹ Так, американский экономист Ф. Найт следующим образом охарактеризовал «закон выбора», определяющий, по его мнению, экономическую деятельность различных хозяйственных агентов: «При столкновении с альтернативными, количественно различными

гории полезности по существу в качестве синонима коммерческой выгоды носит бессодержательный характер. В действительности экономические решения различных агентов капиталистического хозяйства связаны прежде всего с объективными стоимостными категориями, позволяющими оценить коммерческую выгодность того или иного решения.

С позиции проблемы выбора приобретает экономическое значение и категория времени. Попытки представить время, как это сделал Бем-Баверк, источником процента и прибыли оказались несостоятельными. Но решение проблем выбора без учета категории времени представляется невозможным, поскольку многие процессы выбора в той или иной форме связаны с выбором между настоящим и будущим (особенно процессы выбора, относящиеся к процессам накопления и сбережения). В реальных условиях капитализма указанные процессы опосредствуются и регулируются такими объективными стоимостными категориями, как процент, прибыль, амортизационные отчисления и т. д.

Постановка в центр буржуазной экономической науки проблем экономического выбора имела своим закономерным результатом усиление в этой науке роли математики. Из ранних теоретиков предельной полезности за широкое использование математики в экономике ратовали Джевонс и Вальрас. Представители австрийской школы были противниками использования математики в экономической науке (в основном по мотивам неспособности математики устанавливать причинно-следственные связи). Но сама логика их теоретических построений, в которых значительное место уделялось проблемам альтернативного выбора, создавала благоприятную основу для применения математики. Первоначально из математических методов в работах теоретиков маржинализма широкое использование нашли методы дифференциального и интегрального исчисления, позволившие ввести в экономический анализ предельные величины. В последующий период все разделы буржуазной политэкономии

линиями действия или опыта, мы стремимся их объединять в таких пропорциях, чтобы физически совпадающие количества или степени каждого имели для лица, делающего выбор, равную полезность» (F. H. Knight. Risk, Uncertainty and Profit, p. 64).

вобрали использование средств, почерпнутых из самых различных частей математики.

Какова может быть с позиции марксистской экономической теории оценка описанных процессов в буржуазной политэкономии, и прежде всего в ее разделе о ценообразовании, процессов, интенсивно начавшихся с работ ранних теоретиков предельной полезности? Несомненно, что сделанные в буржуазной политэкономии теоретические и математические исследования рыночного механизма в его широком понимании, включая проблемы альтернативного выбора, содержат много интересного и ценного материала, требующего самого пристального внимания со стороны экономистов-марксистов. В то же время ряд существенных моментов в указанных процессах требует весьма критической оценки.

Во-первых, нельзя согласиться с тем, что процессы рыночных сделок и альтернативного выбора, при всем значении их изучения, исчерпывают или составляют главную часть политэкономии капитализма. Изучение общественных и социальных сторон экономической жизни (иначе говоря, изучение производственных отношений) составляет важнейшую часть научной политэкономии и не может быть выброшено или заменено проблемами рыночного выбора. Да и сами процессы рыночного выбора в условиях капитализма во многих случаях имеют не только рационально-коммерческую сторону. Другой стороной этих процессов являются острые социальные изменения, потрясения и конфликты. Так, выбор наиболее совершенных методов производства в той или иной отрасли капиталистического производства и связанное с этим изменение цен, как правило, имеют своим результатом вымывание и выбрасывание из производства более слабых в экономическом отношении предприятий. Выбор предпринимателем наиболее выгодного сочетания факторов производства может быть связан с ущемлением интересов рабочих, с увольнением части из них или уменьшением их заработной платы. Рыночные отношения различных социальных классов и групп, особенно рабочих и капиталистов, в условиях капитализма характеризуются не взаимовыгодными альтернативными сделками, как рисуют представители маржинализма, а острой антагонистической борьбой,

где важнейшую роль играют соотношения классовых сил. Общеизвестна роль товарного производства и рынка в процессах классового расслоения, происходящих в период складывания капитализма. Выбрасывание из политэкономии капитализма изучения подобных общественных и социальных процессов, или замена их апологетической и идеализированной картиной всеобщих экономических гармоний лишает эту науку важнейшего предмета ее исследования и придает ей характер своеобразной математизированной коммерческой бухгалтерии.

Во-вторых, рыночный механизм предстает в работах представителей маржинализма, начиная с ранних теоретиков предельной полезности, весьма идеализированно. В этих работах исследуются и подчеркиваются положительные стороны действия этого механизма, в основном с точки зрения стимулирования агентов капиталистического хозяйства к нахождению как оптимальных (наиболее эффективных) комбинаций ресурсов, так и равновесия между спросом и предложением. Но нельзя забывать, что нахождение в условиях капитализма наиболее коммерчески выгодных решений для отдельных хозяйственных единиц ни в коей мере не ведет к оптимальному развитию всей народнохозяйственной системы. Скорее проявляется обратная зависимость. Можно напомнить хотя бы кризисы перепроизводства, периодически потрясающие капиталистическую экономику и ведущие к огромным нерациональным растратам материальных и трудовых ресурсов. Однако до 30-х годов XX в. буржуазная политэкономия твердо придерживалась принципа, что решающим условием успешного функционирования капиталистической экономики являются правильный выбор и нахождение рациональных комбинаций (условий равновесия) для отдельных хозяйственных единиц (т. е. последовательно придерживалась микроэкономического подхода). И только кризис 1929—1933 гг. нанес удар по этим иллюзиям и породил такое направление в буржуазной политэкономии, как кейнсианство, которое основной своей задачей поставило изучение проблем равновесия в масштабе всего народного хозяйства.

В-третьих, марксистская наука, признавая все значение использования математики для раскрытия коли-

чественных, а подчас и качественных отношений, существующих в экономике, в то же время связывает эффективность указанного использования с тем теоретическим фундаментом, на котором оно базируется. Последнее вытекает из двух существенных черт, присущих использованию математики. Прежде всего построение любой математической модели опирается на ряд условных предпосылок, теоретическое обоснование которых определяет и качество самой модели. Далее, математические модели призваны вскрывать только функциональные связи и не в состоянии определить причинно-следственные связи, установление которых падает на долю экономической теории. Поэтому та положительная роль, которую может сыграть математика в экономических исследованиях, в решающей степени определяется теми теоретическими посылками, из которых она исходит. В случае неправильности указанных теоретических посылок применение математического аппарата может оказаться бесплодным, независимо от качества применяемых математических методов.

ВОЗНИКНОВЕНИЕ МИКРОЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗДЕЛА СОВРЕМЕННОЙ БУРЖУАЗНОЙ ПОЛИТЭКОНОМИИ

Решающее значение в дальнейшей эволюции буржуазных теорий стоимости сыграли идеи известного английского экономиста Альфреда Маршалла. Именно с его работ начинает развиваться современное микроэкономическое направление буржуазной политэкономии, поставившее в центр внимания изучение закономерностей складывания цены на отдельных частных рынках¹.

Теория стоимости А. Маршалла. Важнейшей работой А. Маршалла (1842—1924 гг.), в которой он изложил свои основные идеи, являются «Принципы экономики» (1890 г.).

В разработке проблем теории стоимости, т. е. проблем конечного основания цены и конечного источника доходов, А. Маршалл выступил как продолжатель традиции предшествующей английской политэкономии. Наибольшее влияние на его теорию стоимости оказали теории Сениора и Кернса. По мнению Маршалла, за денежными издержками производства скрываются реальные издержки производства, которые и определяют в конечном счете те меновые пропорции, в которых товары обмениваются друг на друга (правда, при определенных

¹ В смысле зачинателя современного микроэкономического направления буржуазной политэкономии А. Маршалл в конце XIX в. сыграл роль, схожую с ролью Кейнса в 30-х годах XX в., который явился зачинателем современного макроэкономического направления в буржуазной политэкономии.

условиях)¹. В капиталистических условиях реальные издержки, по Маршаллу, слагаются из жертв труда и капитала (постоянные издержки и ренту Маршалл из анализа элиминировал). В объяснении жертв труда и капитала Маршалл почти целиком следовал за Сениором. Жертвой труда он объявил субъективные отрицательные эмоции, связанные с трудовыми усилиями; жертвой капитала — воздержание от немедленного личного потребления капитала.

Единственное новшество, которое допустил Маршалл, состояло в отказе от термина «воздержание» и замене его более подходящим, по его мнению, термином «ожидание»². «Жертвование настоящим удовольствием ради будущего, — отметил Маршалл, — было названо экономистами воздержанием. Но этот термин неудачен; наибольшими аккумуляторами богатства являются очень богатые люди, многие из которых живут в роскоши и определенно не практикуют воздержание в том смысле термина, при котором он отождествляется с бережливостью. Экономисты же понимают под воздержанием только отказ определенного лица от потребления чего-нибудь, что он имел власть потребить, ради увеличения своих ресурсов в будущем; воздержание указанного лица от этого частного акта потребления увеличивает накопление капитала. Поскольку, однако, термин подвергся неправильному пониманию, мы считаем выгодным избавиться от его использования и предпочитаем говорить, что накопление богатства является обычно результатом отсрочки удовольствия, т. е. результатом ожидания»³.

Однако предложенное изменение термина и некоторое уточнение его смысла, сделанные Маршаллом, не изменили сути теории воздержания. Поэтому остаются в силе все те возражения, которые ранее были выдвинуты против нее. Самое основное — воздержание или ожидание не является актом созидания и поэтому не может являться источником какого-либо дохода (включая процент). Далее, субъективные жертвы рабочих и капиталистов, как уже говорилось выше, носят столь разнород-

¹ О них речь будет идти далее.

² Термин «ожидание» был впервые выдвинут в статье: S. M. McVane. Analysis of Cost of Production. — «Quarterly Journal of Economics», July 1887.

³ A. Marshall. Principles of Economics, p. 232—233.

ный характер, что под серьезное сомнение ставится возможность их соизмерения для объединения в единую и однородную категорию реальных издержек. Спорность указанного положения Маршалла хорошо подметил американский экономист Давенпорт. «Относительные цены, — писал он, — должны быть объяснены... относительными реальными издержками. Заработная плата и процент — денежные издержки, которые должны быть пропорциональны реальным издержкам. При этом не только заработная плата должна быть пропорциональна жертвам усилий, а процент — жертвам ожидания, но эти жертвы усилий и ожидания должны быть однородны в той же мере, в какой заработная плата и процент однородны в их денежном выражении. Только при этом условии цены, пропорциональные денежным издержкам, будут также пропорциональны скрывающимся за денежными издержками реальным издержкам, являющимся суммой жертв усилий и жертв ожидания». По мнению Давенпорта, указанное условие в теории Маршалла не осуществлено¹.

Наряду с заработной платой и процентом Маршалл значительное внимание уделил предпринимательскому доходу. Предпринимательский доход, по Маршаллу, состоит из двух частей: вознаграждение за труд управления и страховые платежи против риска. Маршалл указывал также и на наличие в прибыли вознаграждения за новаторство (но без самостоятельного выделения указанной части)². В подобной трактовке у Маршалла не было ничего нового по сравнению с его предшественниками.

Более оригинальный подход Маршалл проявил при трактовке изменения нормы прибыли. Он высказал идею, что защищаемый другими буржуазными экономистами тезис о наличии уравнивания нормы прибыли на равный капитал является неправильным.

«В течение 50 лет, — указал Маршалл, — не проявлялась забота в изучении факторов, управляющих предпринимательским доходом. Более ранние экономисты не смогли проделать хорошей работы по этому вопросу, так как они не различали в достаточной мере составные

¹ *H. J. Davenport. The Economics of Alfred Marshall*, p. 467.

² *A. Marshall. Principles of Economics*, p. 596.

элементы прибыли и поэтому выдвинули закон, управляющий средней нормой прибыли как простым целым — закон, который по самой природе исследуемого объекта не может существовать»¹. В подобной трактовке А. Маршалла чувствуется влияние тех сомнений, которые еще в свое время высказал Дж. Ст. Милль. Но у Маршалла подобное положение весьма логически вытекало из его теории предпринимательского дохода. По Маршаллу, прибыль представляет собой конгломерат разнородных элементов, каждый из которых имеет свои закономерности движения, не сводимые к какому-либо единому движению. В частности, в прибыли значительный удельный вес составляет вознаграждение за управление, являющееся разновидностью заработной платы квалифицированного труда и подчиненное законам движения, сходным с законами изменения заработной платы. «В целом мы можем прийти к выводу, — указывал Маршалл, — что редкость природных способностей и затраты на специальное обучение для соответствующей работы воздействуют на нормальный доход за управление в основном аналогично воздействию на нормальную заработную плату квалифицированных рабочих»². В то же время известно, что отношение заработной платы к капиталу не характеризуется уравниванием на равный капитал. Следовательно, нет тенденции к равенству на равный капитал и для вознаграждения за управление. Поэтому, по мнению Маршалла, не существует и тенденции к уравниванию на равный капитал и нормы прибыли, включающей указанное вознаграждение³.

С подобной логикой согласиться нельзя. В капиталистическом бизнесе (кроме, конечно, мелких предприятий) вознаграждение за управление составляет небольшую часть прибыли и предпринимательского дохода. Это можно проследить на примере акционерных компаний, где оплата труда управления отделена от прочей прибыли и поэтому может быть с ней сопоставлена. Так, в 1955 г. отношение заработной платы всех служащих корпораций США к прибыли последних составляло

¹ А. Marshall. Principles of Economics, p. 609.

² Ibid, p. 608.

³ Эту позицию Маршалла поддержали некоторые другие известные экономисты, например Шумпетер (J. A. Schumpeter. History of Economic Analysis, p. 897).

1:4 ¹. Поскольку вознаграждение за труд управления составляет небольшую часть прибыли (не говоря уже о возможности ее выделения, как это делается в корпорациях), постольку закономерности его движения, какими бы они ни были, не могут серьезно влиять на закономерности движения самой прибыли.

Теория цены А. Маршалла. Как мы видели, теория стоимости А. Маршалла в своих основных положениях не носит нового или оригинального характера. Поэтому обзор одной теории стоимости А. Маршалла оставляет непонятными причины столь высокой популярности и влияния в капиталистическом мире этого английского экономиста². Для понимания последнего необходимо обратиться к теории цены А. Маршалла, изложение которой и составляет основное содержание его работы «Принципы экономики»³.

Прежде всего необходимо отметить новую взаимозависимость, которую установил Маршалл между стоимостью (реальными издержками) и ценами товаров. У

¹ Подсчитано по: «U.S. Income and Output». Washington, 1959, p. 135. Необходимо учесть, что заработная плата высших служащих корпораций содержит значительные элементы прибыли. На это справедливо указывал такой известный исследователь национального дохода капиталистических стран, как П. Студенский: «Оплата служащих корпораций, которая в нашем национальном доходе трактуется как трудовой доход, содержит значительную часть дохода от капитала... Доходы, получаемые чиновниками корпораций, лишь частично являются результатом их личных усилий, ибо в большей части это доходы от капитала компаний» («Studies in Income and Wealth», vol. 27. Princeton, 1964, p. 98—99). При вычете из заработной платы служащих корпораций элементов прибавочной стоимости ее отношение к прибыли корпораций снизилось бы еще более.

² Об огромном влиянии А. Маршалла в буржуазной экономической науке в первые десятилетия XX в. говорит следующая оценка, данная ему в 30-х годах XX в.: «Вероятно, можно без ошибки сказать, что авторитет Маршалла в течение нескольких десятилетий был и все еще остается наивысшим среди экономистов мира, говорящего на английском языке... Положение ведущего экономиста в ведущей школе экономической мысли также может быть, хотя и с меньшей твердостью, сохранено за Маршаллом для большей части остального мира. Во всяком случае в течение многих лет он рассматривался как глава английских экономистов. Он рассматривается в том же свете и в настоящее время» (H. J. Davenport. The Economics of Alfred Marshall, p. 1).

³ «Теория Маршалла — это в основном теория цен в конкурентных условиях» (Б. Селигмен. Основные течения современной экономической мысли, стр. 309).

предшествующих буржуазных теоретиков, будь то сторонники теорий факторов производства или предельной полезности, стоимость без каких-либо оговорок рассматривалась как конечная причина цен. Поэтому основная задача указанных теорий состояла в показе той большей или меньшей цепи взаимозависимостей, через которую стоимость (в виде ли предельной полезности, жертв или производительного вклада факторов производства) определяет цены. А. Маршалл поставил проблему иначе. Основное внимание он обратил на те ограничения, которые препятствуют пропорциональности цен реальным издержкам. «Мы постепенно раскрываем, — отметил он, — большое количество ограничений той доктрины, по которой цена вещи представляет ее реальные издержки производства, т. е. усилия и жертвы, которые прямо или косвенно связаны с производством указанной вещи»¹. В итоге анализа указанных ограничений, среди которых важнейшее место занимали факторы динамического развития, Маршалл пришел к выводу, что стоимость (реальные издержки) определяет цены только в так называемый нормальный период. Чем же характерен указанный период? В теории Маршалла на этот вопрос нет однозначного ответа. Все же наиболее часто А. Маршалл под нормальным понимал период, характеризующийся достижением равновесия во всех частях рыночной экономики. Но и здесь остается неясным, как А. Маршалл соотносил нормальный период с реальными экономическими процессами. В одних местах его работы нормальный период рассматривался как конечная логическая цель, к которой экономика стремится, никогда ее не достигая. В других местах — как чисто гипотетическое состояние экономики, отдаленное от ее реального состояния. В третьих местах — как такое состояние, к которому экономика стремится в виде тенденции и достигает в долговременном аспекте. Только в третьем понимании, не являющемся основным у А. Маршалла, стоимость (реальные издержки производства) имеет какую-то связь с ценами. В других пониманиях А. Маршалл по существу обрывает связь реальных издержек с ценами. Тем самым Маршалл, формально выступая как сторонник и продолжатель теории стоимости предшествующей

¹ A. Marshall. Principles of Economics, p. 347.

английской политэкономии, по существу резко ограничил значение категории стоимости, сведя ее к чисто логическому понятию, имеющему силу только для условий, весьма далеких от реальной экономики. Последнее отметил Давенпорт. По его мнению, в теории Маршалла «классическая доктрина все еще сохраняется неоспоримой, но только для тех времен, которых объективно никогда не бывает... Для обычного времени или условий классическая доктрина не работает»¹. В связи с последним и цена нормального периода приобретает у Маршалла в основном логическое значение².

Фактический отрыв стоимости от ценообразования, проделанный Маршаллом, явился предпосылкой его работ по проблемам складывания цены на отдельных рынках. Раз стоимость не связана с ценой, то возникает проблема нахождения других факторов, непосредственно определяющих цену. Маршалл указал, что в конкретной действительности складывание рыночных цен определяется взаимодействием спроса и предложения. Поэтому познание механизма ценообразования требует познания того комплекса факторов, которые определяют изменение как спроса, так и предложения и их взаимодействие на том или ином отдельном рынке. С точки зрения установления цены значение сил спроса и предложения, по мнению Маршалла, равнозначно. Попытки придания решающего значения либо предложению (как это делали и классическая английская политэкономия, и представители теорий факторов производства), либо спросу (как это делали ранние теоретики предельной полезности) в одинаковой мере неправильны. Маршалл в связи с последним отметил: «Мы могли бы с тем же основанием спорить о том, верхнее или нижнее лезвие ножниц режет кусок бумаги, как и о том, управляется ли ценность полезностью или издержками производства»³.

¹ *H. J. Davenport. The Economics of Alfred Marshall*, p. 381.

² Наряду с ценами нормального периода (цены полного равновесия, непосредственно определяемые реальными издержками) Маршалл использовал понятие нормальных цен и в ином смысле (как цены частичного равновесия, т. е. цены, соответствующие нормальным издержкам производства, включая процент на капитал и нормальный предпринимательский доход). Эти понятия не надо смешивать (хотя сам Маршалл подчас не проводит четкого их различия).

³ *A. Marshall. Principles of Economics*, p. 348. Под ценностью Маршалл понимал меновые пропорции.

Маршалл установил следующий простой механизм воздействия соотношения спроса и предложения на складывание цен товаров в условиях неограниченной конкуренции. Спрос и предложение имеют следующую связь с ценой — спрос, как правило, при падении цены растет и при ее росте снижается; предложение в большинстве случаев с ростом цены растет и при снижении цены падает. Поэтому устойчивая цена, цена равновесия устанавливается в той точке, где спрос уравнивается с предложением (т. е. при графическом изображении в точке пересечения кривых спроса и предложения). Цена, превышающая цену равновесия, ведет к превышению предложения над спросом, что неминуемо воздействует в сторону снижения цены. Цена, оказавшаяся ниже цены равновесия, ведет к превышению спроса над предложением, что воздействует в сторону повышения цены. Только при цене равновесия спрос уравнивается с предложением (уравнивается в том смысле, что не возникает стимулов по изменению трех функционально связанных величин — спроса, предложения и цены). В этих условиях, по Маршаллу, цена довлеет к денежным издержкам производства, но указанные издержки в обычных условиях не связаны со стоимостью (реальными издержками производства), а сами определяются соотношением спроса и предложения на те факторы производства, которые образуют эти издержки.

Здесь нет места для разбора взглядов Маршалла на роль спроса и предложения на рынках факторов производства (труда, капитала и т. д.). Тем не менее следует подчеркнуть, что Маршалл сумел построить теорию цены по существу полностью без обращения к стоимости (реальным издержкам), ограничив анализ только вопросами соотношения спроса и предложения. Цена товаров складывается под воздействием спроса и предложения, издержки производства, к которым довлеет указанная цена при равенстве спроса и предложения на рынках товаров, складывается под воздействием спроса и предложения на факторы производства, формирующие соответствующие издержки. Более глубокий анализ Маршалл считал излишним. «Анализ затрат на производство товара, — пишет он, — можно вести очень далеко; но редко имеет смысл углубляться слишком далеко. Например, часто достаточно взять в качестве конеч-

ных факторов цены предложения различных видов сырья, используемых в производство, без анализа отдельных элементов, из которых состоят эти цены; иначе действительный анализ никогда не кончится. Мы можем распределить блага, которые необходимы для производства товара, в определенные удобные группы и назвать их факторами производства. Тогда затраты на производство товара при его определенном количестве будут равняться ценам предложения соответствующих количеств факторов производства. И сумма последних представляет собой цену предложения указанного количества товара»¹.

Каков реальный смысл теории цены Маршалла? С одной стороны, эта теория объясняет цены ценами. В такой постановке вопроса исчезают причинно-следственные связи, и на первое место выдвигаются связи функционального характера, т. е. связи, по отношению к которым решающим становится определение всестороннего взаимодействия различных элементов ценообразования и условий их равновесия. Эта сторона теории цены Маршалла вызвала серьезные замечания в свой адрес, в том числе и со стороны ряда буржуазных экономистов, которые рассматривали подобный подход как вращение в одном и том же заколдованном кругу цен без конечного объяснения последних². Все эти замечания имеют серьезные основания, но только при условии постановки более широких задач, чем те, которые поставил Маршалл. Маршалл по существу ограничился исследованием проблем ценообразования с позиции отдельного капиталистического предприятия. Недаром и весь соответствующий анализ он строил применительно к так называемой представительной фирме, под которой подразумевал фирму со средними отраслевыми характеристиками. С точки же зрения отдельного предприятия, т. е. при микроэкономическом подходе, закономерности ценообразования вполне укладываются в исследование функциональных связей между спросом и предложением на товары и факторы производства. В этом состоит

¹ А. Marshall. Principles of Economics, p. 339.

² См. например: Н. J. Davenport. The Economics of Alfred Marshall, p. 124—127. Е. Бем-Баверк. Основы теории ценности хозяйственных благ, стр. 194.

плодотворность подхода Маршалла, который тем самым создал основу для развития микроэкономического раздела буржуазной политекономии, занимающегося прежде всего изучением проблем ценообразования применительно к отдельным товарам, предприятиям и рынкам.

Изменение спроса Маршалл полностью связал с категорией предельной полезности. По Маршаллу, предельные полезности, соизмеренные в денежных единицах, выступают на рынке как максимальные цены (так называемые цены спроса), которые потребитель готов уплатить за то или иное благо. С ростом предложения того или иного блага цены спроса снижаются, с падением предложения — увеличиваются. «Чем больше количество благ, которым обладает индивидуум, тем менее при прочих равных условиях (при равенстве покупательной силы денег, количества денег в руках данного индивидуума) будет цена, которую он готов уплатить за небольшой прирост количества благ; или, другими словами, его предельная цена спроса сократится. Спрос индивидуума становится эффективным только тогда, когда цена, которую он готов уплатить, достигает цены, по которой другие готовы продавать»¹. Объяснение Маршаллом снижения цен блага при росте его предложения только падением предельной полезности (т. е. использованием указанного блага для удовлетворения менее насущных потребностей) является ошибочным. На первом месте в объяснении этого явления стоит тот очевидный факт, что без снижения цены индивидуум не сможет на неизменный доход купить большее количество указанного блага. Поэтому рост предложения товара может найти спрос при прочих равных условиях (прежде всего неизменности доходов потребителей) только при снижении цены, что увеличит емкость рынка как за счет увеличения закупок указанного товара со стороны его старых потребителей, так и за счет привлечения новых покупателей, которые при прежней, более высокой цене его не потребляли.

В разработке Маршаллом проблем спроса наибольший интерес представляет выдвинутое им понятие эластичности спроса, которое затем прочно вошло в теорию

¹ A. Marshall. Principles of Economics, p. 95.

потребления¹. «Эластичность (или быстрота реакции) спроса на рынке определяется большим или меньшим сокращением спроса при данном росте цены»². Спрос на товар считается эластичным, если при снижении (или росте) цены на 1% спрос на указанный товар повысится (или упадет) более чем на 1%. Спрос на товар считается неэластичным, если при снижении (или росте) цены на 1% спрос повысится (или упадет) менее чем на 1%. Маршалл в исследовании эластичности отметил два важных факта: 1. неэластичный характер спроса на товары, удовлетворяющие наиболее насущные потребности населения и спроса на отдельные предметы роскоши, покупаемые богатейшими слоями населения на незначительную часть своего дохода; 2. исторический характер категории эластичности спроса (поскольку включение потребления какого-либо товара в круг наиболее насущных потребностей населения может превратить спрос на него из эластичного в неэластичный).

Принципиальное отличие теории Маршалла от теорий ранних теоретиков предельной полезности проявилось при переходе от анализа спроса к анализу предложения и соотношения предложения и спроса. Влияние категории предельной полезности Маршалл связал только со сферой спроса. Со стороны предложения решающее влияние, по Маршаллу, оказывают издержки производства (прежде всего предельные издержки, т. е. затраты на производство последней единицы того или иного товара), которые определяют минимальную цену, удовлетворяющую производителя (так называемую цену предложения). Издержки производства определенного количества товара у Маршалла, как уже отмечалось, связаны с ценами того количества факторов производства, которое необходимо для создания указанного объема товаров. С другой стороны, Маршалл новым и оригинальным образом связал издержки производства с соотношением спроса и предложения на товарном рынке.

¹ Термин «эластичность» нашел в буржуазной политэкономии и более широкое применение как понятие, характеризующее не только взаимосвязь в изменении цены и спроса, но и взаимосвязь в изменении многих других экономических явлений (например, цены и предложения товаров, заработной платы и предложения рабочей силы, процента и предложения капитала и т. д.).

² A. Marshall. Principles of Economics, p. 102.

Маршалл отметил, что цена предложения определенной фирмы непосредственно зависит от денежных издержек только при том условии, если издержки производства единицы продукции остаются неизменными при различных объемах производства (т. е. по его терминологии, если для данного случая осуществляется так называемый закон постоянной доходности). «Если взять, например, товары, чье производство близко к закону постоянной доходности, — указал Маршалл, — то их средние издержки производства на единицу продукции примерно одинаковы и при малом объеме и при большом объеме производства. Здесь создается видимость прямой зависимости цены от денежных издержек производства»¹. Однако для большинства производств существуют иные закономерности. В одних случаях издержки производства единицы продукции с ростом объема производства снижаются (действует так называемый закон возрастающей доходности), в других случаях издержки производства единицы продукции с ростом объема производства возрастают (действует так называемый закон падающей доходности). В обоих случаях цена предложения соответствующих фирм определяется уже не средними издержками производства, а количеством произведенной продукции (точнее, издержками производства, скорректированными на изменение объема производства, т. е. предельными издержками производства). В производствах, где господствует закон растущей доходности, с увеличением объема произведенной продукции в связи со снижением предельных издержек снижается и цена предложения; в производствах, где действует закон падающей доходности, с ростом объема продукции растут и предельные издержки производства, что ведет соответственно к росту цены предложения. Соотношение спроса и предложения, влияя на объем продукции, поступающей на рынок, тем самым влияет на предельные и соответственно на средние издержки, которые в свою очередь влияют на предложение данной фирмы.

Доводы Маршалла в данном вопросе звучат убедительно. Описанный им механизм зависимости издержек производства от соотношения спроса и предложения довольно точно отражает реальное положение вещей на

¹ A. Marshall. Principles of Economics, p. 349.

микроэкономическом уровне, т. е. применительно к отдельным предприятиям и фирмам. Однако даже при микроэкономическом подходе можно уловить за функциональными связями причинно-следственные связи, которые все же говорят об определяющей роли производства. Зависимость издержек производства от объема продукции (т. е. снизятся, вырастут или останутся постоянными эти издержки при увеличении объема производства) обуславливается прежде всего техническими условиями производства. В частности, своим законом растущей доходности Маршалл вскрыл типичные черты ценообразования только еще складывающегося в период написания его работы массового производства, способного выбрасывать огромные количества стандартной продукции на широкий рынок. При анализе же с позиции макроэкономического (народнохозяйственного) подхода первичный характер воздействия предложения и стоящих за ним условий и издержек производства и вторичный характер воздействия спроса проступают еще более отчетливо. При таком подходе встают вопросы об удельном весе среди предприятий, производящих одну и ту же продукцию, предприятий с лучшими, средними и худшими условиями производства и соответственно с низкими, средними и более высокими издержками производства; о сведении этих издержек, отражающих индивидуальные стоимости, к единой рыночной стоимости, регулирующей цену. При этом вполне возможны случаи, когда расширение спроса на продукцию, производство которой подчинено закону растущей доходности, может и не привести к снижению цен. Хотя технически передовые предприятия при таком расширении спроса и имеют возможность удовлетворять его по более низким ценам, но при их относительно небольшом удельном весе в предложении значительную часть прироста спроса могут удовлетворить предприятия с менее передовыми условиями производства и соответственно с более высокими ценами, не говоря о том, что рост спроса обычно стимулирует возникновение в отрасли предприятий с более отсталой технической базой, так же как сокращение спроса и связанное с последним усиление конкуренции выталкивает эти предприятия из сферы производства.

Интересно отметить, что определяющий характер условий предложения, в том числе и издержек производ-

ства, в конечном счете показал и сам Маршалл в своем дальнейшем анализе. Маршалл различал подход к проблемам ценообразования в зависимости от длительности анализируемого периода. По его мнению, одни закономерности проявляются при анализе за кратковременный (short run) период, другие — при анализе за долговременный (long run) период. Так, только при анализе за кратковременный период проявляется определяющая роль спроса. Это связано с тем, что при росте спроса на тот или иной свободно воспроизводимый товар предложение не всегда может быстро отреагировать на указанное изменение. Если рост спроса таков, что его не могут удовлетворить имеющиеся производственные мощности, то подтягивание предложения до уровня возросшего спроса потребует определенного отрезка времени, необходимого для создания новых производственных мощностей. В этот отрезок времени создается ситуация, при которой предложение носит относительно фиксированный характер и определяющее влияние на изменение цен оказывает спрос. В частности, в результате его роста происходит и повышение цены. Возникающее при этом превышение цены над издержками производства и нормальной прибылью Маршалл назвал квазирентой. Указанное название подчеркивает временный характер возникающей монопольной ситуации (фиксированность предложения перед фактом роста спроса); квазирента выступает как доход, получаемый за временное ограничение запаса средств производства (в отличие, например, от земельной ренты, которая определяется постоянно фиксированным запасом такого средства производства, как земля). Однако через определенный отрезок времени с введением необходимых производственных мощностей предложение возрастает, толкая цены к снижению (и соответственно к ликвидации квазиренты). Подобная ситуация рассматривалась Маршаллом уже в анализе для долговременного периода. При долговременном подходе роль предложения и связанных с ним издержек производства на ценообразование резко возрастает. «Таким образом, — отметил Маршалл, — мы можем сделать вывод, что как общее правило чем короче период, который мы рассматриваем, тем большая доля нашего внимания должна быть направлена на анализ влияния спроса на ценность, и чем дольше соответ-

ствующий период, тем большее значение приобретает влияние издержек производства на ценность»¹. Тем самым из приведенного анализа Маршалла довольно ясно вытекает, что в долговременном аспекте влияние предложения и издержек производства на цену усиливается. По сути дела за достаточно длительный период оно принимает определяющий характер по сравнению с влиянием спроса (хотя бы потому, что именно производство в конечном счете играет основную роль в складывании потребностей, проявляющихся через спрос).

В заключение рассмотрим еще один вывод, вытекающий из анализа Маршалла. Ранее было показано, что, начиная с Рикардо, почти вся английская политэкономия в качестве условий производства, регулирующих стоимость и соответственно цену, принимала наихудшие условия производства. Маршалл частично поколебал это положение. Хотя в ряде разделов работы он показывал верность последнему положению, все же именно его анализ, концентрирующий внимание на соотношении спроса и предложения как основной силе, влияющей на изменение цен, поставил под сомнение вывод о регулирующей роли в ценообразовании наихудших условий производства, особенно с точки зрения динамического (долговременного) подхода. «Предельные использования и издержки, — отметил Маршалл, — не управляют ценностью (меновыми пропорциями. — С. Н.), но управляются вместе с ценностью общими отношениями спроса и предложения»². Хотя в данном заявлении Маршалл имел в виду прежде всего предельные издержки в микроэкономическом понимании, но логика его учения подорвала тезис и об определяющем влиянии на цену предельных издержек в макроэкономическом их понимании (т. е. издержек наихудших условий производства или, как еще говорят, издержек предельных производителей). В последующей буржуазной политэкономии под влиянием начального толчка Маршалла произошел постепенный отказ от последней догмы. Об этом свидетельствует, в частности, следующее характерное заявление американского экономиста Самуэльсона: «Те

¹ A. Marshall. Principles of Economics, p. 349. Под ценностью Маршалл понимал меновые пропорции.

² A. Marshall. Principles of Economics, p. 410.

последние фирмы, которые остаются в отрасли при данной цене, они (т. е. буржуазные экономисты. — С. Н.) называют «предельными фирмами» при соответствующей цене. Такие фирмы, так сказать, находятся на самом краю, или на пределе... В прежних работах зачастую отмечалось, что рыночная цена равна издержкам подобных предельных производителей. Менее осторожные авторы шли еще дальше, утверждая чересчур свободно и тавтологично, что конкурентная цена определяется издержками предельного производителя. При этом они забывали, что именно уровень цен и определяет, кто из действительных и потенциальных производителей окажется на пределе сомнения и, следовательно, станет предельным производителем»¹.

¹ П. Самуэльсон. Экономика, стр. 448.

ТЕОРИЯ СТОИМОСТИ И ТЕОРИЯ ЦЕНЫ В СОВРЕМЕННОЙ БУРЖУАЗНОЙ ПОЛИТЭКОНОМИИ

1. ТЕОРИЯ ЦЕНЫ

А. МАРШАЛЛА

И НЕКОТОРЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ
ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ

БУРЖУАЗНОЙ ПОЛИТЭКОНОМИИ

С работ Маршалла центральной проблемой буржуазной политэкономии вплоть до 30-х годов XX в. становится исследование факторов, влияющих на ценообразование товаров на отдельных рынках. Быстро складывается современный микроэкономический раздел, состоящий из четырех относительно самостоятельных частей. Первая часть посвящена анализу закономерностей складывания погребительского спроса (именно в этой части развиваются последующие теории предельной полезности). Вторая часть посвящена анализу предложения, прежде всего с позиции исследования поведения отдельной фирмы и складывания ее издержек в тех или иных рыночных условиях. В третьей части анализируется соотношение спроса и предложения в зависимости от различных форм рынков (рынков совершенной или несовершенной конкуренции). Четвертая часть — теория распределения — посвящена анализу рынков и ценообразования факторов производства.

Для понимания ряда серьезных дефектов в теории цены Маршалла необходимо кратко рассмотреть несколько направлений в дальнейшем развитии буржуазной политэкономии, которые содержат значительные элементы критической переоценки теоретического наследства Маршалла.

Возникновение макроэкономического раздела буржуазной политэкономии. Начавшийся с работ Маршалла поворот в буржуазной политэкономии в сторону

проблем микроэкономики не был случайным. Он был подготовлен всем предшествующим развитием буржуазной политэкономии, прежде всего взятием ею на вооружение догмы Сэя. Раз макроэкономическое развитие капиталистической экономики по догме Сэя не сталкивалось с какими-либо серьезными трудностями, в частности с всеобщими кризисами перепроизводства, центральной проблемой буржуазной политэкономии несомненно должны были стать вопросы микроэкономики, т. е. вопросы функционирования отдельных хозяйственных единиц. Теория цены Маршалла, сконцентрированная на изучении только микроэкономических проблем, также опиралась на догму Сэя в качестве своей важнейшей теоретической базы. Нахождение условий равновесия для отдельных хозяйственных единиц обуславливало, по Маршаллу, автоматическое равновесие и для всей капиталистической экономики. С точки зрения микроэкономического подхода народнохозяйственная экономическая политика вполне могла быть ограничена чисто кредитно-денежной политикой, стимулирующей отдельные хозяйственные единицы к деятельности в нужном направлении. Концентрация усилий только на микроэкономических проблемах, характерная для Маршалла и для преобладающего большинства буржуазных политэкономов в следующие несколько десятилетий, по сути была наиболее ярким выражением апологетизма, присущего буржуазной экономической науке. Апологетическое представление об исключительных преимуществах рыночного механизма, якобы ведущего к автоматическому саморегулированию капиталистической экономики, и упорное игнорирование реальных противоречий капитализма действовали ослепляюще на буржуазных экономистов вплоть до 30-х годов.

Экономический кризис 1929—1933 гг. разбил иллюзии буржуазной политэкономии и показал всю ограниченность и недостаточность чисто микроэкономического подхода. В качестве реакции появилась работа Дж. М. Кейнса «Общая теория занятости, процента и денег» (1936 г.)¹. Центральной идеей работы Кейнса

¹ *John Maynard Keynes. General Theory of Employment, Interest and Money. New York, 1936 (Дж. М. Кейнс. Общая теория занятости, процента и денег. М., 1948).*

являлось отрицание устойчивого равновесия и автоматического характера саморегулирования капиталистической экономики и подчеркивание в связи с этим необходимости вмешательства буржуазного государства в экономику. В работе Кейнса опровергалась догма Сэя. Эти идеи нашли сильный отклик среди буржуазных экономистов, что нашло свое отражение в возникновении широкого и влиятельного кейнсианского направления. Появление теории Кейнса, ее быстрое признание и широкое распространение предопределило принципиальный перелом в развитии буржуазной политэкономии, выразившийся прежде всего в создании наряду с микроэкономикой и макроэкономического раздела, посвященного анализу взаимодействия народнохозяйственных величин и процессов (занятости, национального дохода, накоплений, сбережений, потребления и т. д.). Под влиянием учения Кейнса начали бурно развиваться буржуазные теории воспроизводства, оформившиеся к настоящему времени в два основных направления — теории кратковременных изменений (теории циклов) и теории долгосрочных изменений (теории экономического роста). Теориями воспроизводства, составляющими основу макроэкономического раздела, стали усиленно заниматься не только сторонники кейнсианства (в широком смысле этого слова, т. е. сторонники государственного вмешательства в капиталистическую экономику), но и сторонники так называемой неоклассической теории роста, пытающиеся уже в рамках макроэкономии восстановить идею об устойчивом равновесии и автоматическом саморегулировании капиталистической экономики. К настоящему времени только узкая группа буржуазных экономистов продолжает упорно оставаться на позициях полного отрицания макроэкономии и защиты микроэкономического подхода как единственно плодотворного подхода при изучении капиталистической экономики¹.

Макроэкономические теории кейнсианцев и «неоклассиков» получили достаточное освещение в советской экономической литературе. Отсылая читателей к соответствующим работам для детального ознакомления, мы

¹ *H. Hazlitt. The Failure of the «New Economics».* New York—Toronto—London, 1959; *W. H. Hutt. Keynesianism-Retrospect and Prospect.* Chicago, 1963.

считаем необходимым только кратко остановиться на соотношении макроэкономики с микроэкономическим разделом.

Несомненно, что возникновение макроэкономических теорий, основанных, в частности, на отрицании догмы Сэя, явилось критической переоценкой того абсолютизирования микроэкономических проблем, которое было характерно для Маршалла и его последователей. Но — и это надо подчеркнуть — возникшая под воздействием идей Кейнса макроэкономика не являлась ни возвращением к старой макроэкономике начала и середины XIX в., ни полным отрицанием микроэкономики. Подход и Кейнса и его последователей к макроэкономическим проблемам опирался на методологию, разработанную в микроэкономике и связанную с выявлением в качестве определяющих причин народнохозяйственных процессов экономических мотивов поведения различных хозяйственных единиц, объединенных в определенные группы¹. Далее, макроэкономический раздел не рассматривался и не рассматривается его творцами тождественным всей буржуазной политекономии, а лишь как раздел, посвященный анализу народнохозяйственных экономических процессов, прежде всего проблем воспроизводства. На долю микроэкономического раздела остается анализ экономических проблем, относящихся к отдельным хозяйственным единицам, прежде всего проблем ценообразования в рамках отдельных фирм и отдельных рынков. К настоящему времени макроэкономика и микроэкономика рассматриваются преобладающим большинством буржуазных экономистов как две равноправные части политекономии, каждая со своим кругом различных проблем, но органически связанных единством и методологических и идеологических принципов.

Развитие теории монопольной цены. 30-е годы XX в. были связаны с еще одной важной критической переоценкой теории Маршалла. Теория цены Маршалла была построена почти исключительно для условий свобод-

¹ «...Практически в любом направлении современной экономической теории можно найти следы, ведущие к какому-нибудь намеку или мысли Маршалла. Это ощущается даже тогда, когда ученый отталкивается от Маршалла в отрицательном смысле, как, например, Джон Мейнард Кейнс» (Б. Селигмен. Основные течения современной экономической мысли, стр. 296).

ной или неограниченной конкуренции, характеризующейся стихийным регулированием цен. В то же время в период написания работ Маршалла происходило быстрое развитие производственных монополий, что вело к замене капитализма свободной конкуренции капитализмом монополистическим и соответственно к замене рынков свободной конкуренции рынками с господством монополистической конкуренции. Последнее не нашло отражения в теории цены Маршалла.

Правда, Маршалл не смог полностью обойти проблему производственной монополии и ее влияния на цену. В данном вопросе он опирался на теоретическое наследство французского экономиста Антуана Курно (1801—1877 гг.), который еще в 1838 г. в работе «Исследование математических принципов богатства» поставил проблему производственной, т. е. искусственной монополии¹. Курно с помощью математической модели рассмотрел ценообразование для случая, когда одна фирма концентрирует все производство и предложение какого-либо товара. Курно показал, что подобная фирма — монополия устанавливает цену значительно выше той, которая, при тех же условиях производства, установилась бы при наличии конкурентов (т. е. других фирм, производящих те же товары). Превышение монопольной цены над конкурентной ценой Курно объяснил тем, что повышение первой цены встречает только единственное ограничение в виде сокращения спроса, в то время как повышение второй цены имеет и другое ограничение в виде политики цен конкурентов. Маршалл, рассматривая случай с производственной монополией, также признал завышение цены монопольной фирмы по сравнению с аналогичной фирмой, находящейся в условиях конкуренции. «Монополист, — отметил он, — потеряет весь свой монопольный доход, если будет производить такое большое количество, при котором его цена предложения... будет равняться цене спроса: количество, которое обеспечивает максимальный монопольный доход, всегда значительно менее этого»². Однако указанное положение о монопольной цене Маршалла не может служить каким-либо осно-

¹ A. Cournot. Recherches sur les principes mathématiques de la théorie des richesses. Paris, 1838.

² A. Marshall. Principles of Economics, p. 484.

ванием для понимания ценообразования в условиях складывающейся на рубеже XIX—XX вв. монополистической структуры рынков. Во-первых, Маршалл снабдил тезис о завышении цены монополистом рядом важных оговорок. По его мнению, указанное завышение преодолевается рядом важных контртенденций, к числу которых он отнес уменьшение издержек монополиста в результате более крупных масштабов производства по сравнению с фирмами-немонополистами, а также заботу монополиста о будущем развитии своего бизнеса и интересах потребителя¹. Тем самым проявилась довольно отчетливая тенденция Маршалла к идеализации монополий. Во-вторых, Маршалл рассматривал, как и Курно, только абсолютную монополию, т. е. фирму, охватывающую все производство определенного товара. Реальное же развитие монополий характеризовалось обычно не захватом отрасли какой-либо единственной фирмой, а захватом господствующего положения в отрасли несколькими наиболее крупными фирмами. В-третьих, — и это основное — Маршалл рассматривал монополию как частный случай на общем фоне неограниченной конкуренции, закономерности ценообразования в условиях которой остаются господствующими. Подобный подход раздельного рассмотрения монополий и неограниченной конкуренции оставался ведущим до 30-х годов. В тех случаях, когда отдельные экономисты (вроде Ф. Эджворта или А. Пигу) все же обращались к анализу ценообразования в условиях малого числа конкурентов (т. е. в условиях, близких к реальной монополистической структуре в отдельных отраслях), они ограничивались ничем не говорящим выводом о неопределенности цены в подобных условиях.

30-е годы заставили наиболее реалистичных буржуазных экономистов пересмотреть подобное положение. Стало очевидно, что одной из причин глубины экономического кризиса 1929—1933 гг. служили монопольные цены, установившиеся в ведущих отраслях промышленности капиталистических стран. В 1933 г. параллельно вышли две работы, поставившие по-новому проблемы монополистической конкуренции и монопольных цен в буржуазной политэкономии: работа американского

¹ *A. Marshall. Principles of Economics, p. 485.*

экономиста Эдварда Чемберлина «Теория монополистической конкуренции» и работа английской экономистки Джоан Робинсон «Экономика несовершенной конкуренции»¹. Оба автора показали, что свободная конкуренция ушла в прошлое и господствующий характер в условиях капитализма приобрела монополистическая или несовершенная конкуренция, характеризующаяся разделом рынка товара незначительным числом монополистов (олигополистов). Если в условиях неограниченной конкуренции цена выступала как результат стихийно действующих сил спроса и предложения независимо от сознательных усилий отдельных предприятий и фирм, то в условиях господства несовершенной конкуренции монополии получают возможность через свое воздействие и на предложение и на спрос влиять на складывание цены. В общей оценке роли монополий между Чемберлином и Дж. Робинсон имелись определенные различия. Дж. Робинсон выступила как радикальный, хотя и буржуазный критик монополий, связав деятельность последних с такими отрицательными явлениями, как завышение цен, эксплуатация рабочих и покупателей, усиление неравенства в распределении доходов и т. д. Чемберлин дал пример более консервативной оценки монополий. Признав, с одной стороны, завышенность и относительную негибкость монопольных цен по сравнению с чисто конкурентными ценами и ряд отрицательных явлений, связанных с этим (например, недоиспользование мощностей), Чемберлин одновременно представил элементы иной оценки монополий. В наибольшей мере это относится к двум положениям его теории. Так, Чемберлин связывал установление единой цены для группы монополий в той или иной отрасли только с действием монополистической конкуренции. Если отдельные монополисты учитывают свою зависимость от действий других монополистов, то одного указанного учета без какого-либо предварительного сговора, по Чемберлину, оказывается достаточным для установления единой и приемлемой для всех монопольной цены². Это положение Чем-

¹ *E. H. Chamberlin. The Theory of Monopolistic Competition. Cambridge, 1933* (Э. Х. Чемберлин. Теория монополистической конкуренции. М., 1959); *Joan Robinson. The Economics of Imperfect Competition. London, 1933.*

² См. Э. Х. Чемберлин. Теория монополистической конкуренции, стр. 93—94.

берлина сыграло определенную практическую роль. Американские адвокаты, выступающие в защиту монополий в связи с расследованиями по антитрестовскому законодательству, часто ссылались на указанное заявление Чемберлина в качестве доказательства того положения, что наличие единой цены у ряда монополий еще не доказывает их предварительного сговора. Второе положение теории Чемберлина, дающее неправильную оценку монополиям, состоит в утверждении, что монопольные цены возникают не только в результате возникновения и деятельности крупных производителей, но не в меньшей степени в результате широкой дифференциации продукции (и по качеству и по территории). Такая позиция Чемберлина по сути растворила реальные производственные монополии в массе других явлений, в той или иной мере ограничивающих конкуренцию. В частности, на одну доску были неправомерно поставлены и производственные монополии, и процессы монополизации рынка, связанные с дифференциацией продукции. Но монополизация рынка на основе дифференциации продукции, если она не связана с производственной монополией, носит крайне неустойчивый характер; при связи же с производственной монополией она выступает как один из методов установления монопольных цен. Двойственная теоретическая позиция Чемберлина в последующей экономической литературе США была подвергнута критике. С одной стороны, против нее выступили более радикальные американские исследователи и критики монополий (Г. Минз, Дж. Стокинг, М. Уоткинс и др.), которые на базе большого фактического материала показали и огромное значение монополий в экономике США, и их решающую роль в проведении политики монопольных цен, составной частью которой нередко является обязательный экономический сговор ведущих отраслевых производителей, проводимый либо в форме «лидерства в ценах», либо в других, в том числе и тайных формах. С другой стороны, Чемберлина подвергли критике и сторонники неолиберализма и свободной конкуренции (Л. Мизес, Дж. Стиглер и др.), которые обвинили его в сгущении красок при оценке экономической роли монополий.

Возникновение теории монополистической конкуренции и монопольной цены послужило дальнейшему огра-

ничению роли теории цены Маршалла уже внутри микроэкономического раздела буржуазной политэкономии. Теория цены Маршалла стала рассматриваться как теория, относящаяся только к рынкам, близким к состоянию неограниченной, или, что то же, совершенной конкуренции. А поскольку, по мнению буржуазных экономистов, таких рынков мало, теория цены Маршалла стала играть в основном роль теории, позволяющей уяснить закономерности движения цен в гипотетических условиях совершенной конкуренции в качестве основы последующего уяснения закономерностей движения цен в реальных для XX в. условиях несовершенной или монополистической конкуренции.

О динамике микроэкономических издержек производства. Из других важных переоценок теоретического наследства Маршалла необходимо отметить пересмотр закономерностей движения издержек производства. Маршалл, как отмечалось, выделял три возможных варианта динамики издержек производства в зависимости от изменения объема производства. В последующей буржуазной политэкономии альтернативный подход Маршалла к указанной проблеме был заменен выдвижением единой закономерности движения микроэкономических издержек производства. Стало предполагаться, что при расширении производства фирмы первоначально издержки производства на единицу продукции снижаются, но затем, достигнув какого-то минимума, начинают постоянно расти (так называемая U-образная кривая издержек). Иначе говоря, два выдвинутых Маршаллом варианта изменения издержек (их рост и их снижение в зависимости от роста объема производства) были объединены таким образом, при котором снижение издержек и рост издержек при росте объема производства из параллельных и независимых друг от друга вариантов превратились в последовательные части единого процесса. Переход на подобную позицию обуславливался тем, что один из важнейших вариантов, выдвинутых Маршаллом, именно вариант, обусловленный так называемым законом растущей доходности, делал неразрешимой проблему равновесия фирмы в условиях совершенной конкуренции. При таком варианте получалось, что рост спроса, ведущий соответственно к росту предложения, обуславливает снижение издержек производ-

ства и цены, вызывая дальнейшее расширение спроса и т. д. Процесс может завершиться только созданием нескольких монополий в отрасли, которые на базе тайного сговора могли бы наконец установить цену равновесия, эксплуатируя в свою пользу сложившуюся рыночную ситуацию. По сути дела закон растущей доходности обуславливал неминуемую монополизацию производства, т. е. ликвидацию совершенной конкуренции. Это, по-видимому, в первую очередь и заставило последователей Маршалла отказаться от него. Предположение же о первоначальном снижении издержек и о последующем их повышении с ростом объема производства создает основу для решения проблем равновесия фирмы в условиях совершенной конкуренции без ликвидации последней.

Но подобная переоценка, хотя и подкрепленная математическими доводами, встречает ряд оговорок. Особенно это относится к тем теоретическим доказательствам, которыми обосновывается обязательный характер роста издержек производства с определенного момента расширения производства. Указанный рост выводится из так называемого закона убывающей производительности. По этому закону непрерывный рост одних факторов производства при неизменном количестве других факторов (или хотя бы более медленном их росте) вызывает уменьшение величины продукции или дохода по отношению к величине издержек. По мнению буржуазных экономистов, рост производства на определенном этапе неминуемо вызывает действие этого закона, ибо какой-нибудь фактор окажется ограниченным, т. е. не способным к дальнейшему увеличению по сравнению с другими факторами производства. Экономисты на Западе в этом смысле решающее значение придают усилению трудностей эффективного контроля за предприятием или фирмой с ростом масштаба их производства, т. е. они считают наиболее ограниченным при росте производства фактор управления¹. Подобная ограниченность одного фактора неизбежно должна привести с определенного момента расширения производства к росту издержек производства на единицу продукции.

¹ J. R. Hicks. Value and Capital. Oxford, 1939, p. 82; Э. Х. Чемберлин. Теория монополистической конкуренции, стр. 335.

Важнейшие посылки представленных теоретических рассуждений носят неправильный характер. Прежде всего закон убывающей производительности предполагает совершенно нереальную экономическую ситуацию. Во-первых, предполагается отсутствие технического прогресса; во-вторых, предполагается, что предварительно до изменения какого-либо фактора производства уже достигнут оптимум в комбинации факторов производства, дающий наивысший объем продукции и дохода (поскольку если такой оптимум еще не достигнут, то одностороннее изменение какого-либо одного фактора может не удалить, а, наоборот, приблизить сочетание факторов производства к оптимуму и соответственно не уменьшить, а увеличить объем продукции и дохода). Иначе говоря, если во всех своих рассуждениях буржуазные экономисты подчеркивают, что они исходят из рациональных принципов экономической деятельности (будь то производство или даже потребление), то при выдвигании этого закона предполагается явная нерациональность в использовании ресурсов, избыточное увеличение одних факторов при неизменном количестве других (т. е. нарушение рациональных пропорций производства). В действительности изменение соотношения между факторами производства определяется техническими и экономическими закономерностями. В определенном производстве при неизменных технических условиях существуют какие-то относительно постоянные соотношения между факторами производства. Поэтому непрерывное увеличение одного фактора производства при постоянном количестве других просто невозможно, поскольку избыточные единицы первого фактора не смогут найти себе применение в производстве. Нельзя, например, непрерывно увеличивать число рабочих при одном и том же количестве оборудования, ибо этот прирост скоро будет представлять просто избыточную рабочую силу, которую невозможно применить в производстве (если конечно исходить из принципов рационального его ведения). Также невозможно непрерывно увеличивать количество одного и того же оборудования при неизменном количестве рабочих. Весь прирост будет просто фигурировать как неиспользованное оборудование. По существу во многих случаях изменение одних факторов производства при постоянстве других возможно только

на базе технического прогресса (т. е. на базе иных предпосылок, чем заложены в законе убывающей производительности). Последнее отмечено В. И. Лениным в отношении такого отраслевого варианта закона убывающей производительности, как закон убывающего плодородия: «Чтобы увеличить в значительных размерах количество вкладываемого в землю капитала, надо *изобрести* новые машины, новые системы полеводства, новые способы содержания скота, перевозки продукта и пр. и пр. Конечно, в сравнительно небольших размерах «добавочные вложения труда и капитала» могут происходить (и происходят) и на базисе данного, неизменного уровня техники: в этом случае применим *до некоторой степени* и «закон убывающего плодородия почвы», применим в том смысле, что неизменное состояние техники ставит очень узкие сравнительно пределы добавочным вложениям труда и капитала»¹.

На определенном этапе развития производительных сил или в определенных отраслях расширение производства может сталкиваться с относительной ограниченностью одного фактора по сравнению с другими факторами производства. Однако, как показывает исторический опыт, технический прогресс снимает это препятствие либо на пути резкого увеличения эффективности в использовании ограниченного фактора, либо на пути замены его другим фактором. Например, технический прогресс привел к такому увеличению эффективности в использовании земли, что, несмотря на ограниченность этого фактора и вопреки утверждениям сторонников закона убывающего плодородия, сельское хозяйство в развитых капиталистических странах характеризуется непрерывным ростом урожайности при снижении издержек производства на единицу продукции. Технический прогресс оказывает подобное же действие и во всех других случаях ограниченности одного фактора производства по сравнению с другими. Не является исключением и фактор управления. Развитие новых форм управления крупными фирмами наряду со все новыми техническими средствами управления (электронно-вычислительные машины и т. д.) делает это управление все более эффективным и соответствующим возросшему объему произ-

¹ В. И. Ленин. Полн. собр. соч., т. 5, стр. 101.

водства. Так, опыт свидетельствует о более эффективном руководстве крупными монополиями по сравнению с руководством мелкими предприятиями, а следовательно, и о том, что в этой сфере деятельности закон убывающей производительности не находит себе постоянного подтверждения.

Если теоретические доводы в пользу U-образной кривой издержек малообоснованны, то доводы практического порядка представляют больший интерес (хотя необходимо учитывать и их ограниченность). Прежде всего в практическом аспекте U-образную кривую издержек связывают с тем очевидным фактом, что в каждой сфере производства существует какой-то оптимальный размер предприятия, нарушение которого и в сторону уменьшения, и в сторону преувеличения отрицательным образом сказывается на величине издержек. В общем плане с этим доводом можно согласиться. Но одновременно необходимо указать, что конкретные исследования свидетельствуют о наличии в отраслях не одного, а нескольких или даже целого ряда оптимальных размеров предприятий (часто охватывающих большой ранг масштабов производства)¹. Далее, статистические исследования, сделанные по этому вопросу в зарубежной экономической литературе, почти единодушно свидетельствуют о том, что более крупное производство характеризуется более низкими (или хотя бы равными) издержками на единицу продукции (т. е. об отсутствии проявления правой ветви U-образной кривой)². Увеличение издержек производства на единицу продукции в более крупных предприятиях по сравнению с более мелкими предприятиями бывает крайне редко. Последнее, по-видимому, объясняется тем, что в условиях, когда известны оптимальные размеры предприятия в той или иной отрасли, удовлетворение потребностей по расширению производства выше объема, достижимого при том или ином оптимуме, обычно идет при капитализме

¹ «В одних отраслях для достижения максимальной эффективности требуется завод очень большого размера... в других отраслях заводы относительно умеренных размеров могут быть почти столь же эффективны, как и заводы со значительно большим масштабом производства» (*G. S. Bain. Industrial Organization*, p. 147).

² См., например, *D. C. Hamilton. Competition in Oil. The Gulf Coast Refinery Market, 1925—1950. Cambridge, 1958*, p. 42—90.

не за счет увеличения предприятия за рамки оптимальности, что должно было бы вызвать рост издержек производства единицы продукции, а за счет создания соответствующей фирмой ряда предприятий оптимальных размеров.

Далее U-образная кривая издержек в практическом аспекте связывается с другим очевидным фактом, что на каждом предприятии или фирме имеются оптимальные размеры использования мощностей и трудовых ресурсов, нарушение которых в ту или иную сторону ведет к росту издержек производства единицы продукции. Действительно, предприятие или фирма могут столкнуться с необходимостью использовать мощности и трудовые ресурсы сверх оптимального размера. Это может иметь (и обычно имеет) место, когда предприятие, столкнувшись с большим неудовлетворенным спросом, нарушает оптимальную загрузку мощностей и рабочей силы в целях роста производства любой ценой (исходя из того, что рост издержек окупится за счет большего сбыта продукции по высокой цене)¹. Совершенно очевидно, что такое положение, хотя и может господствовать в течение более или менее продолжительного периода, бесконечным быть не может. Оно прекратится либо при быстром насыщении рынка, что снимет необходимость держать выпуск продукции выше оптимального размера загрузки мощностей и рабочей силы, либо, если новый размер спроса носит относительно постоянный характер, заставит предпринимателя обратить внимание и на снижение издержек производства по линии введения новой техники или лучшей организации производства. В обоих случаях произойдет снижение средних издержек на единицу продукции². Далее, увеличение средних издержек на едини-

¹ Одним из возможных примеров подобной ситуации может являться применение прогрессивной оплаты труда, что с определенного этапа роста продукции обязательно должно вести к увеличению издержек на единицу этой продукции.

² Интересно отметить, что признание такой закономерности проявляется хотя бы в том, что некоторые экономисты на Западе наряду с анализом движения издержек фирмы за кратковременный и долговременный периоды (при элиминировании влияния технического прогресса) начали проводить анализ и за период, включающий влияние технического прогресса. В рамках этого третьего периода экономисты на Западе признают тот факт, что технический прогресс ликвидирует тенденцию к росту предельных и средних

цу продукции с ростом выпуска последней может иметь место, если предприятие в случае полного насыщения рынка будет производить на склад для накопления не-реализованных запасов. Последнее, однако, тоже не может продолжаться бесконечно.

Следовательно, обстоятельства, при которых капиталистическое предприятие может столкнуться с фактом роста средних издержек на единицу продукции с увеличением выпуска последней, носят в условиях рационального ведения дел отнюдь не обязательный, а только возможный и кратковременный характер.

2. ВЗАИМОСВЯЗЬ ТЕОРИИ СТОИМОСТИ И ТЕОРИИ ЦЕНЫ В СОВРЕМЕННОЙ БУРЖУАЗНОЙ ПОЛИТЭКОНОМИИ

Теория Маршалла положила начало той эволюции, в результате которой существенно изменилась роль теории стоимости в буржуазной политэкономии. Если в XIX в. проблемы теории стоимости — нахождение конечного основания цен и конечного источника доходов — занимали центральное место в работах большинства буржуазных экономистов, в то время как проблемы зависимости цены от изменений спроса и предложения — второстепенное место, иное положение сложилось в XX в. У Маршалла теория стоимости была сведена к теории, относящейся либо к гипотетическим, либо к редко проявляющимся условиям развития. На центральное место выдвинулась теория цены, изучающая через изменение предложения и спроса комплексное взаимодействие различных ценообразующих факторов как на рынках товаров, так и на рынках факторов производства. С работ Маршалла подобный подход быстро завоевал в буржуазной политэкономии господствующее положение (несмотря на серьезные выпады против него отдельных экономистов вроде Бем-Баверка). Причем в

издержек производства единицы продукции с увеличением объема последней (*H. Grayson. Price Theory in a Changing Economy*, p. 38—43).

ряде последующих работ вопрос стал ставиться еще резче, чем у Маршалла. Некоторые видные экономисты (Парето, Кассель и др.) выступили по существу вообще против необходимости какой-либо теории стоимости, считая достаточным наличие одной теории цены. Наиболее прямо на этот счет высказался В. Парето: «И отныне можно сказать, что всякий экономист, ищущий причину стоимости, тем самым обнаруживает свое полное непонимание синтетического явления равновесия»¹. И развитие буржуазной политэкономии в XX в., в частности его микроэкономического раздела, пошло в рекомендуемом направлении. Проблемы теории стоимости как будто исчезают из работ буржуазных экономистов, или отступают в тень перед проблемами микроэкономической теории цены². Однако подобное впечатление обманчиво. Более тщательное ознакомление с теорией цены, развиваемой на Западе, заставляет отказаться от мысли, что теория стоимости полностью исчезла из буржуазной политэкономии. В действительности теория стоимости сохранила очень важное значение в системе идей буржуазных экономистов.

Предположение о возможности полного изгнания теории стоимости из политэкономии по сути означает прежде всего предположение о полном отказе от попыток дать ответ на две коренные и тесно взаимосвязанные проблемы, составляющие суть этой теории: о конечном основании цен и конечном источнике доходов. В рамках сугубо микроэкономического подхода, рассматривающего только функциональные зависимости, подобное абстрагирование от проблем теории стоимости возможно. С позиции отдельной хозяйственной единицы, например фирмы,

¹ V. Pareto. *Manual d'economie politique*. Paris, 1927, p. 146. В частности, исходя из полного отрицания теории стоимости, Парето считал проблему, почему капитал приносит процент, не более сложной, чем проблему, почему вишневое дерево приносит вишни.

² Последнее отразилось и на содержании, вкладываемом в термин «стоимость». Этот термин все реже появляется в экономических работах; в тех же случаях, когда он находит применение, указанный термин используется только для обозначения меновых пропорций и по существу выступает полностью как синоним термина «цена» (в то время, как во многих экономических работах XIX в. использование термина «стоимость» связывалось по существу не только с понятием меновых пропорций, но и со скрытым обозначением определенного основания, стоящего за ценами).

процессы ценообразования предстают как процессы функционального взаимодействия спроса и предложения на рынках товаров и на рынках факторов производства. Но даже и отдельные предприниматели, заинтересованные только в функциональных зависимостях, определяющих движение цен, при решении вопроса о доходах не ограничиваются рассмотрением последних только в качестве цен соответствующих факторов производства. Как представители определенного класса и движимые только интересами этого класса, находящегося целиком под влиянием иллюзий товарного и денежного фетишизма, они как бы попутно выводят различные доходы из деятельности различных факторов производства. По твердому убеждению предпринимателей процент является не просто ценой на заемный капитал, но и порождением используемого ими капитала (как заемного, так и собственного); предпринимательский доход порожден их деятельностью в качестве предпринимателей и т. д. Современная буржуазная политэкономия оказалась полностью в положении, аналогичном описанному положению отдельного предпринимателя. Сконцентрировав формально все внимание на функциональных зависимостях, определяющих цену, в трактовке проблем доходов она выходит за рамки рассмотрения последних просто в качестве цен факторов производства и ставит одновременно и вопрос о происхождении и соответственно об источниках указанных доходов. Для решения этой проблемы вновь привлекаются теории факторов производства.

Поэтому первая особенность современной теории стоимости состоит в том, что ее ответ на вопрос о конечном источнике доходов дается с позиции теории производительности факторов производства, причем этот ответ включен в сложный комплекс микро- и макроэкономических проблем. Наряду с этим и до настоящего времени отдельные буржуазные экономисты продолжают отдавать предпочтение в трактовке источников доходов и других проблем теории стоимости либо теории жертв, либо монистической теории предельной полезности (т. е. теории, рассматривающей субъективные оценки потребителей в качестве единственного основания цен). Следовательно, раз современная теория цены содержит ответ на вопрос о конечном источнике доходов, а не обходит

его, уже только поэтому она содержит в себе элементы теории стоимости. Но этого мало.

Рассмотрим современную формулу цены, используемую в буржуазной политэкономии. Цена равновесия в условиях совершенной конкуренции, гласит современная микроэкономическая теория, равняется, с одной стороны, предельной полезности, с другой — предельным издержкам, которые в свою очередь равняются предельным продуктам факторов производства¹. Представленная формула по сути есть прежде всего выражение того положения, что цена равновесия товаров находится в точке пересечения кривых спроса и предложения, поскольку изменение предельной полезности рассматривается как решающий фактор в изменении кривой спроса, а изменение предельных издержек — как решающий фактор в изменении кривой предложения. Но посмотрим на эту формулу с несколько иной позиции. Цена оказывается зависимой от двух неценовых факторов. Предельные продукты факторов производства выступают в виде источников основных доходов и через предложение влияют на цены; предельная полезность влияет на цену через потребительский спрос (включая и спрос на деньги). Следовательно, вторая особенность современной буржуазной теории стоимости — это ее дуалистический характер. Цена оказывается зависящей в конечном счете от двух оснований, которые через стремление предпринимателя к максимизации прибыли и механизм спроса и предложения создают ситуацию частного равновесия на том или ином товарном рынке.

В этом отличие современной теории стоимости от аналогичных теорий XIX в. Все три основных варианта буржуазных теорий стоимости XIX в. — теории производительности или жертв факторов производства и теории предельной полезности — при всем отличии в других моментах сходились в одном: они все претендовали в одинаковой мере на монистический характер. Последнее вызывалось тем, что только с позиции монизма, т. е. признания единого основания цен и единого источника

¹ Точнее, стоимости предельных продуктов факторов производства (т. е. произведению физических объемов предельных продуктов на их рыночную цену). Однако в данном случае мы берем формулу в самом ее упрощенном выражении для выяснения тех неценовых факторов, которые фигурируют в ней.

доходов, можно было объяснить то качество однородности и соизмеримости, которое придают товарам и вообще явлениям товарного хозяйства цены. Именно поэтому такой острой в теориях стоимости XIX в. являлась проблема равнокачественности и соизмеримости. Так, в частности, теоретики факторов производства большое внимание уделяли доказательству равнокачественности и соизмеримости вкладов или жертв указанных факторов. Например, Сениор рассматривал и труд и воздержание, два конечных основания цены по его теории, с чисто субъективной стороны, тем самым стараясь доказать их однородность и соизмеримость и, следовательно, возможность объединения в единое целое (выступал, если можно так выразиться, с позиции формально-монистической). Монистический подход к проблеме конечного основания цены активно защищал Бем-Баверк, критиковавший Маршалла за отход от этого принципа.

В современный период, ввиду выдвижения на первый план теории цены, т. е. теории, рассматривающей цену как равнодействующую функционального взаимодействия комплекса ценообразующих факторов, структура теории стоимости оказалась подчиненной структуре теории цены. Элементы теории стоимости выступают в виде некоторого выхода из закрытой системы теории цены, как включение в замкнутый анализ, в котором цены определяют цены двух внеценовых факторов — предельной полезности и предельных продуктов, между которыми произошло как бы своеобразное разделение труда. Если категория предельных продуктов факторов предназначена дать ответ на вопрос о конечном источнике доходов, то категория предельной полезности, рассматриваемая независимой от цен, по существу выступает как единственное объяснение той внутренней субстанции однородности и соизмеримости, которая через цены проявляется в товарах, и соответственно тех количественных различий, которые отражаются в соотношении цен на товары.

Однако с дуалистическим решением проблемы стоимости в современной буржуазной политэкономии согласиться нельзя. Во-первых, приравнивание предложения и спроса, а следовательно, производства и потребления с точки зрения воздействия на цену носит

неправомерный характер. Хотя цена и выступает как результат функционального взаимодействия комплекса факторов и со стороны предложения и со стороны спроса, научный экономический анализ не может останавливаться только на выявлении функциональных связей (как бы они ни были важны). Он должен установить и те причинно-следственные связи, которые скрываются за функциональными связями. Если исходить из такого подхода (а именно такой подход характерен для марксистской экономической теории), то первичная и определяющая роль производства по отношению к потреблению, предложения по отношению к спросу проявляется достаточно четко (особенно при народнохозяйственном и долговременном подходе). Именно в производстве в результате технического прогресса и других динамических процессов происходят те решающие изменения в издержках, которые и обуславливают в конечном счете основные изменения цен. Воздействие спроса на цену носит, хотя и важный, но в целом вторичный и производный характер. Во-вторых, если категория предельных продуктов факторов и «объясняет» конечный источник доходов (хотя это «объяснение», как мы увидим далее, носит ненаучный характер), то категория предельной полезности не дает никакого логического объяснения того качества однородности и соизмеримости, которое через цены проявляется в товарах. Можно только напомнить, что предельные полезности носят субъективный, индивидуальный и соответственно разнородный характер, а цены являются категориями объективными, массовыми и однородными. Переход от первых ко вторым представляет поэтому неразрешимую логическую задачу, с которой буржуазные экономисты не смогли справиться. Кроме того, и сама категория предельной полезности частично определяется ценами и доходами, что лишает ее характера полностью независимого внеценового фактора.

Следовательно, подчинение теории стоимости проблемам теории цены, ярко проявившееся в буржуазной политэкономии XX в., по существу привело ее к отказу вообще от какого-либо решения ряда коренных вопросов, относящихся к сущности явлений товарного хозяйства. Решение указанных вопросов подменяется логическими кругами в виде объяснения одних цен други-

ми ценами. Такой круговой отчет (прерываемый отчасти в вопросе о конечном источнике доходов) является третьей особенностью современной теории стоимости. Указанная особенность и есть то следствие переоценки функционального метода анализа и отказа по существу от рассмотрения причинно-следственных связей, которые характерны для буржуазной теории стоимости и цены ХХ в. Марксистская экономическая теория, определяя стоимость общественно необходимыми затратами труда, тем самым дает научный монистический ответ на вопрос о конечном основании цен (а в учении о прибавочной стоимости и о конечном источнике доходов) и в виде органической части этого ответа решает проблему соизмеримости, поскольку именно общественно необходимые затраты труда как независимый от цен фактор придают товарам через их стоимость однокачественный и соизмеримый характер. Такое решение проблем стоимости создает базу и для правильного научного решения проблем теории цены и тех функциональных связей, которые являются предметом ее исследования.

Четвертая особенность современной теории стоимости состоит в том, что ее проблемы занимают относительно скромное место рядом с проблемами цены. Особенно ярко это видно на примере теории вменения и распределения. Раскрытие конечного источника доходов в этой теории проводится при сочетании решений, заложенных в теориях производительности факторов производства XIX в., с новым методологическим подходом, предоставляемым предельным анализом и законом убывающей производительности. Причем первая группа решений составляет тот принципиальный фундамент, на котором разворачивается анализ с помощью новых логических категорий и средств. То, что экономисты XIX в. доказывали с помощью более или менее длинных теоретических рассуждений, ставится в современных теориях вменения и распределения в виде первичных кратко сформулированных аксиом или постулатов, имеющих целью включить в анализ теории цены внеценовые факторы. Именно в этих постулатах дается ответ на коренные проблемы теории стоимости о конечных неценовых источниках доходов, в то время как весь последующий анализ включен и ведется в рамках закрытой системы теории цены. Но малый объем не снижает того

большого значения, которое скрывается за постулатами, объясняющими источники доходов. Указанные постулаты формируют тот идеологический фундамент, на котором основывается общая апологетическая направленность буржуазной политэкономии. Система постулатов, почерпнутых из теорий факторов производства, по существу закрывает доступ в буржуазную политэкономия наиболее острым проблемам, связанным с эксплуататорской сущностью капиталистического строя, с его социальными и классовыми антагонизмами.

ЭВОЛЮЦИЯ ТЕОРИЙ
ПРЕДЕЛЬНОЙ
ПОЛЕЗНОСТИ

Если кратко охарактеризовать эволюцию теорий предельной полезности в XX в., то она состояла в усилении внимания к вопросам, связанным с закономерностями изменения потребительского спроса на микроэкономическом уровне. Иначе говоря, теории предельной полезности превратились в составную часть микроэкономической теории потребительского спроса. Последнее не снимает более широкого и глубокого значения категории предельной полезности с точки зрения решения проблем теории стоимости. Однако в этом направлении микроэкономические теории XX в. не добавили ничего нового к теориям предельной полезности XIX в. (за исключением отказа от некоторых слишком далеко идущих выводов ранних представителей маржинализма).

В теориях предельной полезности XX в. большое внимание обращалось на разработку основ теории выбора отдельного потребителя в условиях рыночной экономики. Поскольку проблемы выбора прежде всего связаны с пониманием и измерением самой категории предельной полезности, постольку процесс эволюции теорий предельной полезности проходил под углом пересмотра вопроса о соизмерении указанной категории. Хотя круг разрабатываемых вопросов далеко выходил за рамки этой, относительно частной и узкой проблемы, тем не менее именно эта проблема выступала как одна из центральных осей, вокруг которой сталкивались различные точки зрения.

Одна группа буржуазных экономистов, получившая наименование кардиналистов (А. Маршалл, Д. Робертсон и др.), отстаивала и отстаивает старый тезис о возможности количественного измерения абсолютных величин предельной полезности. Однако из всех предлагаемых ею методов все-таки наибольшее практическое значение (хотя бы для условных примеров) сохранило измерение предельной полезности в денежных единицах. Не довольствуясь денежным измерением, отдельные кардиналисты пытаются найти иные единицы измерения субъективной предельной полезности.

Одна из последних, наиболее известных попыток доказать соизмеримость различных полезностей была предпринята математиком Дж. Нейманном и экономистом О. Моргенштерном в книге «Теория игр и экономическое поведение», вышедшей впервые в США в 1944 г. и затем несколько раз переиздававшейся¹. Эти авторы полагали, что если субъективные оценки индивидуумов относительно предпочтения полезностей различных товаров дополнить расчетами, отражающими вероятности получения этих полезностей, то тем самым будет заложена прочная основа для соизмерения последних.

Но введение в теорию потребительского выбора вероятностных расчетов не помогло решению вопроса о соизмерении предельных полезностей. В реальной жизни перед покупателями редко встают альтернативы, подобные тем, что поставили Нейманн и Моргенштерн. Выбор покупателем товаров обычно не определяется вероятностью их получения. Предложение Нейманна и Моргенштерна имеет смысл только в отношении специально организованных игр или лотерей. Именно в таком узком смысле и расценивает ряд западных экономистов то понятие количественной полезности, которое выдвинули Нейманн и Моргенштерн. Распространение его на предельную полезность товаров они считают необоснованным².

¹ John von Neumann and Oskar Morgenstern. Theory of Games and Economic Behavior. Princeton, 1944.

² «Показатель полезности Нейманна — Моргенштерна не преследует цели отразить степень внутреннего удовлетворения потребителя. Дело в том, что этот показатель предназначен для теории игр, в которой измерение «силы чувства» совершенно не нужно. С его помощью специалист делает расчеты или прогнозы (в специфическом смысле слова), чтобы, не спрашивая игрока, определить,

В целом попытки кардиналистов решить вопрос об измерении и соизмерении предельных полезностей успеха не имели. Поэтому в теории предельной полезности XX в., сделавшей своим содержанием проблему выбора потребителя, основное направление развития определялось иными теоретическими разработками. К ним прежде всего относятся работы так называемых ординалистов, среди которых наиболее видными представителями являются итальянский экономист В. Парето и английский экономист Дж. Хикс.

В. Парето (1848—1923 гг.) исследовал проблему предельной полезности с иных позиций, чем представители австрийской школы и ранние экономисты-математики. Он подобно А. Маршаллу рассматривал предельную полезность не как единственное конечное основание цен, а как лишь один из факторов, который через свое влияние на спрос воздействует и на изменение цен. Следовательно, теория предельной полезности В. Парето претендовала на более скромную роль, чем теории большинства его предшественников. В самом учении о предельной полезности Парето ввел ряд новых оригинальных моментов. Если А. Маршалл считал еще возможным измерение предельных полезностей, то Парето выдвинул тезис о невозможности абсолютных измерений предельной полезности и предложил перейти к оценке предпочтений одних товаров по сравнению с другими (или одних комбинаций товаров по сравнению с другими комбинациями товаров), выводимых из эмпирических фактов товарного обмена. В качестве орудия такого анализа им были предложены кривые безразличия, позаимствованные из работ известного экономиста и статистика Ф. Эджворта¹.

какому из нескольких рискованных предположений он отдаст предпочтение... Но это не старомодная количественная полезность. Здесь нет ни слова о последовательных приращениях чего-либо, которые приводят к уменьшению (или возрастанию) предельного удовлетворения» (У. Баумоль. Экономическая теория и исследование операций, стр. 389).

¹ Основной работой, где Парето изложил указанные идеи, являлась: *Vilfredo Pareto. Manuale d'economica politica*. Milan, 1906. Идеи Парето развил далее русский математик Е. Слуцкий. В июле 1915 г. он опубликовал статью «Sulla teoria del bilancio del consumatore» в итальянском журнале «Giornale degli economisti e rivista di statistica». Однако до 30-х годов эта статья по существу не была извест-

Широкое распространение на Западе идеи ординализма получили после появления работ Дж. Хикса. Важнейшие из них: «Стоимость и капитал» (1939 г.) и «Ревизия теории спроса» (1956 г.)¹.

Хикс подобно Парето считал необходимым отказаться от абсолютного измерения предельных полезностей и сконцентрировать внимание на предпочтении одних товаров другим. В работе «Стоимость и капитал» эта идея выражена в довольно резкой форме. «Мы теперь можем произвести чистку, отвергнув все концепции, которые связаны с количественным понятием полезности, и заменив их... концепциями, которые не имеют такого значения. Первой жертвой очевидно должна быть сама предельная полезность»². Поскольку предельную полезность невозможно измерить, постольку, по мнению Хикса, нечего и пользоваться названием этой категории. Реальный смысл имеют только предпочтения одних товаров другим, отношение определенных комбинаций (наборов) одних товаров к определенным комбинациям (наборам) других. Поэтому Хикс предложил понятие «предельной полезности» заменить другим понятием — «предельной нормы замещения», которой дается следующее определение: «Мы можем определить предельную норму замещения товара x товаром y как то количество y , которое должно компенсировать потребителю потерю предельной единицы x . Это определение целиком свободно от количественного измерения полезности»³. Отказавшись от понятия «предельной полезности», Хикс счел необходимым отказаться и от такого вытекающего из него понятия, как «снижающаяся предельная полезность». «Второй жертвой (более серьезной в настоящее время), — отметил он, — является принцип снижающейся предельной полезности. Если предельная полезность не

на на Западе. Популяризировал ее Хикс. Русский перевод указанной статьи Слуцкого приведен в сборнике «Народнохозяйственные модели. Теоретические вопросы потребления» (М., 1963).

¹ J. R. Hicks. Value and Capital. Oxford, 1939; J. R. Hicks. A Revision of Demand Theory. Oxford, 1956. Значительную роль в развитии теории ординализма сыграл также английский экономист Р. Аллен, который в 1934 г. в соавторстве с Хиксом выступил по соответствующим вопросам (R. G. D. Allen and J. R. Hicks. Reconsideration of the Theory of Value. — «Economica», February and May 1934).

² J. R. Hicks. Value and Capital, p. 19.

³ Ibid., p. 20.

имеет точного смысла, снижение предельной полезности также не имеет точного смысла»¹. И взамен отброшенного понятия был выдвинут принцип «снижающейся предельной нормы замещения», суть которого сводится к следующему: «Чем более товар x заменяет товар y , тем меньше будет предельная норма замещения товара x товаром y »².

Постановка вопроса о несоизмеримости предельных полезностей и выдвижение на первый план предпочтений, начатые Парето и продолженные Хиксом, сыграли значительную роль в дальнейшем развитии теории выбора потребителя. Предложенная ими техника выбора, связанная с кривыми безразличия, вошла в буржуазную политэкономия наряду с техникой выбора, предложенной кардиналистами. Кардиналисты, как известно, исходя из наличия у потребителя количественно измеренных субъективных оценок, основывали выбор потребителя на его следовании второму закону Госсена (такому распределению потребительского бюджета, при котором последняя денежная единица, затраченная на каждый товар, принесет равную предельную полезность). Парето и Хикс исходили из наличия у потребителя определенной субъективной шкалы предпочтений. В случае с двумя товарами эти предпочтения, по мнению ординалистов, принимают форму кривых безразличия³. Сущность подобных кривых состоит в следующем. При возможности значительного изменения количеств обоих товаров можно составить множество их комбинаций (наборов). Все эти комбинации в зависимости от степени предпочтения их потребителем можно разбить на отдельные группы. Комбинации, входящие в одну группу, равнозначны для потребителя, и на графике объединяются единой кривой, называемой кривой безразличия (название подчеркивает, что потребитель безразличен к

¹ J. R. Hicks. Value and Capital, p. 20.

² Ibidem. Если изложить «снижающуюся предельную норму замещения» в кардиналистских терминах, то она означает не что иное, как падение предельной полезности товара x по отношению к предельной полезности товара y при расгущем запасе x по отношению к запасу y .

³ В случае комбинации трех и большего количества товаров используются уже не кривые безразличия, а так называемые поверхности безразличия.

выбору комбинаций, попавших на эту кривую). Зато значение отдельных групп различно для потребителя. Поэтому кривые безразличия, построенные для различных групп, будут иметь различное значение на шкале предпочтений потребителя. Все точки кривой, объединяющей более предпочитаемые комбинации двух товаров, будут на графике лежать выше точек кривых, объединяющих менее предпочитаемые комбинации этих же товаров. В итоге субъективная шкала предпочтений потребителя в отношении двух товаров представляет, по мнению ординалистов, систему расположенных друг над другом кривых безразличия. Решается в этих условиях задача на выбор потребителя следующим образом. Все комбинации двух товаров (включая и возможные покупки только одного из двух товаров), которые доступны потребителю при данных доходе и ценах, изображаются в виде прямой (так называемой бюджетной линии, или линии предпочтений). Из соотношения этой прямой к кривым безразличия устанавливается наиболее выгодная для потребителя комбинация. Прямая может пересекать много кривых безразличия, но только по отношению к одной из них она становится касательной. В точке касания указанной прямой к кривой безразличия и лежит наиболее выгодная комбинация (набор) двух товаров, поскольку точки пересечения этой прямой с другими кривыми безразличия занимают более низкое значение на шкале предпочтений. Таким образом, несмотря на внешнее отличие, нахождение равновесия для потребителя у ординалистов также сводится к нахождению максимума полезности, хотя и не в виде абсолютной предельной полезности, как у кардиналистов, а лишь в виде отношений предельных полезностей друг к другу, выраженных в форме независимой от цен и доходов шкалы предпочтений¹.

¹ В работе «Гевизия теории спроса» Хикс задачу о выборе потребителя между товарами для условий свободной торговли дополняет задачей о возможной наивысшей цене, которая может быть уплачена потребителем за определенное количество товара (задача для условий нормирования и карточной системы). По мнению Хикса, в условиях карточной системы потери потребителей усиливаются в результате невозможности (или трудности) следовать своим предпочтениям. Отсюда делается вывод о необходимости черного рынка, который в определенной мере смягчал бы указанный недостаток карточной системы.

После задачи на выбор потребителя при данных доходе и ценах Хикс поставил проблему реакции потребителя на изменение цен. Поскольку постановка такой проблемы в отношении двух товаров малозначительна (ибо в потребительский бюджет входит гораздо больше товаров), Хикс весьма оригинально обобщил эту проблему. Он начал рассматривать комбинацию двух товаров как комбинацию какого-либо одного товара со всем прочим потребительским бюджетом. Иначе говоря, реакция потребителя на изменение цен рассматривалась им на базе изменения соотношения между каким-либо отдельным товаром, входящим в потребительский бюджет, и всем прочим потребительским бюджетом, взятым как единое целое. В итоге такого подхода Хикс развил интересную теорию о наиболее общих закономерностях, управляющих изменением потребительского бюджета в связи с изменением цен на отдельные товары.

Изменение цены на потребительский товар, по предположению Хикса, вызывает две одновременные реакции, называемые эффектом замещения и эффектом дохода. Сущность эффекта замещения довольно проста. Она сводится к тому, что снижение цены товара вызывает рост его потребления, а увеличение цены товара уменьшает его потребление. Но наряду с таким прямым воздействием изменение цены вызывает и другое, более сложное и косвенное воздействие через свое влияние на общий потребительский бюджет. Снижение цены товара, входящего в потребительский бюджет, увеличивает фактически этот бюджет, что равнозначно росту дохода потребителя. При росте цены имеет место обратное. Увеличение (или уменьшение) дохода потребителя, вызванное изменением цены какого-либо товара, может оказать самое различное влияние на изменение потребления указанного товара. Последнее влияние и называется эффектом дохода. Если снижается цена на высококачественный товар, эффект дохода может целиком действовать в сторону увеличения его потребления. Если товар носит менее качественный характер, часть полученного повышения дохода пойдет на увеличение его потребления, а оставшаяся часть пойдет на увеличение потребления каких-либо других товаров, входящих в потребительский бюджет. Наконец, эффект дохода по отношению к определенным товарам при снижении цен может носить полностью отри-

цательный характер (т. е. полученное повышение дохода поведет полностью к уменьшению потребления этого товара и замене его другим более высококачественным товаром). Таким образом, эффект дохода в отличие от эффекта замещения влияет не только на потребление того товара, чья цена изменилась, но и на потребление других товаров, иначе говоря, ведет к изменению структуры всего потребления¹. По мнению Хикса, общая реакция потребителя на изменение цены любого потребительского товара складывается из эффекта замещения и эффекта дохода. В целом снижение цены на потребительский товар большей частью вызывает рост потребления указанного товара (ибо эффект замещения обычно сильнее эффекта дохода и поэтому даже при полном отрицательном эффекте дохода все же эффект замещения вызовет какой-то рост потребления соответствующего товара, хотя и значительно меньший, чем при нейтральном и тем более положительном эффекте дохода).

Несомненно, что с точки зрения критики тезиса об измеримости предельных полезностей ординалисты дали очень интересный и убедительный материал. Но их попытки построить теорию выбора потребителя без понятия количественно измеренной предельной полезности нельзя признать удавшимися. Понятие предельной полезности предполагает наличие у потребителя субъективных и независимых от существующей системы цен оценок об абсолютной полезности тех или иных товаров. Ординалисты же фактически предполагают наличие у потребителя субъективных и также независимых от существующей системы цен оценок об относительной полезности тех или иных товаров (шкалы предпочтений)². Таким образом, и у кардиналистов, и у ординалистов сохраняется в основе анализа принципиальное условие о независимости субъективных оценок от системы цен. А различие состоит лишь в том, что ординалисты рас-

¹ В западной экономической литературе эффект дохода, понимаемый таким образом, принято также называть эффектом Хикса.

² Хикс, говоря о применимости своего анализа к различным товарам, прямо отмечает следующее основное условие подобной применимости: «Необходимое условие состоит только в том, что они (товары. — С. Н.) были объектами желаний, могли быть куплены или проданы и могли быть расположены на шкале предпочтений, которая независима от цен» (*J. R. Hicks. Value and Capital*, p. 55).

смаатривают эту независимую систему субъективных оценок не в виде абсолютных предельных полезностей, а в виде предпочтений между товарами, т. е. фактически в виде соотношения предельных полезностей различных товаров. Но переход от абсолютных величин к относительным величинам не снимает проблемы соизмеримости. Она остается такой же острой. И эту ахиллесову пятую теории ординалистов подметили кардиналисты, которые сосредоточили на ней свою критику, не лишенную убедительности. Если существует система предпочтений, отмечают они, то должны, видимо, существовать какие-то измерения интенсивности одного предпочтения по сравнению с другим, а следовательно, и возможность использовать какие-то количественные критерии и математические действия¹. А это возможно только при признании соизмеримости предельных полезностей, лежащих в основе предпочтений и их соотношений. Если же такого соизмерения не существует, то какой вообще смысл в шкале предпочтений и во всех тех математических действиях, которые проделывает с ней Хикс и другие ординалисты? Несоизмеримые величины не могут создать основу для математических операций, в частности для построения сложной системы кривых безразличия.

Следовательно, в теоретической системе ординалистов уживаются вместе две принципиально исключаящие друг друга предпосылки. Одна, о несоизмеримости предельных полезностей, лежит в той части, которая посвящена критике кардиналистов. Другая, о соизмеримости предпочтений, что неминуемо предполагает при признании независимости предпочтений от цен соизмерение абсолютных величин предельной полезности, молчаливо кладется в основу всего анализа потребительского спроса, проводимого с помощью кривых безразличия. Последнее и определяет такую близость анализа ординалистов построениям сторонников количественно измеряемой предельной полезности. «Такое нововведение, — отметил историк экономической мысли Селигмен, имея в виду теорию предпочтений Хикса, — однако, не казалось многим чем-то революционно новым: ведь по-прежнему краеугольным камнем теории оставалось положе-

¹ *Dennis H. Robertson. Utility and All That. London, 1952.*

ние о субъективной природе полезности»¹. В частности, решение задачи о выборе потребителя при данных ценах и доходе у Хикса фактически совпадает с решением кардиналистов, основанным на идее о количественно измеримом максимуме полезности².

Указанные неудачи теоретических построений ординалистов прямо и непосредственно связаны с их предпосылкой о наличии в товарном хозяйстве у потребителей субъективных предпочтений, независимых от цен, т. е. сохранением связи, хотя и неполной, со старыми положениями, выдвигавшими предельную полезность в качестве единственного конечного основания цен. В действительности же существующие субъективные оценки предпочтения у любых потребителей или групп потребителей в товарном хозяйстве органически связаны с существующей системой цен и только через эту связь могут принимать количественно определенную, т. е. измеримую, форму. Последнее дает основание считать, что в реальной действительности изменение цен (и доходов) влияет не только на линию предпочтений, но и непосредственно на шкалу предпочтений (задана ли она кривыми безразличия или в какой-либо другой форме).

Методы, предложенные ординалистами, имеют ограниченное значение для понимания реальных закономерностей, управляющих поведением потребителей в товарном хозяйстве. Исследования, проделанные различными западными экономистами по данному вопросу, подтверждают это³. В частности, было установлено, что рациональный потребитель, хоть в какой-то мере приближающийся к потребителю, заданному ординалистами, довольно редок; доминирующими являются такие

¹ Б. Селигмен. Основные течения современной экономической мысли, стр. 261.

² Связь концепции ординалистов с категорией предельной полезности и максимумом полезности признана большинством буржуазных экономистов. Смысл теории ординалистов они видят не в ликвидации категории предельной полезности, а только в замене абсолютного измерения предельной полезности ее относительным измерением. Последнее, в частности, признано и таким сторонником ординализма, как Самуэльсон (см. П. Самуэльсон. Экономика, стр. 439—441).

³ Сводка критических замечаний в адрес кривых безразличия собрана в работе Б. Селигмена «Основные течения современной экономической мысли», стр. 262—265.

потребители, которые ориентируются на свои привычки или отдаются влиянию, часто изменчивому, своей социальной среды, моды, рекламы и не стараются или не желают выработать какую-либо развернутую и независимую шкалу предпочтений. Но если даже потребитель и подходит к своим покупкам столь рационально, как в теории ординалистов, весьма сомнительной выглядит сама возможность его выбора из огромного количества комбинаций товаров.

Во-первых, товарный рынок не дает такого богатства альтернатив, как предполагают ординалисты. Примерно половина потребительского бюджета в развитых странах капитализма охватывает такие статьи расходов, по которым у потребителя нет вообще никакого выбора или он резко ограничен (это расходы на жилье, транспорт, топливо, свет, а также страховые и налоговые платежи). На другие потребительские товары альтернативы (особенно для групп населения с низкими и средними доходами) тоже более ограничены, чем это вытекает из теории ординалистов. Во-вторых, даже если бы это было не так, сам математический процесс составления наборов различных товаров и выбора из них наилучшей при данных ценах и доходе комбинации связан с такой огромной работой по выбору альтернатив, которая по своим издержкам была бы значительно выше тех выгод, которые могут быть получены от выигрыша в полезности. Ряд западных экономистов справедливо указывают на слишком абстрактный характер и малую практическую значимость важнейших разделов теории ординалистов. Так, Селигмен правильно отметил, что «не все потребительские расходы укладываются в жесткую Хиксову схему»¹, что доказываемое в этой теории положение о том, что «потребитель движется в направлении гармонии желания и удовлетворения, в лучшем случае имеет сомнительную ценность»².

Однако было бы неправильно отметить только эту сторону теории ординалистов. В рассмотрении ряда моментов ординалисты вскрыли определенные объективные закономерности потребительского спроса. Преж-

¹ Б. Селигмен. Основные течения современной экономической мысли, стр. 262.

² Там же, стр. 264.

де всего это относится к идеям о предпочтениях как основе измерения очередности и интенсивности потребностей и о реакции потребителя или групп потребителей на изменение цен (к идеям об эффектах замещения и дохода). Именно в этом состоит сильная сторона и познавательная ценность теории потребительского спроса ординалистов. Последнее и предопределило то, что указанная теория, несмотря на ее ограниченность, рассматривается в настоящее время как наиболее приемлемое общее объяснение поведения потребителя в зависимости от изменения цен и доходов. В частности, она послужила отправной точкой для разработки более сложных моделей, пытающихся объяснить поведение потребителя в условиях развитого товарного производства (например, выдвинутой Самуэльсоном и получившей в последнее время широкую известность так называемой теории обнаруженных предпочтений)¹.

Эволюция теории предельной полезности, отразившаяся в появлении теории ординалистов, свелась по существу к постепенной подмене прежней категории, выражавшей интенсивность ощущений потребителей, более абстрактной и общей категорией, обозначающей определенную систему рыночных предпочтений массового потребителя. Причем при формировании этой системы предпочтений признается, хотя и непоследовательно, влияние объективных факторов, в частности цен и доходов потребителей. Тем самым категория полезности превращается в формальный инструмент исследования и экономико-математического анализа поведения массового потребителя. При такой абстрактности и общности категории полезности результативность ее использования полностью определяется тем содержанием, которое отдельные буржуазные экономисты и эконометрики вкладывают в те или иные модели, призванные описывать формирование и изменение потребительского рынка. Необходимо отметить, что многие из этих моделей носят крайне абстрактный и формально-математический характер и их теоретическое и практическое значение очень мало.

¹ P. Samuelson. The Foundations of Economic Analysis. Cambridge, 1947.

Но наряду с такими моделями западные экономисты, эконометрики и статистики к настоящему времени разработали отдельные экономико-математические методы и модели, позволяющие практически изучать динамику и структуру потребительского спроса как по отдельным товарам, так и в агрегированном виде. В качестве важных элементов этих моделей используются коэффициенты эластичности спроса по ценам (включая и коэффициенты перекрестной эластичности) и коэффициенты эластичности спроса по доходам. Если коэффициент эластичности спроса по цене характеризует, как изменяется спрос на товар в зависимости от изменения цены указанного товара, то перекрестный коэффициент эластичности отражает, насколько изменяется спрос на один товар при изменении цены на другой товар. По сути дела перекрестные коэффициенты эластичности спроса по ценам являются практическим отражением эффекта дохода, введенного Хиксом. Коэффициент эластичности спроса по доходам отражает количественную зависимость между изменением спроса на определенный товар и изменением дохода потребителя. Несомненно, что коэффициенты эластичности спроса представляют определенный интерес с точки зрения характеристики перспектив изменения личного спроса в зависимости от изменения тех или иных факторов. Они создают определенные возможности для прогнозирования изменения этого спроса. Указанные прикладные методы находят относительно широкое применение в капиталистических фирмах, которые используют их наряду с другими приемами для прогнозирования изменения рынка, оценки колебаний его емкости в зависимости от изменения цен и т. д. При проведении указанных разработок широко используются электронно-вычислительные машины. Это свидетельствует о практической значимости определенных разделов современных западных теорий потребительского спроса, особенно тех, которые связаны с экономико-математическим анализом эмпирических материалов (в частности, так называемого эконометрического анализа спроса) ¹.

¹ Наиболее известными работами на Западе, в которых последовательно разрабатывались экономико-математические методы анализа потребительского спроса, имеющие практическую значимость, являются: *Р. Аллен* и *А. Боули*. Семейные расходы. Изучение их

Однако было бы неправильно делать вывод о полном видоизменении сущности категории предельной полезности в современной буржуазной политэкономии. Описанная эволюция в полной мере относится только к специальным работам последовательных ординалистов, которые более далеко, хотя и не полностью, отошли от крайнего субъективизма ранних теоретиков предельной полезности. У кардиналистов продолжает сохраняться категория предельной полезности в ее абсолютном выражении, а отдельные представители кардинализма, являющиеся и поныне сторонниками основных догм австрийской школы, защищают и выдвигают категорию предельной полезности в ее крайне субъективистском выражении и с этих позиций выступают в качестве наиболее фанатичных сторонников неограниченного «свободного предпринимательства». Следовательно, субъективная категория предельной полезности не потеряла своего значения в качестве важного элемента в идеологической структуре современной буржуазной политэкономии. Последнее наиболее ярко видно на примере буржуазных учебников по политэкономии, в которые обычно категория предельной полезности включается в качестве откровенно субъективной категории, предназначенной прежде всего для освещения определенных процессов в капиталистической экономике в нужном идеологическом свете.

изменений. Лондон, 1935 (*R. G. D. Allen and A. L. Bowley. Family Expenditure. A Study of Its Variation. London, 1935*); Г. Шульц. Теория и измерение спроса. Чикаго, 1938 (*H. Schultz. The Theory and Measurement of Demand, Chicago, 1938*); Г. Уолд и Л. Юрен. Анализ спроса. Эконометрическое исследование. Нью-Йорк, 1952 (*H. Wold and L. Jureen. Demand Analysis. An Study in Econometrics. New York, 1952*); Р. Стоун. Измерение потребительских расходов и их изменения в Англии. Кембридж, 1954 (*R. Stone. The Measurement of Consumers Expenditure and Behavior in the United Kingdom. Cambridge, 1954*) и другие.

КРИТИКА ТЕОРИИ
ВМЕНЕНИЯ
И РАСПРЕДЕЛЕНИЯ

Как отмечалось выше, одной из четырех составных частей современного микроэкономического раздела буржуазной политэкономии (или, что по существу то же, теории цены) является теория, занятая исследованием рынков на факторы производства (т. е. рынков труда, капитала, земли). Последняя теория и получила в буржуазной политэкономии название теории распределения или, более точно, теории вменения и распределения¹.

Эта теория рассматривает два круга разных, хотя и взаимосвязанных проблем: проблемы «участия» всех факторов производства в создании стоимости и проблемы количественного формирования основных доходов капиталистического общества (заработной платы, процента, прибыли, ренты), рассматриваемых в качестве цен факторов производства. Первый круг проблем получил в буржуазной политэкономии название проблем вменения; второй круг проблем, разрабатываемых только с конца XIX в., в частности, в работах австрийской и англо-американской школ, был назван проблемами

¹ В настоящее время к названию этой теории часто добавляется термин «функциональная» с целью подчеркнуть отличие этой микроэкономической теории распределения от развивающейся в последние десятилетия так называемой социальной теории распределения, исследующей распределение доходов в макроэкономическом (народнохозяйственном) аспекте в связи с закономерностями роста экономики (например, в связи с вопросом о разделении национального дохода на накапливаемую и потребляемую части).

распределения. В современных работах эти два круга проблем тесно слиты, что и дает основание для двойного названия: теория вменения и распределения (в отличие от теорий факторов производства XIX в., которые занимались единственно вопросами «участия» всех факторов производства в создании стоимости и поэтому могут быть названы только теориями вменения) ¹.

Теория вменения и распределения получила широкое распространение, ибо именно эта часть буржуазной политэкономии или более узкого ее микроэкономического раздела с позиции классовых интересов буржуазии «отвечает» на вопрос об источниках основных доходов капиталистического общества (заработной платы, процента, прибыли, ренты) и тем самым прямо и непосредственно противостоит марксистской теории прибавочной стоимости. В настоящее время теория вменения и распределения составляет теоретический фундамент буржуазной политэкономии. Ее принципиальные положения разделяются преобладающим большинством современных буржуазных экономистов (хотя в рамках этих положений и существуют определенные разноречия) ².

¹ Слияние проблем вменения и распределения началось в работах австрийской школы. «Теория вменения у австрийцев переплетается с теорией распределения, — указал И. Блюмин. — Дело в том, что австрийцы стоят на точке зрения вульгарной теории трех факторов. Согласно этой теории, в производстве участвуют три фактора: земля, труд и капитал. С другой стороны, рента рассматривается как цена услуг земли, заработная плата — как цена услуг труда, прибыль — как цена услуг капитала. Таким образом, доходы, получаемые отдельными классами в капиталистическом обществе, рассматриваются как цены услуг различных факторов производства или различных производительных благ» (И. Г. Блюмин. Критика буржуазной политической экономии, т. I, стр. 145). То же слияние проблем вменения и распределения И. Блюмин отметил и у англо-американской школы, в частности, у такого ее видного представителя, как Дж. Б. Кларк: «В теории распределения Кларка можно отчетливо наметить две теории, которые имеют различную природу и которые только механически склеены друг с другом. Первый элемент его системы заключается в теории предельной производительности. Последняя представляет собой теорию спроса рабочей силы». Вторым элементом теории распределения Дж. Б. Кларка И. Блюмин называет учение о «создании» стоимости всеми факторами производства, т. е. «теорию вменения» (там же, стр. 385, 386).

² В развитых странах капитализма можно назвать, пожалуй, только одну компактную группу буржуазных экономистов — представителей так называемой социальной школы во Франции (Жан

Отсюда совершенно очевидно все значение марксистского анализа и критики теории вменения и распределения.

Основу современной теории вменения и распределения составляет учение о предельной производительности. Это учение из важнейших разделов теории вменения и распределения не включает только проблемы предложения факторов производства и теорию предпринимательского дохода (прибыли за вычетом процента). Идея об использовании принципа предельной производительности была выдвинута еще в первой половине XIX в. (теории И. фон Тюнена, М. Лонгфилда). Но в наиболее полном и развернутом виде указанная теория была разработана американским экономистом Джоном Бейтсом Кларком (1847—1938 гг.). Из его работ в этом смысле наибольшую известность получила монография «Распределение богатства», изданная в 1899 г.¹ Положения, высказанные в работах Дж. Б. Кларка, составили основу современного учения о предельной производительности. Изменения, внесенные в последующем в эту теорию различными буржуазными экономистами, не носили принципиального характера.

В качестве объекта анализа в теории предельной производительности принимается особое гипотетическое состояние капиталистической экономики (состояние так называемой статики), при котором отсутствует технический прогресс, не действуют другие факторы, могущие внести какие-либо элементы риска и неопределенности в производство (вроде роста капитала и населения, изменения размеров предприятий и организации производства, изменения потребностей населения), полностью господствует совершенная конкуренция. По мнению буржуазных экономистов, в подобной экономике возникают только такие доходы, как заработная плата, процент и

Маршалль и др.), которые отрицают современную теорию вменения и распределения из-за полного неучета ею социальных факторов в качестве приемлемого объяснения капиталистического формирования и распределения доходов.

¹ Впервые идею о предельной производительности Дж. Б. Кларк выдвинул еще в 1889 г. (*J. B. Clark. The Possibility of a Scientific Law of Wages. Publications of the American Economic Association. S. 1., 1889*). В последующей разработке теории предельной производительности участвовали многие известные экономисты, в том числе А. Маршалл, Ф. Эджворт, Ф. Уикстид, Ф. Тауссиг, Г. Карвер, В. Парето, К. Виксель, Дж. Хикс, П. Самуэльсон и др.

рента; предпринимательский же доход (т. е. прибыль за вычетом процентных платежей) не превышает оплату за труд управления и поэтому может рассматриваться как разновидность заработной платы. Величины заработной платы, процента и ренты в подобных гипотетических условиях, по мнению буржуазных экономистов, обуславливаются процессами оптимизации производства на микроэкономическом уровне (т. е. созданием в рамках отдельных предприятий наиболее эффективных комбинаций факторов производства — труда, капитала и земли). «Закономерности» складывания доходов для подобных моделей оптимизации производства, утверждают буржуазные экономисты, отражают «в чистом виде» закономерности складывания цен на факторы производства в реальных условиях капиталистической экономики. Для более близкого доведения к реальности требуются только некоторые модификации и добавления (за счет, например, учета элементов монополистической конкуренции или создания самостоятельной и независимой от учения о предельной производительности теории прибыли).

Из-за своеобразной связи с проблемами рационализации капиталистического производства теория предельной производительности по содержанию не носит единого характера. В этом ее принципиальное отличие от теорий производительности факторов производства XIX в. Так, содержание теории Сэя полностью исчерпывалось примитивными «доказательствами» той «истины», что части стоимости продукта, соответствующие заработной плате, прибыли и ренте, соответственно «создаются» трудом, капиталом (средствами производства) и землей. Поэтому теория Сэя носила однородный вульгарно-апологетический характер. Теория же предельной производительности далеко не исчерпывается доказательствами «участия» всех факторов производства в создании стоимости (т. е. проблемами вменения). Она охватывает ряд других проблем, некоторые из которых имеют определенное прикладное значение (прежде всего разработка аналитического аппарата по установлению оптимума в сфере производства). Ввиду неоднородности содержания теории предельной производительности было бы неправильно давать ей единую оценку (например, полностью отвергать ее как новый вариант

теорий факторов производства или полностью принимать ее как принцип, помогающий нахождению оптимума в сфере производства). На деле значение этой теории представляется гораздо более сложным и разнокачественным. Здесь необходим дифференцированный подход. Проблемы, которые ставятся в теории предельной производительности (с учетом тех наиболее важных оговорок или новых моментов, которые внесены в эту теорию после Дж. Б. Кларка), следует рассматривать отдельно.

По содержанию в теории предельной производительности можно условно выделить три тесно переплетающихся элемента: проблемы выбора и оптимизации в сфере производства, собственно теорию вменения (производительности факторов производства) и теорию спроса на факторы производства.

Органической частью теории предельной производительности является методологический принцип нахождения оптимума в сфере производства на микроэкономическом уровне (если понимать под последним не только отдельные предприятия, но и отдельные производства и отрасли). Сущность поисков указанного оптимума методом предельного анализа состоит в сопоставлении при заданном уровне техники последовательных приращений отдельного фактора производства (производственного ресурса) с вызываемыми ими последовательными приращениями продукции. При заданных ценах факторов производства и продукции оптимум в виде наибольшего выпуска продукции при данном объеме издержек достигается при той комбинации факторов производства, при которой стоимость приращения продукции, связанного с малым (предельным) приращением любого фактора (при постоянстве других факторов) равняется цене указанного фактора¹. Любая другая комбинация факторов производства оказывается с точки зрения сопоставления издержек производства с выпус-

¹ В данном случае речь идет о методе прямого сопоставления прироста факторов и результирующего прироста продукции. В буржуазной политэкономии с работ Хикса для этих же целей используется метод кривых или поверхностей безразличия, позволяющий проводить указанные сопоставления без обязательного определения абсолютных величин приращений (*J. R. Hicks. Value and Capital*, p. 89—98; *H. Grayson, Price Theory in Changing Economy*. New York, London, p. 58—67).

ком продукции менее выгодной. Очевидно, что подобное использование предельного анализа представляет несомненную практическую ценность для решения экономических задач на оптимизацию производства. Класс указанных задач расширяется при дополнении предельного анализа более совершенными математическими методами, позволяющими находить оптимальные комбинации и при других предпосылках. Особо можно подчеркнуть значение методов линейного программирования, позволяющих находить оптимальные комбинации при заданных, ограниченных количествах факторов производства (производственных ресурсов)¹. Эти методы широко используются в капиталистических странах после второй мировой войны².

Практическая ценность предельного анализа в качестве аналитического средства, помогающего нахождению оптимума в сфере производства, проявилась в том, что с его помощью в капиталистических странах был разработан ряд производственных функций микроэкономического характера, т. е. математических моделей, отражающих оптимальные количественные зависимости между выпуском продукции и издержками производства для отдельных предприятий или производств (в частности, для сельского хозяйства). Указанное использование

¹ Приоритет в выдвижении методов линейного программирования принадлежит советскому экономисту-математику Л. В. Канторовичу (см. *Л. В. Канторович. Математические методы организации и планирования производства*. Л., 1939). Значительный вклад в развитие линейного программирования сделал также американский математик Д. Данциг (симплексный метод) и др.

² В отношении возможностей линейного программирования в решении задач на оптимизацию среди исследователей на Западе имеются серьезные разногласия. Одни исследователи считают, что линейное программирование дает практический эффект только при решении специфических задач микроэкономического, кратковременного и статического порядка (*H. Grayson. Price Theory in a Changing Economy*, p. 226). Другие исследователи, наоборот, оценивают возможности линейного программирования гораздо шире, считая, в частности, перспективным его использование для решения макроэкономических задач на оптимизацию производства. В этом смысле методы линейного программирования использовались в основном в экспериментальных целях в сочетании с моделями межотраслевого баланса для определения такой комбинации трудовых и материальных ресурсов в масштабе страны, которая давала бы максимум прироста национального дохода (см., например, *R. Frisch. Principles of Linear Programming*. Oslo, 1954).

предельного анализа показало, однако, и ряд моментов, значительно ограничивающих возможности его практического применения. Кроме чисто практических препятствий (например, невозможности в ряде случаев рассчитать необходимые предельные величины) существуют и два препятствия более фундаментального характера. Во-первых, нахождение оптимума путем сопоставления приращений производственных ресурсов и продукции основывается на предпосылке об отсутствии технического прогресса. Следовательно, указанный метод установления оптимума действует только для тех производств и тех периодов, которые не характеризуются серьезными техническими новшествами. В то же время он оставляет в стороне те процессы взаимозамещаемости производственных ресурсов и построения их новых комбинаций, которые связаны с техническим прогрессом и возможны только на его основе¹. Во-вторых, нахождение производственного оптимума при помощи предельного анализа основывается также на предпосылке о непрерывной взаимозамещаемости различных факторов производства (производственных ресурсов). Иначе говоря, предполагается возможным использовать в конкретном производстве самые различные сочетания производст-

¹ В частности, построение макроэкономических производственных функций, начатое на Западе с конца 20-х годов, в отличие от микроэкономических функций должно было вестись с учетом влияния технического прогресса (или хотя бы использовать предпосылку о наличии нейтрального технического прогресса, не влияющего на взаимозамещаемость факторов производства, например труда и капитала). Анализ работ, сделанных в области построения макроэкономических производственных функций на Западе, особенно в США, дает основание сделать вывод, что указанные функции при освобождении их от связи с буржуазными теориями вменения представляют ценное аналитическое средство для выявления количественных зависимостей между изменением различных ресурсов и объемом народнохозяйственной продукции, что имеет практическое значение в построении экономических прогнозов и в анализе процессов изменения эффективности общественного производства. (см. по этому вопросу более подробно: *И. Осадчая*. «Неоклассическая» теория роста в современной буржуазной политической экономии. — «Мировая экономика и международные отношения», 1967, № 3; *А. Шапиро, О. Богданов*. Перспективы развития экономики США (Методология и практика экономического прогнозирования). — «Мировая экономика и международные отношения», 1967, № 5; *Б. П. Плышевский*, Экономический рост и эффективность. М., 1968, стр. 70—79).

венных ресурсов. В действительности же реальные возможности для взаимозамещения ресурсов, особенно при предпосылке отсутствия технического прогресса, носят более ограниченный и жесткий характер, определяемый господствующими техническими нормативами¹.

Однако, цenia аналитический аппарат предельного анализа, нельзя отвлекаться от того факта, что теория предельной производительности была с самого начала использована буржуазными экономистами для построения апологетических концепций, имеющих широкое распространение и поныне. Это прежде всего относится к теории вменения, в соответствии с которой, как уже говорилось выше, создание стоимости приписывается не только труду, но и другим факторам производства.

Важно подчеркнуть, что в решении проблем вменения теория предельной производительности претерпела некоторую эволюцию. В этом достаточно убедиться, сопоставив теорию Дж. Б. Кларка с последующими разработками других буржуазных экономистов.

Применяя учение о предельной производительности к проблемам распределения в условиях статической экономики, Кларк разработал и теорию распределения, и теорию вменения. Первая теория, предназначенная в основном для установления закономерностей спроса на факторы производства, носила отчетливо микроэкономический характер. Вторая теория, выясняя вопросы вменения вновь созданной стоимости различным факторам производства, сочетала элементы микро- и макроэкономических теорий. Причем особенностью работы Дж. Б. Кларка являлась попытка дать раздельное решение микро- и макроэкономических проблем вменения.

¹ В ряде исследований на Западе в связи с этим особенно подчеркивают неделимость многих средств труда, не позволяющую произвольно менять их комбинации с другими ресурсами (P. A. Samuelson. *Foundations of Economic Analysis*, p. 84; E. H. Chamberlin. *Proportionality, Divisibility and Economies of Scale*. — «Quarterly Journal of Economics», February 1948). Поэтому отдельные буржуазные экономисты считают рациональным использовать предельный анализ для нахождения производственного оптимума только для проектируемых предприятий, где возможности для различных вариантов сочетания ресурсов более широки, чем в уже функционирующих предприятиях (J. A. Schumpeter. *History of Economic Analysis*, p. 1038).

Остановимся на рассмотрении микроэкономических проблем в теории Дж. Б. Кларка.

На микроэкономическом уровне, т. е. на уровне отдельных предприятий, цены факторов производства в условиях совершенной конкуренции выступают в качестве величин, предписанных рынком. Каждый предприниматель в своем спросе на такие факторы, как труд и капитал, учитывает уровень их цен, т. е. величину заработной платы и величину процента. Приноравливаясь к этим ценам, предприниматель предъявляет такой спрос на труд и капитал, чтобы получить определенный выпуск продукции с минимумом издержек на факторы производства, т. е. добиться оптимизации производства¹. Последней цели он достигает путем сопоставления цены каждого фактора производства со стоимостью предельного продукта, произведенного указанным фактором. Под предельным продуктом понимается продукт, произведенный последней, т. е. наименее производительной единицей соответствующего фактора производства (предельным рабочим, предельным орудием труда и т. д.). Под его стоимостью понимается произведение указанного предельного продукта, взятого в физическом выражении, на его рыночную цену. В соответствии с законом убывающей производительности с ростом количества фактора происходит уменьшение его предельного продукта и соответственно уменьшение разницы между величиной стоимости этого продукта и величиной цены соответствующего фактора производства. Но пока такая разница продолжает существовать (т. е. фактор приносит предельный продукт, стоимость которого превышает его цену), у предпринимателя сохраняются стимулы по увеличению соответствующего фактора, поскольку это ведет к росту доходности предприятия. И только с ликвидацией этой разницы (т. е. при равенстве стоимости предельного продукта фактора его цене) дальнейшее расширение фактора не приносит никакой выгоды предпринимателю. Поэтому оптимальным оказывается такое сочетание факторов производства — труда и капитала,

¹ В условиях несовершенной конкуренции наряду с учетом цен факторов предприниматель также должен учитывать и возможность изменения цен своих товаров в результате роста или снижения их выпуска.

по Дж. Б. Кларку¹, при котором стоимость предельного продукта каждого фактора равняется его цене (т. е. стоимость предельного продукта труда равняется заработной плате, а стоимость предельного продукта капитала — проценту). Раз предельная единица каждого фактора производства создает для предпринимателя продукт, не превышающий по стоимости его цену, отпадают экономические стимулы по дальнейшему расширению количества того или иного фактора. Тем самым достигается положение равновесия или оптимума в сочетании факторов производства. Указанное положение равновесия и характеризует в микроэкономическом аспекте, с одной стороны, объем спроса на те или иные факторы производства, с другой стороны, процесс вменения, т. е. распределения вновь созданной стоимости между основными факторами производства (постоянная часть стоимости товаров в соответствии с догмой А. Смита элиминируется). При решении проблемы вменения на микроэкономическом уровне доля стоимости, вмененная каждому фактору, оказывается зависящей от цен, господствующих на рынках факторов и на рынке товаров, и от величин предельных продуктов, созданных каждым фактором. При условии, что цены носят данный и независимый от отдельного предприятия характер, а предельный продукт каждого фактора зависит толь-

¹ Землю Дж. Б. Кларк рассматривал как разновидность капитала и соответственно ренту как разновидность процента. Последующая буржуазная политэкономия не согласилась с подобным решением и сохранила триединый принцип в первичном разделении факторов производства, т. е. в разделении последних на труд, капитал и землю. Само понятие экономической ренты, однако, получило более расширительное толкование как дохода, связанного с фиксированным количеством какого-либо фактора производства, т. е. с невоспроизводимостью производственного ресурса. В понятие экономической ренты поэтому наряду с земельной рентой, связанной с фиксированностью количества земли, вошли также и некоторые другие доходы, возникновение которых обуславливается отсутствием свободного воспроизводства других факторов (например, доходы, получаемые в результате естественной монополии, доходы, связанные с редкими талантами, и т. д.). Впрочем, земельная рента продолжает оставаться в качестве наиболее типичного примера экономической ренты.

Кроме того, в качестве квазиренты стали трактоваться доходы, которые порождаются длительной ограниченностью какого-либо фактора производства (например, в связи с патентными и авторскими правами и т. п.).

ко от относительных количеств применяемых факторов (а именно эти условия и предполагаются статикой при совершенной конкуренции), проблема вменения на микроэкономическом уровне решается выбором предпринимателя среди различных количественных сочетаний факторов производства наиболее оптимальной комбинации.

Дж. Б. Кларка в этом решении, видимо, не удовлетворило то, что цены факторов производства выступают как независимые переменные. Поэтому он попытался дать уже на макроэкономическом уровне иное решение проблемы вменения. Если на микроэкономическом уровне цены факторов — заработная плата и процент — рассматриваются как установленные рынком и задача предпринимателя состоит в нахождении такого оптимального сочетания факторов производства, при котором стоимость их предельных продуктов равняется их ценам, то на макроэкономическом уровне проблема принимает обратный характер. Кларк попытался доказать, что в масштабе всего общественного производства величина заработной платы определяется предельным продуктом труда, а процент — предельным продуктом капитала (т. е. каждый агент производства получает в виде дохода ту величину продукта, которую создал принадлежащий ему фактор)¹. Само доказательство этого тезиса было проведено Кларком в довольно неясной форме путем анализа общественного производства как единого организма, сходного с отдельной фермой, но при отсутствии извне заданных цен факторов производства. Весь капитал, применяемый в общественном производстве, рассматривался Кларком как единое целое под термином социального капитала; то же относилось и к труду. Во всем общественном производстве Кларк выделил так называемую зону безразличия, т. е. зону, в которой сосредоточиваются предельные единицы социального капитала и труда (т. е. единицы, дающие наименьшие продукты). Оптимальное сочетание факторов производства в масштабе общества при данных предельных продуктах диктует, по Кларку, цены самих

¹ Соответственно общий фонд заработной платы равняется произведению предельного продукта труда на число рабочих, а общий фонд процентных платежей — произведению предельного продукта капитала на количество единиц капитала,

факторов. Следовательно, заработная плата, по мнению Кларка, должна была приближаться к продукту, произведенному в зоне безразличия социальным трудом; процент соответственно к продукту, произведенному в зоне безразличия социальным капиталом. В условиях совершенной конкуренции и отсутствия причин для собственно предпринимательского дохода, отклонение цен факторов производства в ту или иную сторону от их предельных продуктов должно было вызвать действие таких конкурентных сил, которые восстанавливали положение равновесия (т. е. равенство заработной платы предельному продукту социального труда и равенство процента предельному продукту социального капитала). «Перед нами предстает картина сотрудничества социального труда с социальным капиталом, — писал Кларк, — количества обоих управляются законом снижающейся производительности, а доходы фиксируются производительностью их предельных единиц»¹.

Следовательно, на макроэкономическом уровне, по мнению Дж. Б. Кларка, предельные продукты факторов производства прямо и непосредственно определяют доходы указанных факторов. Иначе говоря, заработная плата выступает как предельный продукт социального труда; процент — как предельный продукт социального капитала. Если предположить существование ренты, то этот вид дохода должен соответственно рассматриваться в качестве предельного продукта земли. В этом смысле макроэкономическая теория предельной производительности выступает как типичная теория производительности факторов производства, куда в виде составной части входит и теория производительности капитала².

Однако макроэкономическая теория вменения Дж. Б. Кларка не встретила поддержки у последующей

¹ J. B. Clark. The Distribution of Wealth, p. 373.

² Другой вариант теории факторов — теория жертв, куда входит в качестве составной части теория воздержания, был Дж. Б. Кларком отвергнут. По его мнению, воздержание в условиях статической экономики ничего не объясняет. «Статическая гипотеза, — отметил он, — исключает воздержание». В другом месте он добавил, что воздержание «вызывает рост капитала и является целиком динамическим явлением» (J. B. Clark. The Distribution of Wealth, p. 134, 136).

буржуазной политэкономии. Это объяснялось тем, что она базировалась на крайне нереалистичных предположениях. Например, одна из них, относящаяся к достижению оптимального сочетания факторов производства, в микроэкономическом аспекте имеет определенный смысл, поскольку предприниматели заинтересованы и стремятся к подобному сочетанию как к одному из средств снижения издержек. В макроэкономическом же аспекте эта посылка нереальна, так как предполагает какой-то верховный общественный орган, направляющий общественное производство в сторону оптимизации. Представление Дж. Б. Кларком всего общественного производства в виде одной фермы по существу и являлось такой предпосылкой. Такого же органа в условиях капитализма нет. Поэтому идея Кларка об оптимальном сочетании факторов производства в макроэкономическом аспекте как базе для решения проблем вменения носит полностью нереалистичный характер. К этому добавляется нереалистичность попыток Кларка вывести в макроэкономическом аспекте цены факторов из оптимального сочетания социального капитала и труда, поскольку суммирование указанных факторов в народнохозяйственном масштабе без наличия каких-либо цен представляется очень сложным или вообще невозможным делом.

Кларк пытался обойти эту трудность, указывая на то, что предельные вклады факторов производства в продукт общества соизмеряются при помощи так называемой эффективной полезности. Под последней он понимал субъективную категорию предельной полезности, но установленную для всего общества на макроэкономическом уровне. Однако было совершенно не ясно, какой общественный орган и каким образом в условиях капиталистической экономики смог бы установить подобную «эффективную полезность» для каждого товара и услуги.

И, наконец, если еще имеет какой-то смысл абстрагироваться от технического прогресса в рамках отдельных предприятий и производств, то в макроэкономическом аспекте подобное абстрагирование резко искажает реальную картину, поскольку в народнохозяйственном масштабе технический прогресс в условиях капитализма носит непрерывный характер.

По всем этим причинам макроэкономическая теория вменения Кларка не получила признания в последующей буржуазной политэкономии, в то время как микроэкономическая теория вменения и распределения вошла как составная часть в теорию цены. Проблема вменения в макроэкономическом аспекте послекларковской политэкономией стала рассматриваться как производная от проблемы вменения на микроэкономическом уровне: распределение вновь созданной стоимости в масштабе народного хозяйства на предельные продукты факторов стало рассматриваться как сумма аналогичных процессов на каждом отдельном предприятии.

Показательно в этом смысле предложенное Хиксом решение в отношении механизма сведения на макроэкономическом уровне такого важного факториального дохода, как заработная плата, к предельному продукту труда. В работе «Теория заработной платы» (первое издание в 1932 г.) Хикс отметил: «Закон предельной производительности рассматривается большинством современных экономистов как наиболее фундаментальный принцип теории заработной платы»¹. По Хиксу, в отличие от идей Дж. Б. Кларка заработная плата оказывается зависимой от величины предельного продукта труда и на микроэкономическом уровне, что заставляет делать те же выводы и в отношении других факториальных доходов. Зависимость, по Хиксу, состоит не в том, что заработная плата всегда равняется предельному продукту труда, а в том, что только ее равенство с предельным продуктом труда создает положение устойчивого равновесия. Так, например, в условиях высокого спроса на труд или сильного давления профсоюзов заработная плата может превышать предельный продукт труда. Но это немедленно вызывает нарушение экономического равновесия. Капиталист, столкнувшись с необходимостью выплачивать рабочим заработную плату, более высокую, чем вмененный им продукт, пойдет на сокращение рабочей силы. Следовательно, единственным результатом повышения заработной платы выше предельного продукта, вмененного труду, будет увеличение безработицы. В условиях, когда заработная пла-

¹ J. R. Hicks. The Theory of Wages. New York, 1963, p. 9.

та, в результате ли более высокого предложения рабочей силы, или слабости профсоюзов, оказывается ниже предельного продукта, вмененного труду, происходит, наоборот, рассасывание безработицы. Таким образом, хотя Хикс и признает за рабочими возможность увеличить заработную плату выше предельного продукта, вмененного труду, но регулирующая определяющая роль предельной производительности этим, по его мнению, не нарушается; эта роль немедленно проявится в нарушении равновесия и в увеличении безработицы.

Равенство факториальных доходов предельным продуктам соответствующих факторов на микроэкономическом уровне обуславливает, по мнению современных буржуазных экономистов, и соответствующее равенство на макроэкономическом уровне.

Однако описанная эволюция теории вменения никоим образом не затронула ее принципиальной связи с основными положениями теории производительности факторов производства. Эта связь проявляется прежде всего при использовании предпосылки, что прирост продукции, связанный с малым приращением какого-либо фактора производства (при постоянстве других факторов и отсутствии технического прогресса), является результатом функционирования только возросшего фактора. Очевидно, что при трактовке каждого предельного продукта в качестве продукта соответствующего фактора мы оказываемся вне зависимости от упора на макро- или микроэкономический аспекты проблемы у старого тезиса, выводящего стоимость из производительности факторов производства. В этом смысле современная теория вменения не отличается от теории Дж. Б. Кларка. Она дает тот же ответ на вопрос о конечном источнике доходов и ведет к столь же далеко идущим апологетическим выводам.

Поскольку, по теории предельной производительности, собственник каждого фактора получает в виде дохода величину, равную продукту, созданному соответствующим фактором, постольку, по утверждению ряда буржуазных экономистов, эта теория доказывает «справедливый» характер распределения доходов при капитализме. Последний тезис энергично защищал сам Дж. Б. Кларк. «Цель этой работы, — отметил он в предисловии к «Распределению богатства», — состоит в по-

казе того, что распределение дохода общества контролируется естественным законом и что указанный закон, если он действует без препятствий, дает каждому агенту производства ту сумму богатства, которую он создал»¹.

Критический анализ, однако, показывает, что решения проблем стоимости, даваемые современной теорией вменения, не более состоятельны, чем решения, представленные старыми теориями производительности факторов. Прежде всего даже если предположить правильным то решение проблем вменения, которое дает теория предельной производительности, оно никоим образом не доказывает «справедливость» распределения доходов при капитализме. Из того, что средства производства создают процент, а земля — ренту, отнюдь не следует справедливость передачи процента и ренты собственникам указанных средств производства и земли (т. е. капиталистам и землевладельцам). Получение процента и ренты собственниками средств производства и земли обусловливается только частной собственностью на средства производства. При наличии, например, на средства производства и землю государственной собственности процент и рента должны были бы передаваться государству. Слабость доказательств в пользу «справедливого» распределения доходов при капитализме, основанных на теории предельной производительности, отметили отдельные экономисты на Западе. Например, один из них, Баумоль, прямо имея в виду работу Дж. Б. Кларка «Распределение богатства», указал: «После того как в конце XIX в. теория предельной производительности стала широко известной, некоторые экономисты пытались использовать ее как основу для получения различных выводов. Поскольку исследование показало, что каждый ресурс оплачивается по цене своего предельного продукта, то утверждалось, что существующее распределение дохода в условиях капитализма со свободной конкуренцией является справедливым. Легко показать недостатки этого легкомысленного аргумента, утверждающего, например, что система сбора землевладельцами ренты справедлива на том основа-

¹ J. B. Clark. The Distribution of Wealth, p. V.

нии, что последние владеют землей, которая участвует в производстве продуктов питания!»¹

Далее, необоснованным является и вменение предельного продукта какого-либо фактора только этому фактору. Предельный продукт любого фактора не является продуктом только этого фактора. В его создании участвуют все факторы производства. Предположим, например, что при неизменном числе рабочих, на производстве наряду с существующим парком станков вводится дополнительный (предельный) станок, который дает 32 тыс. единиц определенной продукции². Но значит ли это, что указанные 32 тыс. единиц продукции созданы только дополнительным станком? Конечно, нет. Производственное функционирование нового станка требует рабочей силы, которая при неизменном числе рабочих может быть получена, например, за счет увеличения количества станков, обслуживаемых одним рабочим (т. е. по существу за счет роста интенсивности труда рабочих). Следовательно, дополнительные 32 тыс. единиц (как и продукция, сошедшая с других, непредельных станков) созданы при совместном участии таких факторов производства, как труд и капитал. Соответственно то приращение стоимости, которое обусловлено дополнительным производством 32 тыс. единиц, связано в соответствии с марксистской экономической теорией с тем приращением трудовых затрат, которые необходимы для производственного обслуживания дополнительного станка (с учетом редукции к общественно необходимому уровню).

Поэтому буржуазные экономисты использовали другой вид доводов, претендующих на доказательство того, что все факторы создают стоимость. В отношении капитала (средств производства) наиболее распространенным является ссыла на то, что их использование увеличивает производительность труда. Так, Дж. Б. Кларк в качестве обоснования того, что процент создается капиталом, привел пример с первобытным охотником, который сделал лук (по Кларку, разновидность первобытного капитала) и увеличил свою добычу. После подоб-

¹ У. Баумоль. Экономическая теория и исследование операций, т. 1, с. 334.

² Пример взят из книги У. Баумоля «Экономическая теория и исследование операций», стр. 323.

ного примера Кларк заключил: «Короче, законы материи делают капитал производительным... Оплата процента есть покупка продукта капитала в той же мере, как выплата заработной платы — покупка продукта труда. Следовательно, способность капитала создавать продукт есть основа процента»¹. По сути дела мы здесь сталкиваемся с тем же отождествлением стоимости и полезности, которое было характерно еще для Сэя. Только весьма примитивное отождествление Сэем доходов факторов производства с «созданными» ими частями стоимости заменилось более разработанной схемой, в соответствии с которой части стоимости, вмененные факторам на микроэкономическом уровне, разлагаются на два сомножителя — предельный продукт и цену конечного продукта. Здесь сказывается явное влияние теорий вменения австрийской школы, которая связывала стоимость производительного блага со стоимостью конечного продукта.

Ничего нового к доказательствам производительности факторов, прежде всего производительности капитала, не добавила и послекларковская политэкономия. Во всех последующих работах, посвященных проблеме предельной производительности, всегда считалось достаточным повторять (к тому же часто весьма кратко) доказательства, выдвинутые еще в работах XIX в., особенно в работах Сэя и Бем-Баверка. Из Бем-Баверка, для доказательства производительности капитала используется его тезис об окольных методах производства. Так, Самуэльсон указывает: «...в нашей жизни мы всегда сталкиваемся в области производства со следующим фактом: вы можете получить больше потребительских благ в будущий период, если будете использовать косвенные, или окольные методы... Существуют более сложные процессы производства. Прежде чем их начать, требуется известный период времени. Такие процессы являются более производительными, чем непосредственные процессы производства. Исходя из этого важнейшего технического факта, мы можем сделать важный экономический вывод. Капитал обладает чистой производительностью, с его помощью производится дополнительное количество продукции, которое остается после

¹ J. B. Clark. The Distribution of Wealth, p. 135.

всех отчислений в амортизационные фонды; эту производительность можно выразить в форме рассчитываемого за год процента»¹.

Как мы видим, Самуэльсон использовал гораздо более современный пример, чем Кларк (поскольку рост косвенных или окольных методов производства означает увеличение капиталоемких процессов производства). Но сущность доводов Самуэльсона ничем не отличается от доводов Кларка. Способность капитала созидать процент связывается с тем повышением производительности труда, которое обуславливается введением новых, более совершенных средств производства. Но при таком подходе происходит явное сочетание взаимоисключающих положений. Если в качестве источника процента рассматривать повышение производительности труда, вызываемое введением более совершенных средств производства, то не понятно, каким образом последнее согласуется с тем элиминированием технического прогресса, которое связано с определением основных доходов методом предельной производительности в условиях статической экономики. Получается, с одной стороны, что процент равняется предельному продукту капитала при отсутствии технического прогресса, с другой — что технический прогресс играет важную роль в возникновении процента.

Далее, если отвлечься от указанного несоответствия, возникает другое важное возражение. Процессы создания потребительной стоимости и стоимости ни качественно, ни количественно не связаны друг с другом столь прямо, как предполагают теоретики предельной производительности. Независимо от своей роли в увеличении количества продукции средства производства не участвуют в создании новой стоимости. Как показала марксистская экономическая наука, стоимость средств производства переносится на создаваемый с их помощью продукт в размерах, соответствующих их производственным затратам. За счет расходов средств производства в стоимости товаров формируется постоянная часть стоимости (материальные издержки — стоимость сырья, топлива, амортизации и т. д.). При этом процессе переноса стоимости не возникает никаких оснований для

¹ П. Самуэльсон. Экономика, стр. 632, 633.

создания средствами производства какой-либо части новой стоимости, равной, например, проценту. Новая стоимость (включая и новую стоимость предельного продукта) создается трудом, поэтому она может быть вменена только труду. В последующих процессах распределения и перераспределения новой стоимости последняя распадается на доходы различных факторов производства.

Нет прямой связи в процессах создания потребительной стоимости и стоимости в количественном отношении. Даже в условиях отсутствия технического прогресса всегда возникает экономия в издержках производства, обуславливающая отрыв роста количества потребительных стоимостей от роста стоимости. Введение же новых, более совершенных средств производства, способствуя повышению производительности труда, может увеличивать количество потребительных стоимостей при значительно более медленном росте массы стоимости, не говоря уже о возможности их противоположного движения. Следовательно, доказательства участия всех факторов производства в создании стоимости со ссылкой на участие средств производства в создании потребительных стоимостей или их роли в повышении производительности труда оказываются неубедительными и недостаточными.

В данном вопросе вполне можно согласиться с Бем-Баверком, который, критикуя теорию производительности (включая и один из первых вариантов теории предельной производительности Тюнена), заявлял: «Уже самая попытка дать полное и всеобъемлющее объяснение процента, основанное на производительной силе капитала, безнадежна... Производительная сила может создать только много продуктов, даже много ценности, но она никогда не создаст излишка ценности. Процент на капитал представляет собой излишек, разность, которую дает уменьшаемое — «продукт капитала» — над вычитаемым — «ценностью затраченного капитала». ...Следовательно, как бы велика ни была производительная сила капитала, она может, правда, увеличить уменьшаемое, но — пока это зависит от нее одной — до той же нормы увеличится и вычитаемое, и остатка — излишка — не окажется»¹.

¹ Е. Бем-Баверк. Капитал и прибыль, стр. 222—223.

Здесь возникает еще одна проблема. Поскольку факториальные доходы на микроэкономическом уровне равняются не просто предельным продуктам факторов, а их стоимости (т. е. физическим объемам предельных продуктов, умноженным на рыночную цену), постольку и в макроэкономическом аспекте в качестве соизмерителей выступают рыночные цены на товарных рынках. Но раз цены на товары рассматриваются в качестве соизмерителей, возникает вопрос о факторах, определяющих сами эти цены и через них вклад факторов производства в стоимость продуктов. Из логики современной теории цены напрашивается следующий ответ. Цены, появляющиеся в теории предельной производительности как внешний рыночный фактор, предстают как результаты взаимодействия всей системы спроса и предложения на товарных рынках. Однако подобный ответ, объясняющий по существу цены ценами же, не может считаться обоснованным, поскольку колебания спроса и предложения могут объяснить изменения цен и издержек производства, но не могут дать никакого объяснения происхождению той соизмеримости, которая проявляется в ценах. Проблема соизмеримости может быть решена только при отсылке к какому-либо внеценовому фактору, стоящему за ценами и объясняющему их соизмеримость. Единственным внеценовым фактором, включенным помимо предельных продуктов в систему спроса и предложения на товарных рынках, является предельная полезность, но эта категория, как было показано выше, не может служить объяснением качества однородности и соизмеримости, проявляющегося в товарных ценах, поскольку сама предельная полезность в значительной степени зависит от цен. Следовательно, в современной теории вменения мы сталкиваемся с отказом со стороны буржуазных экономистов дать какой-либо определенный ответ на одну из важных проблем теории стоимости, заменив его круговой отсылкой от цен к ценам.

На теории вменения основывается функциональная теория доходов. По этой теории, разделяемой рядом буржуазных экономистов, величины факториальных доходов и их доли во вновь созданной стоимости жестко определяются совместным действием закона падающей производительности и технического прогресса (последний меняет уровень предельной производительности и

часто взаимозаменяемость факторов производства). В частности, оба эти фактора в долговременном аспекте жестко предписывают через рынок величину заработной платы рабочих (как и долю заработной платы в новой стоимости). При таких предпосылках оказывается, что воздействие самих рабочих на абсолютное и относительное улучшение своего материального положения в условиях капитализма носит минимальный характер. В лучшем случае они могут бороться с некоторыми несовершенствами рынка труда, но при совершенной конкуренции роль рабочих и их организаций сводится почти к нулю. Последним объясняется скептическое или недоверчивое отношение ряда буржуазных экономистов к роли профсоюзов в повышении реальной заработной платы. Так, например, Самуэльсон считает, что по данному вопросу «фактическая сторона дела в действительности отнюдь не столь ясна», что «если исходить из того состояния, в котором находятся в настоящее время общественные науки, то мы можем ожидать только накопления дополнительных сведений и надеяться, что они смогут пролить свет в столь важной области экономической науки»¹.

Такой подход по сути дела игнорирует огромное значение в деле повышения заработной платы и соответственно в распределении доходов в капиталистическом обществе соотношения классовых и социальных сил. Бесспорно, что в условиях капитализма величина заработной платы ограничена определенными, если можно так выразиться, функциональными рамками. Но эти рамки носят гораздо более широкий и подвижный характер, чем предполагается теорией функциональных доходов. С одной стороны, увеличение заработной платы за счет прибыли ограничено величиной средней прибыли, поскольку устойчивое падение прибыли в той или иной отрасли ниже средней нормы для всего народного хозяйства вызовет отток капитала из указанной отрасли. С другой стороны, увеличение прибыли за счет заработной платы связано с сокращением объема средств существования, который в данных исторических условиях рассматривается рабочими как прожиточный минимум (поскольку длительное снижение заработной платы в

¹ П. Самуэльсон. Экономика, стр. 623, 624

какой-либо отрасли значительно ниже стоимости рабочей силы неминуемо вызовет нарушение воспроизводства той профессиональной или квалификационной категории рабочей силы, которой будет касаться это снижение)¹. Но между двумя представленными границами, носящими к тому же весьма подвижный характер (определяемый, в частности, соотношением классовых сил, а также общим состоянием экономики и развитием той или иной отрасли), существует большой разрыв, внутри которого возможны различные соотношения заработной платы и прибыли. И уровень конкретного распределения доходов в связи с этим оказывается очень зависящим от соотношения классовых сил рабочих и капиталистов на тот или иной период времени. Отсюда понятна значительная роль профсоюзов и других организаций рабочего класса в сохранении и повышении реальной заработной платы в капиталистических странах. Просто стихийные силы рынка, особенно в условиях того сговора, который давно существует между капиталистами в отношении проведения общей политики заработной платы, никогда бы не обеспечили рабочим в капиталистических странах тех материальных и социальных завоеваний, которых они добились упорной классовой борьбой.

Признание огромного значения социальных факторов в определении величины заработной платы довольно явно и самокритично прозвучало даже у такого известного теоретика функциональной заработной платы, как Хикс. «Мы получим лучший ключ к реальной действительности, — подчеркивал он, — если будем рассматривать движение заработной платы как результат взаимодействия социальных и экономических факторов, а не как результат действия только экономических факторов, к тому же взятых в грубой форме»². Неоправданность функциональной теории заработной платы обуславливает и неоправданность функциональных теорий других доходов (процента и ренты).

¹ Указанное нарушение воспроизводства надо понимать не просто как возникновение нехватки рабочей силы данной категории, а также и как необходимость использовать на данной работе лиц более низкой квалификации.

² *J. R. Hicks. Essays in World Economics. Oxford, 1959, p. 92.* Под экономическими факторами Хикс понимает факторы, рассматриваемые в теории предельной производительности.

Теория предельной производительности выступает и в качестве теории спроса на факторы производства. Как было показано выше, у Дж. Б. Кларка эта теория связывала в обратно пропорциональной зависимости величины факториальных доходов и количества применяемых факторов. Чем выше, например, заработная плата, тем менее должно быть число рабочих, применяемых на данном предприятии или в данном производстве (при неизменном уровне техники). Поскольку в соответствии с законом убывающей производительности производительность каждого последующего рабочего ниже, чем каждого предыдущего рабочего, для уравнивания с высокой заработной платой потребуется и более высокий предельный продукт труда, что связано с уменьшением количества применяемой рабочей силы. Аналогичный характер носили доводы Кларка и в отношении связи между величиной капитала и величиной процента.

Последующая буржуазная политэкономия усложнила рассмотрение указанных проблем, дополнив анализ Кларка, данный для условий совершенной конкуренции, анализом для условий монополистической конкуренции. Если для условий совершенной конкуренции уровни заработной платы, процента и цен на конечную продукцию рассматриваются как величины, данные рынком, то для условий монополистической конкуренции стала признаваться, во-первых, возможность изменения цен на конечную продукцию в зависимости от разворачивания производства данным предприятием или фирмой (что должно находить отражение и в изменении величины вклада каждого фактора производства в новую стоимость), во-вторых, возможность создания на рынках труда и капитала монополистической ситуации, что также оказывает свое влияние на цены факторов производства.

Поскольку проблема поддержания достаточного спроса на факторы производства, иначе говоря, достаточного объема капиталовложений и занятости для капитализма при его циклических спадах производства и вызываемой этим массовой безработицей является, пожалуй, самой жгучей экономической проблемой, постольку теория предельной производительности в качестве теории спроса на факторы производства вызвала острую полемику и разногласия среди буржуазных эконо-

номистов¹. К настоящему времени можно выделить три принципиально различных подхода со стороны буржуазных экономистов к трактовке теории предельной производительности в качестве теории спроса на такой важнейший фактор производства, как труд (точнее, на рабочую силу).

Одна позиция характерна для того направления в буржуазной политэкономии, которое на Западе иногда называют «ортодоксальным». Основные черты этого направления — защита «свободного предпринимательства», резкая оппозиция сложившимся формам вмешательства буржуазного государства в экономику. Для большинства его представителей характерно ярко выраженное антикейнсианство. В политической области они смыкаются с крайне правыми. Основные представители этого направления — Ф. Хайек, Л. Мизес, У. Хатт, Г. Хазлитт и др. Чтобы судить о их позиции в отношении спроса на рабочую силу, достаточно взять последнюю работу У. Хатта «Кейнсианство — прошлое и будущее» (1963 г.). У. Хатт, отвергая полностью макроэкономические разработки кейнсианцев, считает, что все закономерности капиталистической экономики познаются на микроэкономическом уровне. В частности, по его мнению, теория предельной производительности исчерпывает проблему спроса на факторы производства. По Хатту, единственным средством достижения достаточного спроса на факторы производства является приспособляемость их цен к изменению конъюнктуры (в том числе готовность к снижению цен факторов производства, особенно заработной платы, при ухудшении последней). Те же факты безработицы или недоиспользования других факторов производства (например, производственных мощностей), которые характерны для капитализма, Хатт объясняет отсутствием «свободы» в движении цен. «Я утверждаю, что эта практика, — отметил он, имея в виду нарушение указанной «свобо-

¹ По существу новый подход Кейнса выразился в том, что он отказался от трактовки микроэкономической теории спроса на факторы производства, основанной на теории предельной производительности как достаточной базы для объяснения процессов занятости и накопления капитала, и перенес анализ на макроэкономический уровень с учетом динамических явлений на этом уровне, прежде всего изменения эффективного спроса.

ды», — создает препятствия к координации и стабильности общества; она ответственна за дилемму — инфляция или расточительное недоиспользование ресурсов... которые сами по себе не присущи природе свободной экономической системы»¹. С этой позиции Хатт решительно выступает против борьбы профсоюзов за повышение заработной платы, осуждает любые меры, принятые буржуазным государством под напором рабочего движения в пользу трудящихся (меры по социальному страхованию, законы о минимальной заработной плате и т. д.). Именно этими мерами Хатт пытается объяснить периоды массовой и хронической безработицы. Так, основной причиной хронической безработицы в Англии в 20-х годах XX в. он объявил систему пособий по безработице, которая якобы привела к тому, что рабочие не хотели идти на слишком низкооплачиваемую работу. Длительную массовую безработицу в 30-х годах Хатт объяснил тем, что ввиду высоких ставок заработной платы (в частности, в результате политики правительства Рузвельта в США) предприниматели считали невыгодным для себя расширять производство².

В таких утверждениях наиболее полно раскрывается реакционная сущность взглядов Хатта. Объявляя себя сторонником «свободного» изменения цен, он, однако, концентрирует все критическое внимание только на завоеваниях рабочего класса, в частности на политике профсоюзов в отношении сохранения уровня заработной платы, и ни словом не упоминает государственную политику, направленную на поддержание частного предпринимательства и особенно монополий (гарантированные заказы, субсидии, прямое финансирование, многочисленные льготы вроде амортизационных и т. д.), хотя подобная политика весьма нарушает «свободное» движение цен. Поэтому идея о «свободном» движении цен

¹ W. H. Hutt. *Keynesianism-Retrospect and Prospect*, p. 61.

² Ibid., p. 177—178. Хатт, в частности, выступает за «реабилитацию» закона Сэя, отвергнутого под воздействием идей кейнсианцев большинством буржуазных экономистов. Хатт утверждает, что «основные «классические» или «ортодоксальные» идеи, включая закон Сэя, остаются неопровергнутыми, несмотря на критику, которой они подвергались» (ibid., p. X), что закон Сэя «может быть вновь признан как важнейшая экономическая реальность, позволяющая осветить всю экономическую мысль» (ibid., p. 389).

приобретает у Хатта совершенно отчетливое классовое звучание как требование ликвидировать завоевания рабочего класса в области трудового законодательства и заработной платы, ликвидировать или значительно ослабить профсоюзы и т. д.

Аргументация Хатта является очень слабой и во многих случаях надуманной. Прежде всего предполагается, что взаимозамещаемость факторов производства носит непрерывный и мгновенный характер. Только при такой предпосылке можно считать, что снижение заработной платы тут же поведет к новому найму рабочей силы со стороны отдельных предпринимателей и тем самым рассосет безработицу. Возникновение стимулов у предпринимателей к увеличению количества рабочих обусловлено тем, что со снижением заработной платы прежний предельный продукт труда оказывается выше заработной платы, и для предпринимателя становится выгодным наем дополнительных рабочих (до нового уравнивания стоимости предельного продукта труда с заработной платой). В действительности дело обстоит гораздо сложнее. Соотношение факторов производства не носит столь легкого и тем более мгновенно изменяемого характера. В его основе лежат определенные технические и технологические нормы. Поэтому удешевление рабочей силы, хотя при всех ситуациях и выгодно предпринимателю, поскольку уменьшает его издержки производства и усиливает конкурентоспособность, далеко не всегда поведет к немедленному найму новых рабочих (и тем более к найму пропорционально снижению заработной платы). В преобладающем большинстве производств, чтобы сделать такой наем рациональным, мало одного снижения заработной платы, нужна перестройка технических нормативов, позволяющая такое сочетание средств производства и рабочей силы, которое соответствовало бы тому новому оптимуму, который сложился с изменением соотношения цен на факторы производства. Это требует длительного периода и подчас связано с техническим прогрессом, что выходит за рамки того процесса взаимозамещения факторов, который рассматривается в теории предельной производительности. Причем более низкая заработная плата отнюдь не лучшим образом действует на взаимозамещение факторов в долговременном аспекте, поскольку она

стимулирует консервацию более трудоемких и менее технически оснащенных процессов. Наоборот, более высокая заработная плата стимулирует в долговременном аспекте внедрение более технически оснащенных и менее трудоемких процессов, тем самым способствуя техническому прогрессу. Более высокий технический уровень, исторически сложившийся в промышленности США по сравнению, например, с капиталистическими странами в Европе, в первую очередь был обусловлен относительно более высокой заработной платой американских рабочих.

Следовательно, снижение заработной платы рабочих ввиду отсутствия непрерывной и мгновенной взаимозамещаемости факторов производства отнюдь не вызовет пропорционального увеличения числа занятых рабочих (если вообще такое увеличение будет иметь место). Однако оно вызовет другой отрицательный эффект, о котором Хатт умалчивает. Поскольку заработная плата составляет основную часть потребительского спроса, ее снижение тут же поведет к снижению этого спроса на макроэкономическом уровне и соответственно к падению всего общественного производства. А это в свою очередь поведет к усилению безработицы. Таким образом, предлагаемое Хаттом снижение заработной платы как основное средство борьбы с безработицей оказывается полностью несостоятельным при учете влияния этого снижения на всю экономику.

Несостоятельность взглядов Хатта дополнительно подтверждается и эмпирическими данными. Эти данные никоим образом не свидетельствуют о том, что рост заработной платы порождает рост безработицы (и наоборот). В реальной действительности скорее проступает связь, обратная той, что предполагает Хатт: периоды с высокой заработной платой обычно являются периодами быстрого роста капиталистической экономики и соответственно относительно малой безработицы; а периоды с низкой заработной платой являются обычно периодами экономических спадов и высокой безработицы. Объясняется это тем, что и величина заработной платы и величина безработицы в условиях капитализма определяются прежде всего одной общей причиной — состоянием экономической конъюнктуры. А изменения экономической конъюнктуры определяют обратное соотноше-

ние между величиной заработной платы и величиной безработицы: высокая заработная плата и низкая безработица характерны для условий хорошей конъюнктуры, низкая заработная плата и высокая безработица характерны для условий плохой конъюнктуры. Указанная связь, а не прямая зависимость безработицы от заработной платы (высокая заработная плата порождает высокую безработицу, низкая заработная плата — малую безработицу) играет решающую роль в капиталистической экономике¹.

Другая позиция в отношении зависимости между заработной платой и количеством рабочих характерна для экономистов, стоящих на позициях поддержки, хотя бы частичной, завоеваний рабочего класса. В наиболее отчетливой форме подобная позиция защищается Дж. Робинсон. Она выдвинула свой вариант теории эксплуатации труда, тесно связав его с теорией предельной производительности. По Робинсон, состояние эксплуатации труда возникает в тех случаях, когда рабочие получают в виде заработной платы меньшую величину, чем стоимость предельного продукта труда. Подобная ситуация, доказывает Робинсон, часто возникает в условиях господства монополий и на рынке товаров и на рынке труда. «Под эксплуатацией обычно понимается, — указывает Робинсон, — то положение, когда заработная плата менее предельного физического продукта труда, оцененного по продажной цене. С этой точки зрения несовершенства на рынке товаров, так же как и несовершенства на рынке труда, могут вести к возникновению эксплуатации»². В качестве реальных средств

¹ В частности, несостоятельность попыток «объяснить» огромную безработицу в период экономического кризиса 1929—1933 гг. высокой заработной платой отметил и такой буржуазный экономист, как Хикс: «Было бы бессмысленно утверждать, что безработица в 1932 г. была в какой-то степени вызвана чрезвычайно высокой заработной платой; движение реальной заработной платы во время Великой депрессии должно рассматриваться (и рассматривается в теории Кейнса) как результат, но не причина» (*J. R. Hicks. The Theory of Wages*, p. 313).

² *J. Robinson. The Economics of Imperfect Competition*. London, 1961, p. 282. Теория эксплуатации Робинсон подверглась критике со стороны Чемберлина (см. Э. Х. Чемберлин. Теория монополистической конкуренции, стр. 253—261). С другой стороны, она была воспринята отдельными видными экономистами, например Хиксом (*J. R. Hicks. The Theory of Wages*, p. 82—83).

борьбы с эксплуатацией труда в ее понимании Робинсон рассматривает деятельность профсоюзов, установление гарантированного минимума заработной платы, введение в определенных случаях контроля за ценами и т. д. Необходимо отметить прогрессивный характер теории Робинсон, использовавшей учение о предельной производительности в интересах рабочего класса. Однако с позиции марксистской экономической теории нельзя согласиться с тем ограниченным пониманием эксплуатации труда, какое предлагает Робинсон. По сути дела под эксплуатацией труда она подразумевает неблагоприятное для рабочих положение на рынке труда, связанное с продажей рабочей силы ниже ее стоимости. Марксистская экономическая теория, как известно, под эксплуатацией труда понимает процесс присвоения капиталистами неоплаченного труда в виде прибавочной стоимости, процесс, который органически присущ капиталистическому способу производства и может быть ликвидирован только вместе с ликвидацией этого способа производства. С другой стороны, логическая слабость теории эксплуатации Робинсон проявляется в том, что при определенном повороте ее исходных посылок (например, при предположении, что стоимость предельного продукта труда ниже заработной платы) может возникнуть тезис об эксплуатации не труда, а других факторов, например капитала.

Большинство буржуазных экономистов стоит в отношении вопроса о связи занятости с уровнем заработной платы на позициях, промежуточных между двумя крайними точками зрения, описанными выше¹. Снижение заработной платы рассматривается все же в качестве положительного фактора для улучшения конъюнктуры, но при определенных условиях (например, при благоприятном воздействии на некоторые макроэкономические показатели, прежде всего на капиталовложения).

¹ Подобную позицию хорошо отразил Самуэльсон: «Представители профсоюзов на протяжении долгого времени утверждали, что более высокая денежная заработная плата образует важное условие полной занятости. С другой стороны, в течение столетия сокращение ставок заработной платы превозносилось как панацея против депрессии. Обе указанные точки зрения могут быть неверными, а правильное представление заключается в том, что экономическая теория не может дать на этот вопрос никакого окончательного ответа» (П. Самуэльсон. Экономика, стр. 625).

Учение о предельной производительности связано и с теорией спроса на капитал. Движение процента длительный период рассматривалось буржуазными экономистами как важный параметр, определяющий накопление капитала и в микро- и в макроэкономических смыслах. Только эконометрические разработки, показавшие относительно слабое влияние изменения процента на циклы и кризисы, придали оценкам большинства буржуазных экономистов о роли процента в спросе на капитал более умеренную окраску¹.

Важное значение имеют и те части теории вменения и распределения, которые выходят за рамки учения о предельной производительности. Укажем на теорию предложения факторов производства, в которой определенную роль играют положения, позаимствованные из старых теорий, связывающих стоимость с жертвами капиталистов и рабочих. Только эти жертвы — воздержание или ожидание у капиталистов и тягостность труда у рабочих — стали рассматриваться преобладающим большинством буржуазных экономистов не как субстанция стоимости, а как факторы, воздействующие на предложение капитала и труда. Кроме того, в качестве объяснения предложения капитала были привлечены также и положения Бем-Баверка, развитые отчасти И. Фишером, о предпочтении настоящих благ по сравнению с будущими.

Ранее были критически рассмотрены попытки представить отрицательные ощущения, связанные с процессами труда, в качестве субстанции той части стоимости, которая вменяется труду. Ограничено значение тягостности труда и в качестве фактора, воздействующего на предложение рабочей силы и соответственно на величину заработной платы. Хотя тягостность или тяжесть труда в ряде случаев и учитывается при складывании заработной платы, роль этого фактора в целом второстепенна. Общеизвестно, что в современной структуре производства наиболее высокооплачиваемые трудовые функции, как правило, не связаны с наибольшими отрицательными ощущениями вроде тягостности и т. п. По-

¹ Первые развернутые эконометрические расчеты, установившие слабое влияние изменения процента на циклы, были проведены в работе Яна Тинбергена (*J. Tinbergen. Statistical Testing of Business Cycle Theory, vol. 1 and 2. Geneva, 1939*).

этому более реалистичной надо признать точку зрения тех буржуазных экономистов, которые связывают предложение рабочей силы не только, а иногда и не столько с тягостностью труда, сколько с издержками воспроизводства и обучения рабочей силы. Правда, значение издержек воспроизводства, сохранения и обучения рабочей силы (или, что то же в марксистской экономической теории, стоимости рабочей силы) не ограничивается ролью фактора, воздействующего на изменение предложения рабочей силы и через указанное изменение влияющего на движение заработной платы. В действительности стоимость рабочей силы (с учетом исторических и социальных моментов, влияющих на ее складывание) является той основой, вокруг которой колеблется цена рабочей силы в виде заработной платы.

В первые десятилетия XX в. категории воздержания, ожидания и предпочтения настоящих благ будущим благам, по существу выдвигаемые в качестве синонимов психологической склонности к накоплению за счет потребления, трактовались в работах буржуазных авторов как факторы, которые через определяющее воздействие на предложение капитала непосредственно влияли на движение процента. Нельзя, однако, не признать такую трактовку крайне односторонней и не учитывающей ограниченности, существующие в реальной капиталистической экономике. Прежде всего значительную часть капитала крупные предприниматели получают не за счет обращения на рынок ссудных капиталов, а за счет накопления части прибыли. Вряд ли процессы указанного накопления связаны в какой-либо форме с понятием воздержания (если не трактовать воздержание или ожидание как синонимы самого накопления, но в таком смысле они перестают играть роль факторов, определяющих предложение капитала). Далее, значительная часть ссудного капитала пополняется за счет средств предприятий, высвобождаемых в процессах кругооборота и оборота индивидуального капитала (вроде амортизационных отчислений, средств, накапливаемых для различных платежей, и т. д.). Эта часть ссудного капитала также не связана с процессами воздержания или ожидания, как бы не трактовать последние. И только в отношении той части ссудного капитала, которая пополняется за счет сбережений населения, процессы воз-

держания или предпочтения настоящих благ будущим благам имеют какое-то практическое значение. Далее, — что еще более важно — сами процессы накопления ссудного капитала и движения процента зависят от общего состояния экономики, в частности от тех фаз цикла, которые она проходит.

Поэтому в современных теориях процента, особенно с работ Кейнса, система взаимодействия различных элементов, определяющих движение процента, приняла гораздо более сложную форму. Выделились две основные теории процента — теории предпочтения ликвидности и теории заемного фонда. Эти теории требуют специального рассмотрения, которое не входит в задачу данной работы. Необходимо только указать, что связывание изменения ссудного капитала с движением процента в современных теориях опосредствуется процессами макроэкономического характера, в частности динамическим равновесием народнохозяйственных сбережений и инвестиций. Так, например, по современным теориям, рост предложения ссудного капитала, если он не будет сопровождаться аналогичным ростом инвестиций, может и не вызвать общего увеличения процентных платежей. Превышение народнохозяйственных сбережений над инвестициями (что отражается в одностороннем росте ссудного капитала) в результате нарушения пропорциональности развития обуславливает падение национального дохода до величины, при которой сбережения уравниваются с инвестициями. В итоге таких макроэкономических процессов не произойдет того общего повышения процентных платежей, которого можно было бы ожидать только из роста ссудного капитала. В подобной трактовке возможности разрыва между народнохозяйственными сбережениями и инвестициями (с учетом временного лага) у буржуазных авторов, относящихся к кейнсианскому направлению, проступает рациональная идея о том, что возможности накапливать в условиях капитализма значительно ниже возможности сберегать. Иначе говоря, у кейнсианцев проскальзывает в весьма путаной форме мысль, что капитализм не дает простора развертыванию производительных сил, сдерживает их развитие.

Последняя часть современной буржуазной теории вменения и распределения относится к трактовке источ-

ников предпринимательского дохода (т. е. прибыли за вычетом процентных платежей). Как уже отмечалось, в XIX в. у буржуазных авторов предпринимательский доход обычно сводился к заработной плате за труд управления (иногда с добавлением некоторых других элементов). Проблемы предпринимательского дохода рассматривались как второстепенные и отступали в тень перед проблемами процента (который к тому же часто отождествлялся со всей прибылью). Но в XX в. подход к указанным проблемам заметно изменился. В значительной степени это было обусловлено тем, что завоевание корпорациями (акционерными компаниями) господствующего положения в экономике капиталистических стран имело своим побочным эффектом отделение заработной платы за управление от прибыли. В этих условиях сведение предпринимательского дохода только к разновидности заработной платы стало явно расходиться с фактами. Поэтому в объяснении предпринимательского дохода постепенно начала выработываться иная позиция. Буржуазные экономисты стали рассматривать предпринимательский доход либо как вознаграждение за особые функции в производстве, которые не могут быть отнесены за счет трех основных факторов производства (труда, капитала и земли), либо как порождение какого-то нового фактора производства. «Распределение, как оно рассматривается теоретиками цен,— писал американский экономист Грайсон,— просто расширенный анализ издержек. Обычно факторы производства делятся на четыре главные категории— труд, капитал, природные ресурсы и управление. Платежи, выпадающие на долю этих факторов, соответственно заработная плата, процент, экономическая рента и прибыль»¹.

Однако при такой разработке проблем предпринимательского дохода буржуазные экономисты столкнулись с очень большими трудностями. При тех методологических принципах, на которые они опирались в объяснении других факториальных доходов, предпринимательский доход объяснению не поддавался. Последнее проявилось в том, что для условий статичной экономики (при совершенной конкуренции) предпринимательский доход

¹ *H. Grayson. Price Theory in a Changing Economy, p. 175.*

приравнивается к оплате за труд по управлению. В качестве самостоятельной политэкономической категории предпринимательский доход стал рассматриваться только для условий динамической экономики, в которой возникают две функции, дающие возможность объяснить, почему обычно предпринимательский доход значительно превышает оплату за труд управляющих.

Выдвижение одной из функций управления, создающей предпринимательский доход, связано с именами Дж. Б. Кларка и особенно Й. Шумпетера (1883—1950 гг.). В качестве такой функции они рассматривали «последовательное введение в экономический процесс технических, коммерческих и организационных улучшений»¹. Вторая функция управления, ответственная за самостоятельную категорию предпринимательского дохода, наиболее полно обоснована американским экономистом Франком Найтом в его известной работе «Риск, неопределенность и прибыль» (1921 г.). Найт указал, что перед любым экономическим агентом в условиях рыночной экономики возникает неопределенная ситуация, характеризующаяся невозможностью точно предсказать развитие событий. Однако, поскольку частично эта неопределенность может быть измерена с помощью методов теории вероятности, для хозяйственной деятельности возникает возможность обезопасить себя с помощью системы страхования. Но наряду с измеряемой неопределенностью, называемой Найтом риском, остается значительная часть неизмеряемой неопределенности, от которой застраховаться никак нельзя. Наличие неизмеряемой неопределенности в условиях рыночной экономики требует выделения людей, специализирующихся на оценке неопределенности и направляющих развитие производства в соответствии с этими оценками. Найт очень высоко оценивает указанную функцию, которая в основном ложится на плечи предпринимателей (хотя и может выполняться другими агентами производства). «С введением неопределенности производство вещей... реально становится вторичной частью жизни; первичной проблемой или функцией становится принятие решений, что и как производить»². «При системе предпринима-

¹ J. A. Schumpeter. History of Economic Analysis, p. 894.

² F. H. Knight. Risk, Uncertainty and Profit, p. 268.

тельства специальный социальный класс — бизнесмены — направляет экономическую деятельность. Они в строгом смысле слова производители, в то время как основная масса населения просто обеспечивает их производительными услугами...»¹. Предпринимательский доход, по мнению Найта, и есть вознаграждение за удачное управление производством на основе правильной оценки неизмеряемой неопределенности.

Две функции, приписываемые управлению Шумпетером и Найтом, отражают определенные реальные черты капиталистического предпринимательства. Действительно, использование более передовых технических, коммерческих или организационных методов ведения дел позволяет определенным группам предпринимателей получать более высокую прибыль. В марксистской экономической теории источником подобного повышения прибыли считается избыточная прибавочная стоимость. Более высокую прибыль получают и те предприниматели, которые более умело ориентируются в условиях постоянно меняющейся экономической конъюнктуры. Но — и это важно подчеркнуть — выгоды, связанные с техническим прогрессом или более удачным учетом рыночной ситуации, присваиваются только частью предпринимателей. К тому же и для этой части указанные выгоды носят не постоянный, а временный и преходящий характер. Так, получение более высокой прибыли в результате использования более совершенной техники возможно только при условии, что указанное использование ограничено отдельными предпринимателями и не носит всеобщего характера. В случае же распространения технических усовершенствований в большинстве предприятий и фирм соответствующей отрасли исчезает возможность для более высоких прибылей. Предпринимателю, получающему более высокую прибыль в результате удачного ориентирования в рыночной ситуации, противостоит предприниматель, терпящий не меньшие, если не большие убытки из-за неудач в прогнозах. Интересно отметить, что и Шумпетер и Найт сами отчетливо понимали исключительный характер тех условий, которыми они объясняли предпринимательский доход. Шумпетер, например, указывал, что выигрыш от технических,

¹ *F. H. Knight. Risk, Uncertainty and Profit, p. 271.*

коммерческих или организационных улучшений — «временный выигрыш», что он «выпадает на долю тех фирм, которые растут... более быстро или более успешно по сравнению с другими фирмами» и что указанный выигрыш «в конечном счете не обогащает класс буржуазии в целом»¹. Найт прямо связывает выигрыш отдельных предпринимателей от удачной оценки неопределенности с перераспределением за счет тех предпринимателей или других агентов производства, которые неудачно оценили неопределенную рыночную ситуацию. Указанный выигрыш, по Найту, равняется «величине ошибки в расчетах со стороны той части непредпринимателей и предпринимателей, которые не смогли заставить успешных предпринимателей уплатить за свои производительные услуги достаточную сумму»². Очевидно, что функции, которые ведут к временному увеличению прибыли для малого числа предприятий (к тому же, как в случае с функцией учета неопределенной ситуации, отчасти за счет перераспределения прибыли менее удачных предприятий), не могут объяснить источник регулярно поступающего преобладающему большинству предприятий и всему классу капиталистов предпринимательского дохода (прибыли за вычетом процентных платежей).

Этим отчасти и объясняется, что наряду с двумя указанными выше источниками в современной буржуазной политэкономии был выдвинут еще один источник предпринимательского дохода за счет установления монопольных цен. Самуэльсон указывает на такой аспект прибыли, как доход, порождаемый существованием монополии³. Грейсон отмечает: «Прибыль может рассматриваться как 1) вознаграждение за новаторство, 2) вознаграждение за риск и неопределенность, 3) результат несовершенств в рыночной структуре. Очевидно, любой из них или комбинация из трех условий приводит к появлению экономической прибыли»⁴. Однако монопольные цены могут объяснить часть повышательного отклонения от средней нормы прибыли, но сам средний уровень предпринимательского дохода (прибыли за вычетом процентных платежей) объяснить не могут. Тем более

¹ J. A. Schumpeter. History of Economic Analysis, p. 1051.

² F. H. Knight. Risk, Uncertainty and Profit, p. 284.

³ См. П. Самуэльсон. Экономика, стр. 657.

⁴ H. Grayson. Price Theory in a Changing Economy, p. 199.

монопольные цены не служили источником предпринимательского дохода, регулярно поступающего классу капиталистов в период свободной конкуренции, когда монопольная практика цен не находила такого широкого распространения, как в XX в.

Таким образом, мы видим, что современная теория предпринимательского дохода (или предпринимательской прибыли), являющаяся одной из важнейших разработок буржуазной политекономии по проблемам стоимости в XX в., представляет своеобразный конгломерат разнородных элементов, каждый из которых может объяснить только более высокую прибыль для той или иной группы предприятий (и в этом смысле может служить объектом серьезного научного исследования), но никоим образом не вскрывает истинного источника прибыли в условиях капитализма. Действительно научное объяснение источника прибыли дает только экономическое учение К. Маркса. Источником прибыли и других эксплуататорских доходов является прибавочная стоимость, присваиваемая классом капиталистов в результате эксплуатации рабочего класса.

СОДЕРЖАНИЕ

Предисловие	5
Глава I. От теории трудовой стоимости к теории факторов производства	10
1. Проблемы стоимости в работах буржуазной классической политэкономии	—
2. Критический анализ теорий факторов производства	19
Глава II. Возникновение теорий предельной полезности	54
1. Учение австрийской школы	55
2. Категория предельной полезности в работах экономистов-математиков	74
3. Причины возникновения теорий предельной полезности	86
Глава III. Возникновение микроэкономического раздела современной буржуазной политэкономии	106
Глава IV. Теория стоимости и теория цены в современной буржуазной политэкономии	122
1. Теория цены А. Маршалла и некоторые направления дальнейшего развития буржуазной политэкономии	—
2. Взаимосвязь теории стоимости и теории цены в современной буржуазной политэкономии . .	136
Глава V. Эволюция теорий предельной полезности	144
Глава VI. Критика теории вменения и распределения . .	158

Никитин С. М.

Н 62 Теории стоимости и их эволюция. М.,
«Мысль», 1970.

196 с. (Современные буржуазные экономические теории: критический анализ).

В работе рассматривается эволюция буржуазных теорий стоимости от учений классической буржуазной политэкономии до современных теорий. Детальному критическому анализу подвергнуты теории факторов производства XIX в., предельной полезности австрийской школы и экономистов-математиков, теории спроса и предложения, предельной производительности, современные теории прибыли.

1-7-2
30-70

33.049

Никитин, Сергей Михайлович

ТЕОРИИ СТОИМОСТИ И ИХ ЭВОЛЮЦИЯ

Редактор *А. М. Белявский*

Младший редактор *О. С. Рябухина*

Художественный редактор *С. М. Полесицкая*

Технический редактор *С. П. Лебедева*

Корректор *И. В. Равич*

Сдано в набор 5 мая 1970 г. Подписано к печати 1 сентября 1970 г.

Формат бумаги 84×108¹/₃₂, № 2. Усл. печатных листов 10,5.

Учетно-издательских листов 10,5. Тираж 12000 экз.

А09431. Цена 63 коп. Заказ № 939

Издательство «Мысль». Москва, В-71, Ленинский проспект, 15.

Московская типография № 8 Главполиграфпрома
Комитета по печати при Совете Министров СССР,
Хохловский пер., 7

Уважаемый товарищ!

В 1970 г. издательство «Мысль» продолжит начатый в 1969 г. выпуск книг серии *«Современные буржуазные экономические теории: критический анализ»*. В каждой работе будут освещены социальные корни той или иной теории, изложена ее сущность, дан критический анализ и показана роль данной теории в защите монополистического капитала.

Вышли из печати:

Рындина М. Н. **Методология буржуазной политической экономии.** 324 стр., 1 р. 03 к.

Фомин Б. С. **Эконометрические теории и модели международных экономических отношений.** 268 стр., 77 коп.

Готовятся к выпуску:

Бурачас А. И. **Теории спроса (макроанализ).** 12 л.

Мотылев В. В. **Теории мировой капиталистической экономики.** 12 л.

Осадчая И. М. **Современное кейнсианство.** 10 л.