

33(09)

Б-97

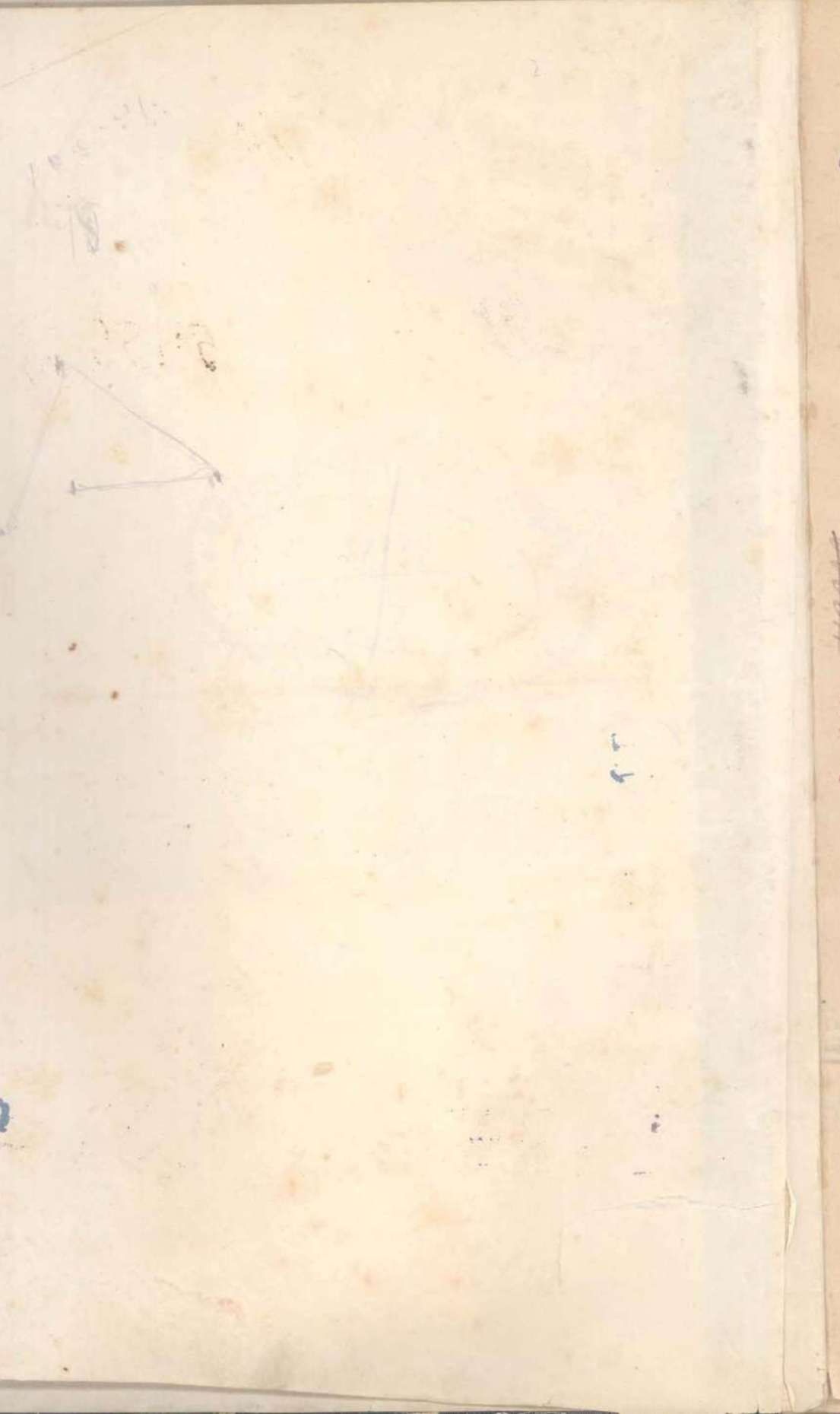


10



~~79~~
26





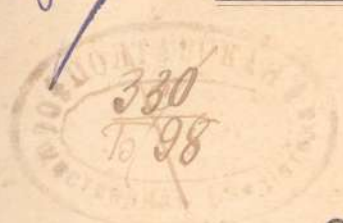
22 03
22

1 км

ор

Е. Бэмъ-Баверкъ

33 '03
Б-97



ОСНОВЫ

ТЕОРИИ ЦѢННОСТИ

ХОЗЯЙСТВЕННЫХЪ БЛАГЪ

###

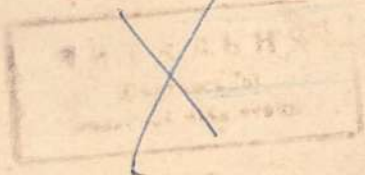
8464

85222

Переводъ съ нѣмецкаго

А. Санина.

48233



Издательство
О. Ж. Поповой

С.-Петербургъ
Невскія, 59

1903

Дозволено цензурою С.-Петербургу 24 Ноября 1903 года.
Типографія В. Качурина, Слб. Екатеринбургскій кан., № 66.

~~593428~~

Державна історична
бібліотека УРСР



ВВЕДЕНИЕ

Тому, кто приступает къ изслѣдованію вопросовъ о цѣнности, съ самаго начала приходится имѣть дѣло съ фактомъ, способнымъ въ значительной степени увеличить трудность его задачи: мы говоримъ о томъ обстоятельстве, что слову „цѣнность“ придается множество разнообразныхъ значеній.

Къ несчастью, неопредѣленность терминологіи составляетъ въ нашей наукѣ зло очень распространенное. Поэтому наши теоретики въ большинствѣ случаевъ обладаютъ приобретеннымъ, благодаря продолжительному упражненію, порядочнымъ искусствомъ довольно легко справляться съ терминологической путаницей. Но мнѣ кажется, что какъ разъ въ сферѣ вопросовъ о цѣнности большая часть экономистовъ не обнаружила достаточной ловкости въ этомъ отношеніи. Мы видимъ, именно, что почти всѣ теоретики постоянно ударяются здѣсь въ одну изъ двухъ крайностей, изъ которыхъ ни та, ни другая не приближаетъ насъ къ пониманію сущности дѣла. Одни изъ нихъ,—и такихъ преобладающее большинство,—поступаютъ такимъ образомъ, какъ будто относительно понятія цѣнности не существуетъ никакихъ сомнѣній или разногласій. Они развиваютъ какое нибудь одно изъ существующихъ понятій цѣнности,—разумѣется, не всѣ одно и то же понятіе,—и игнорируютъ всѣ остальные. Съ чисто *формальной стороны*,—*сущность дѣла* отъ того нисколько не измѣняется,—въ *приемахъ*, къ какимъ прибѣгаютъ при этомъ различные писатели, замѣчается нѣкоторое разнообразіе: иногда о существованіи другихъ понятій о цѣнности, кромѣ излюбленнаго тѣмъ или инымъ экономистомъ, умалчиваютъ совершенно; иногда же упоминаютъ вскользь о существованіи ихъ въ нашемъ языкѣ,

но упоминають лишь затѣмъ, чтобы назвать ихъ ошибочными, непригодными или ненаучными; иногда, наконецъ, то или другое изъ отвергаемыхъ понятій хотя и вводятъ формально въ науку, отмѣчая его кратко во введеніи или давая ему опредѣленіе, однакожъ въ послѣдствіи оставляють его безъ всякаго употребленія въ научной системѣ. Последняго рода участь постигла, какъ извѣстно, такъ называемую „потребительную цѣнность“, которая въ сочиненіяхъ экономистовъ англійской школы Адама Смита вплоть до настоящаго времени отступала совершенно на задній планъ предъ своею болѣе счастливою соперницею, такъ называемую „мѣною цѣнностью“, (насколько удачны названія „потребительная цѣнность“ и „мѣновая цѣнность“, вполне ли выражается въ нихъ противоположность между двумя радикально различными понятіями,—этого вопроса мы не будемъ пока касаться).

Въ противоположную крайность впадаютъ тѣ писатели, которые считаютъ своею обязанностью обращать одинаковое вниманіе на всѣ отгѣнки значенія слова „цѣнность“. Самымъ выдающимся представителемъ этой группы экономистовъ,—не столь многочисленной, какъ первая,—можно назвать Г. Неймана, который въ своей статьѣ, вошедшей въ составъ „Руководства политической экономіи“ Шёнберга, набралъ цѣлую дюжину, если не больше, различныхъ значеній слова „цѣнность“, думая обогатить этимъ сокровищницу понятій экономической науки *).

Мнѣ кажется, ни тотъ, ни другой изъ описанныхъ выше приемовъ нельзя назвать удачнымъ. Кто изъ-за одного единственнаго излюбленнаго понятія цѣнности упускаетъ изъ вида всѣ остальные понятія, тотъ заранѣе ограничиваетъ кругъ своего изслѣдованія только нѣкоторою частью научныхъ проблемъ, связанныхъ со словомъ „цѣнность“: его теорія цѣнности останется неполною. Но этого мало. Можетъ случиться еще и такъ, что изслѣдователь отдастъ предпочтеніе какъ разъ именно какому нибудь рѣзче бросающемуся въ глаза, но зато и болѣе поверхностному понятію цѣнности, а отбросить, напротивъ, понятіе болѣе существенное и, слѣдовательно, болѣе плодотворное въ научномъ отношеніи. Мимоходомъ замѣтимъ, что такая бѣда и случалась дѣйствительно съ большинствомъ экономистовъ даннаго разряда. При подобныхъ условіяхъ изслѣдователю поневолѣ приходится скользить по поверхности явленій, не

*) Schönberg. Handbuch der politischen Ökonomie, изданіе 2-е, томъ I, стр. 156 и сл.

добираясь до сущности дѣла. Ясно, что теоріи цѣнности, построенныя на такомъ шаткомъ фундаментѣ, должны страдать не только односторонностью, неполнотою, но и въ значительной степени поверхностностью, несовершенствомъ. Все сказанное нами сейчасъ относится преимущественно опять таки къ теоріямъ англійской смитовской школы и ея многочисленныхъ приверженцевъ,—теоріямъ, которыя оставляютъ въ сторонѣ субъективную, потребительную цѣнность, какъ непригодную для научнаго анализа, и все свое вниманіе сосредоточиваютъ исключительно на объективной, такъ называемой мѣрновой цѣнности.

Гораздо благопріятнѣе положеніе тѣхъ теоретиковъ, которые, какъ Менгеръ*) или, въ послѣднее время, Визеръ**), создаютъ всеобъемлющую теорію субъективной цѣнности, не принимая въ расчетъ объективнаго понятія цѣнности. На ихъ сторонѣ то преимущество, что свой анализъ они начинаютъ съ надлежащаго конца, съ самаго корня. Развивая сперва самыя элементарныя понятія, анализируя самыя элементарныя явленія, эти экономисты приобрѣтаютъ ключъ, съ помощью котораго можно затѣмъ уже приступить и къ объясненію феноменовъ болѣе сложныхъ. Однако же, благодаря все той же несносной терминологической путаницѣ, господствующей въ области экономической науки, именно эти-то теоріи цѣнности, по существу своему болѣе совершенныя по сравненію съ другими, всего легче, по крайней мѣрѣ—при поверхностномъ взглядѣ на дѣло, производятъ впечатлѣніе теорій неполныхъ, вслѣдствіе чего онѣ и утрачиваютъ въ значительной степени ту убѣдительность, которую слѣдуетъ по справедливости признать за ними. Въдъ само собою разумѣется, что все то, что упомянутыя теоріи говорятъ о „цѣнности“ просто, относится лишь къ цѣнности субъективной, которую одну только онѣ и имѣютъ при этомъ въ виду. Между тѣмъ люди столь же часто, а, пожалуй, даже и чаще еще, употребляютъ слово „цѣнность“ и въ другомъ, объективномъ смыслѣ; и вотъ они требуютъ отъ теоріи цѣнности, чтобы она объясняла прежде всего феномены объективной цѣнности. Но объективной цѣнности теоріи, о которыхъ идетъ здѣсь рѣчь, совсѣмъ не разсматриваютъ подъ терминомъ „цѣнности“. Въ виду этого очень трудно придти къ выводу, что вышеупомянутыя теоріи цѣнности страдаютъ неполнотою, или же, — въ томъ случаѣ,

*) Menger, Grundsätze der Volkswirtschaftslehre, Wien 1871, глава III.

***) Wieser, Ursprung und Hauptgesetze des wirtschaftlichen Wertes, Wien 1884.

когда все, что сказано въ данной теоріи относительно субъективной цѣнности, безъ дальнѣйшихъ разсужденій переносится на цѣнность объективную, причемъ получается, конечно, несообразность, — что онѣ совершенно ложны. По моему глубокому убѣжденію, здѣсь-то именно и слѣдуетъ искать разгадки тому странному, на первый взглядъ, явленію, что результаты глубокихъ и плодотворныхъ изслѣдованій по вопросу о цѣнности, предпринятыхъ въ новѣйшее время такими учеными, какъ Менгеръ, Дживонсъ и Визеръ, до сихъ поръ такъ медленно находили себѣ признаніе въ средѣ экономистовъ.

Другого рода неудача постигаетъ, наконецъ, тѣхъ ученыхъ, которые, съ излишнею строгостью придерживаясь грамматическаго значенія словъ, вводятъ въ экономическую науку столько же самостоятельныхъ понятій цѣнности, сколько существуетъ разнообразныхъ отбѣнковъ въ значеніи слова „цѣнность“. У этихъ писателей, смѣшивающихъ, какъ мнѣ кажется, задачи экономиста съ задачами филолога, теорія, такъ сказать, задыхается подъ своею собственною тяжестью. Стремясь развить слишкомъ большое количество понятій, они лишаютъ себя всякой возможности развить сколько нибудь сноснымъ образомъ хотя бы одно изъ этихъ понятій. Яркимъ представителемъ подобнаго способа изслѣдованія является I. Нейманъ. Своими остроумными и подчасъ довольно удачными изысканіями въ области „понятій цѣнности“ этотъ выдающійся изслѣдователь основныхъ понятій экономической науки наполняетъ не больше, не меньше, какъ цѣлыхъ семнадцать огромныхъ страницъ Шенберговскаго „Руководства политической экономіи“ *). Однако же, кто ищетъ настоящей теоріи цѣнности, основательныхъ изслѣдованій по вопросамъ о происхожденіи цѣнности хозяйственныхъ благъ, объ условіяхъ, которыми опредѣляется величина цѣнности, о залогахъ, управляющихъ движеніемъ цѣнности, и т. п., тотъ, къ величайшему своему изумленію, долженъ будетъ убѣдиться, что на всемъ громадномъ протяженіи самаго обширнаго и самаго солиднаго систематическаго руководства по политической экономіи, какое только имѣется въ нѣмецкой экономической литературѣ, этимъ въ высшей степени важнымъ вопросамъ не отведено ни единой строчки **).

*) Schönberg, Handbuch der pol. Ökonomie, 2-е изд., стр. 156—173.

**) Или, быть можетъ, это упущеніе нельзя ставить въ вину авторамъ специальныхъ отдѣловъ „Руководства“ о „Понятіяхъ цѣнности“ и объ „Образованіи цѣны“, быть можетъ, оно является результатомъ недосмотра, допущеннаго при составленіи плана для всего коллективнаго труда?

Найти разумную середину между двумя описанными выше крайностями, мнѣ кажется, помогут слѣдующія протыя соображенія.

Задача политической экономіи заключается въ объясненіи явленій народнохозяйственной жизни. Къ этой цѣли своего существованія и должна она приспособлять весь свой научный аппаратъ, а, стало быть, и свои понятія. Она обязана не упускать изъ виду ни одного экономического понятія, необходимаго для выполнения ея основной задачи— объясненія народнохозяйственныхъ явленій, но вмѣстѣ съ тѣмъ она не должна заниматься установленіемъ и развитіемъ такихъ понятій, которыя не могутъ найти себѣ никакого примѣненія въ экономической наукѣ. Въ приложеніи къ нашему конкретному случаю требованіе это получаетъ такой смыслъ: изъ понятій цѣнности, существующихъ въ нашемъ языкѣ, политическая экономія должна принимать всѣ тѣ, — но и только тѣ, — которыя относятся къ области понятій политико-экономическихъ, т. е. которыя выведены изъ анализа явленій, или представляющихъ самостоятельное значеніе для экономической науки, или способствующихъ объясненію другихъ явленій народнохозяйственной жизни.

Съ этой точки зрѣнія, политической экономіи необходимо воспользоваться для своихъ цѣлей, по моему мнѣнію, двумя понятіями, изъ которыхъ въ обыденной рѣчи каждое обозначается словомъ „цѣнность“, но которыя по существу своему не имѣютъ ничего общаго между собою. Чтобы разграничить эти понятія, мы будемъ употреблять для ихъ обозначенія два различныхъ термина, именно—цѣнность субъективная и цѣнность объективная *).

Цѣнностью въ субъективномъ смыслѣ мы называемъ то значеніе, какое имѣетъ известное матеріальное благо или совокупность известнаго рода матеріальныхъ благъ для благополучія субъекта. Въ этомъ смыслѣ я скажу относительно даннаго матеріальнаго блага, что оно представляетъ для меня цѣнность, когда я констатирую, что мое матеріальное благополучіе находится въ тѣсной зависимости отъ него, что обладаніе имъ означаетъ для меня удовлетвореніе потребности, достав-

*Субъектив.
цѣнность.*

*) Здѣсь я придерживаюсь вполне правильной, на мой взглядъ, терминологіи Неймана («Handbuch», стр. 157), съ которой я довольно сильно расхожусь однакожъ въ опредѣленіи самыхъ понятій субъективной и объективной цѣнности. Поэтому и возраженіе Адольфа Вагнера (Wagner, Grundlegung, изд. 2-е, стр. 51, А. 10), справедливое по отношенію къ Нейману, не можетъ имѣть силы по отношенію къ нашему раздѣленію цѣнностей.

ляетъ мнѣ наслажденіе, удовольствіе или избавляетъ меня отъ страданія, которое я долженъ былъ бы испытывать, еслибы не обладалъ этимъ матеріальнымъ благомъ. Въ этомъ случаѣ существованіе даннаго матеріальнаго блага означаетъ для меня выгоду, его утрата означаетъ разрушеніе моего благополучія, оно для меня важно, оно имѣетъ для меня цѣнность.

Цѣнностью въ объективномъ смыслѣ мы называемъ, напротивъ, способность вещи давать какой нибудь объективный результатъ. Въ этомъ смыслѣ существуетъ столько же видовъ цѣнности, сколько существуетъ внѣшнихъ эффектовъ, на которые мы хотимъ указать. Существуетъ питательная цѣнность различныхъ блюдъ, удобрительная цѣнность различныхъ удобрительныхъ веществъ, эксплозивная цѣнность взрывчатыхъ веществъ, отопительная цѣнность дровъ и угля, и т. д. Во всѣхъ подобныхъ выраженіяхъ изъ понятія „цѣнность“ изгоняется всякое представленіе о томъ, какое значеніе имѣетъ она для счастья или несчастья субъекта. Когда мы говоримъ, что буковые дрова обладаютъ болѣе высокою отопительною цѣнностью, чѣмъ сосновыя дрова, то этимъ мы обозначаемъ лишь тотъ чисто объективный, внѣшній, такъ сказать, „механическій“ фактъ, что определенное количество буковыхъ дровъ даетъ, въ смыслѣ отопления, болѣе большой результатъ, нежели такое же количество сосновыхъ дровъ. Въ подобныхъ случаяхъ для обозначенія того же понятія употребляются также, вмѣсто слова „цѣнность“, совершенно однозначущія выраженія „сила“ или „способность“, которыя указываютъ на чисто объективное отношеніе между соотвѣтствующими предметами и явленіями; вмѣсто „питательная цѣнность“ говорятъ, въ томъ же смыслѣ, и „питательная сила“, вмѣсто „отопительная цѣнность“ — „отопительная сила“, вмѣсто „эксплозивная цѣнность“ — „эксплозивная сила“, и т. д. *).

Однако указанные сейчасъ для примѣра виды объективной цѣнности принадлежатъ совсѣмъ не къ экономической, а къ чисто технической области, и потому, собственно говоря, не имѣютъ никакого отношенія къ политической экономіи, какъ бы часто объ нихъ ни толковалось въ политико-экономическихъ учебникахъ. Не дѣло нашей науки объяснять отопительную силу дровъ; да и при объясненіи дру-

*). Эта сторона дѣла прекрасно разъяснена въ статьѣ Вольфа «Къ ученію о цѣнности» (Zur Lehre vom Wert), которая должна была печататься одновременно съ моей работою, и съ которою, благодаря любезности автора, я имѣю возможность познакомиться еще въ рукописи.

гихъ народнохозяйственныхъ феноменовъ никогда не придется ей опираться на явление отопительной цѣнности въ болѣе сильной стѣпени, нежели опирается она на всякій другой физическій или техническій фактъ. Я самъ привелъ эти примѣры собственно лишь для иллюстраціи, чтобы при помощи ихъ яснѣе опредѣлить природу той категоріи объективныхъ цѣнностей, которая представляетъ громадную важность для политической экономіи: это—объективная мѣновая цѣнность материальныхъ благъ. Подъ мѣноюю цѣнностью разумѣется объективное значеніе материальныхъ благъ въ сферѣ обмена, или, другими словами, когда говорятъ о мѣновой цѣнности материальныхъ благъ, то имѣютъ въ виду возможность получить въ обменъ на нихъ известное количество другихъ материальныхъ благъ, причемъ эта возможность разсматривается, какъ сила или свойство, присущія самимъ материальнымъ благамъ *). Въ этомъ смыслѣ мы и употребляемъ выраженія: данный домъ стоитъ 100.000 гульденовъ, данная лошадь стоитъ 500 г., когда въ обменъ на первый можно получить 100.000 г., въ обменъ на послѣднюю 500 г. Здѣсь, какъ и въ приведенныхъ выше примѣрахъ насчетъ отопительной цѣнности дровъ и пр., мы совѣмъ ничего не говоримъ относительно того вліянія, какое соотвѣствующія материальныя блага могутъ оказывать на благосостояніе какого бы то ни было субъекта,—мы отмѣчаемъ лишь тотъ объективный фактъ, что въ обменъ на известныя вещи можно приобрести известное количество другихъ вещей. Въмѣстѣ съ тѣмъ здѣсь опять выступаетъ та характерная черта объективнаго понятія цѣнности, которую мы отмѣтили въ вышеприведенныхъ примѣрахъ, а именно, слово „цѣнность“ можетъ быть безъ малѣйшаго измѣненія смысла замѣнено словомъ „сила“ или „способность“, и дѣйствительно замѣняется въ очень многихъ случаяхъ. У англичанъ наряду съ выраженіемъ „value in exchange“ (мѣновая цѣнность, цѣнность при обменѣ) существуетъ вполне однозначущее выраженіе „power of purchase“ (покупательная сила, мѣновая способность); у нѣмцевъ, начинаетъ входить въ употребленіе слово „Tauschkraft“ (мѣновая сила), какъ синонимъ слова „Tauschwert“ (мѣновая цѣнность).

Мѣновая цѣнность является отнюдь не единственнымъ членомъ группы объективныхъ цѣнностей, имѣющимъ экономическое значеніе, но зато среди объективныхъ цѣнностей, играющихъ экономическую роль, она занимаетъ самое важное мѣсто. Экономическій характеръ можно придать и

*) Ср. Wolff, Zur Lehre vom Wert.

мѣновоз
мѣновоз

такимъ понятіямъ, какъ „доходная цѣнность“, „цѣнность производства“, „наемная цѣнность“ и пр.; но эти понятія не представляютъ особенной важности въ научномъ отношеніи; поэтому наука по отношенію къ нимъ ограничивается лишь тѣмъ, что просто называетъ ихъ по имени, и во всякомъ случаѣ она не чувствуетъ ни малѣйшей надобности строить цѣлую теорію, напр., доходной или производственной цѣнности. По моему мнѣнію, обязанность построить теорію наша наука несетъ лишь по отношенію къ двумъ названнымъ выше понятіямъ цѣнности: по отношенію къ субъективной цѣнности—съ одной стороны, по отношенію къ объективной мѣновой цѣнности—съ другой. Что объективная мѣновая цѣнность требуетъ тщательнаго изслѣдованія,—это истина, доказывать которую мнѣ нѣтъ надобности. Всѣ экономисты заявляютъ въ одинъ голосъ, что одна изъ важнѣйшихъ теоретическихъ задачъ политической экономіи заключается въ томъ, чтобы изслѣдовать условія обмѣна матеріальныхъ благъ, а, стало быть, и то, что мы называемъ объективной мѣновою цѣностью ихъ, и выяснитъ законы, господствующіе въ этой области. Но далеко еще не всѣми экономистами чувствуется въ настоящее время потребность создать цѣльную, законченную теорію и для субъективной цѣнности. Одна изъ важнѣйшихъ задачъ нашей настоящей работы—не только построить самую эту теорію, но и выяснитъ ея необходимость и ея плодотворность въ научномъ отношеніи.

И теперь, и прежде мы говоримъ и говорили о субъективной и объективной цѣнности въ такомъ духѣ, какъ будто въ лицѣ ихъ мы имѣемъ дѣло не съ двумя членами одного общаго понятія цѣнности, высшаго по отношенію къ нимъ, а съ двумя различными, совершенно самостоятельными понятіями. Но такъ ли это на самомъ дѣлѣ? Неужели совсѣмъ нельзя установить какое нибудь болѣе общее понятіе цѣнности, которое обнимало бы собою какъ субъективную, такъ и объективную цѣнность, и такимъ образомъ избавляло бы науку отъ печальной, но неизбѣжной необходимости обозначать два совершенно чуждыя другъ другу понятія однимъ и тѣмъ же двусмысленнымъ названіемъ?

Подобно Нейману*), я дѣйствительно считаю это совершенно невозможнымъ. „Важность съ точки зрѣнія благополучія какого нибудь человѣка“ и „объективная способность обмѣниваться на другія вещи“—это два понятія,

*) Handbuch d. pol. Ök., стр. 156.

имѣющія столь мало общихъ логическихъ признаковъ, что высшее понятіе, которое обнимало бы собою и то, и другое, и, слѣдовательно, соединяло бы въ себѣ признаки общіе тому и другому, оказалось бы совершенно пустымъ, безсодержательнымъ, призрачнымъ. Говоря это, мы отнюдь не думаемъ, конечно, отрицать того, что между разсматриваемыми понятіями существуетъ извѣстная внутренняя и внѣшняя связь. Не подлежитъ также сомнѣнію, что оба они происходятъ отъ одного общаго корня. Однакожь такого рода связь между ними представляетъ собою фактъ, интересный главнымъ образомъ лишь для исторіи языка, но не существующій для настоящаго времени: когда-то оба понятія были тѣсно связаны другъ съ другомъ, но процессъ дифференцированія понятій уже давнымъ-давно уничтожилъ эту связь. Очень можетъ быть, что одно изъ столь различныхъ теперь понятій развилось постепенно изъ другого; очень можетъ быть, напр., что субъективное значеніе слова „цѣнность“ („важность съ точки зрѣнія благополучія человѣка“) было на первыхъ порахъ единственнымъ его значеніемъ, а потомъ, точнѣе опредѣляя характеръ вліянія предметовъ на благополучіе человѣка, словомъ „цѣнность“ начали обозначать и объективные результаты, отъ которыхъ зависѣла субъективная важность предметовъ, какъ элементовъ благополучія (цѣнность=важность, основывающаяся на мѣновой силѣ, на отопительной силѣ, на питательной силѣ, и т. д.), пока наконецъ не привыкли, благодаря неточнымъ, сокращеннымъ выраженіямъ, совершенно отбрасывать субъективный моментъ и соединять со словомъ „цѣнность“ только представленіе объ извѣстныхъ объективныхъ свойствахъ вещей (цѣнность=мѣновая сила, отопительная сила, питательная сила и т. д.). Но очень можетъ быть также, что процессъ развитія шелъ и обратнымъ путемъ; очень можетъ быть, что первоначально слово „цѣнность“ означало лишь мѣновую цѣнность и только впоследствии получило субъективный смыслъ, что, наиримѣръ, первоначально „цѣнными“ называли лишь такіе предметы, которые можно было обмѣнять на другіе съ пользою, а потомъ стали называть и такіе предметы, которые были пригодны, полезны для человѣческаго благополучія, важны въ другихъ отношеніяхъ *). Какимъ именно путемъ шло

*) Если, какъ утверждаетъ, вслѣдъ за Вигандомъ, Вольфъ въ цитированной выше статьѣ, древнее слово *vērd*, существовавшее у сѣверныхъ народовъ, въ самомъ дѣлѣ означало сперва цѣну выкупа, а потомъ цѣну вообще, то болѣе правдоподобною нужно считать вторую изъ гипотезъ, изложенныхъ въ текстѣ.

развитіе понятій на самомъ дѣлѣ—это пусть рѣшаютъ языковѣды. Для экономиста, какъ такового, вопросъ этотъ представляетъ лишь совершенно подчиненный интересъ. Ему нужно знать только слѣдующій фактъ: каковъ бы ни былъ корень, изъ котораго развилось понятие цѣнности, въ настоящее время оба понятія цѣнности уже* до такой степени дифференцировались, что нѣтъ теперь никакой возможности подвести ихъ подъ одно общее понятіе, сколько нибудь плодотворное въ научномъ отношеніи.

Понятія дифференцировались; подобная же дифференціація должна теперь произойти и въ ученіи о цѣнности. Двѣ самостоятельныхъ группы явленій требуютъ и двухъ столь же самостоятельныхъ теорій. Объемъ теоріямъ приходится обозначать тѣ разнородные объекты, съ которыми имѣетъ дѣло каждая изъ нихъ, однимъ и тѣмъ же словомъ „цѣнность“. Безъ сомнѣнія, это очень неудобно. Двусмысленность выраженія „цѣнность“ породила безчисленное множество ошибокъ и недоразумѣній, да и въ будущемъ она, навѣрное, породитъ ихъ еще немало. Къ сожалѣнію, устранить это неудобство пока нѣтъ и не предвидится никакой возможности. Присвоить субъективной цѣнности какое нибудь другое названіе,—какъ предлагалъ, напр., Живонсъ*),—совершенно нельзя. Мало того, что понятіе и названіе неразрывно связаны между собою, какъ въ научномъ, такъ и въ разговорномъ языкѣ,—для обозначенія такого важнаго понятія мы не найдемъ въ нашемъ языкѣ подходящаго названія, которымъ можно было бы замѣнить слово „цѣнность“. Скорѣе можно было бы замѣнить названіе „цѣнность“ въ его объективномъ смыслѣ краткимъ и выразительнымъ словомъ „мѣновая сила“. Я признаю это даже весьма желательнымъ, но не разсчитываю, чтобы такого рода предложеніе было принято скоро. Дѣло въ томъ, что въ нашемъ языкѣ названіе „цѣнность“ остается пока связаннымъ съ объективной половиной своего двойственнаго значенія не менѣе прочно, нежели съ субъективной. Разорвать эту связь, правда, не представляется невозможнымъ, но всетаки это дѣло очень не легкое, особенно для романскихъ языковъ, въ которыхъ со словами „valore“, „valeur“, „value“ соединяется объективный, мѣновой смыслъ въ гораздо большей степени, чѣмъ съ нѣмецкимъ словомъ „Wert“. И во всякомъ случаѣ предлагаемая перемѣна не можетъ произойти въ нашу эпоху, когда

*) Jevons, Theory of Political Economy, изд. 2-е, стр. 82 и сл.

ЧАСТЬ ПЕРВАЯ

Теорія субъективной цѣнности

I

Сущность и происхождение субъективной цѣнности

Общее свойство всѣхъ матеріальныхъ благъ безъ исключенія, — какъ показываетъ уже самое понятіе о „благѣ“, — состоитъ въ томъ, что они имѣютъ такое или иное отношеніе къ человѣческому благополучію. Но отношеніе это выражается въ двухъ существенно различныхъ формахъ. Низшую форму мы имѣемъ тогда, когда данная вещь обладаетъ вообще *способностью* служить для человѣческаго благополучія. Напротивъ, для высшей формы требуется, чтобы данная вещь являлась не только причиною, но вмѣстѣ съ тѣмъ и *необходимымъ условіемъ* человѣческаго благополучія, чтобы, значить, обладаніе вещью доставляло какое нибудь жизненное наслажденіе, а ея лишеніе вело къ уtratѣ этого наслажденія. Нашъ языкъ, богатый и гибкій, выработалъ особое названіе для каждаго изъ указанныхъ видовъ пригодности вещей съ точки зрѣнія человѣческаго благополучія: низшая форма называется *полезностью*, высшая — *цѣнностью*.

Различіе существуетъ. Постараемся представить его себѣ какъ можно яснѣе: вѣдь оно имѣетъ такое фундаментально-важное значеніе для всей теоріи цѣнности.

У обильнаго источника пригодной для питья воды сидитъ человѣкъ. Онъ наполнилъ свой стаканъ, а воды достаточно, чтобы наполнить еще цѣлыя сотни стакановъ, — она течетъ къ нему, не переставая. Теперь представимъ себѣ другого человѣка, который путешествуетъ по пустынѣ. Цѣлый день утомительной ѣзды по раскаленнымъ пескамъ

пустыни отдѣляетъ его отъ ближайшаго оазиса, а между тѣмъ у него имѣется уже только одинъ единственный, послѣдній стаканъ воды. Какое отношеніе существуетъ въ томъ и другомъ случаѣ между стаканомъ воды и благополучіемъ его обладателя?

Что отношеніе это далеко не одинаково тамъ и здѣсь,—ясно съ перваго же взгляда на дѣло; но на чемъ основывается это различіе? Оно опредѣляется единственно тѣмъ, что въ первомъ случаѣ выступаетъ только низшая форма отношенія вещи къ человѣческому благополучію, именно, простая лишь полезность, а въ послѣднемъ случаѣ, наряду съ низшею, и высшая форма. Въ первомъ случаѣ стаканъ воды точно также полезенъ, т. е. способенъ удовлетворить человѣческую потребность, какъ и во второмъ случаѣ,—полезенъ, вдобавокъ, въ совершенно одинаковой степени. Въ самомъ дѣлѣ, вѣдь подкрѣпительныя свойства одного стакана воды, отъ которыхъ зависитъ ея способность утолять жажду,—свѣжесть, пріятный вкусъ, и т. д.,—ни на каплю не ослабляются благодаря тому обстоятельству, что случайно имѣются на лицо другіе стаканы воды, обладающіе тѣми же самыми свойствами,—точно также, какъ ни на каплю не увеличиваются они благодаря тому, что въ данный моментъ случайно не оказывается подъ рукою другихъ стакановъ воды. Напротивъ, существенное различіе между тѣмъ и другимъ случаемъ заключается въ томъ, что въ послѣднемъ выступаетъ вторая, квалифицированная форма отношенія вещи къ человѣческому благополучію. Разсматривая первый случай, мы найдемъ, что обладаніе даннымъ стаканомъ воды для человѣка, фигурирующаго въ нашемъ примѣрѣ, не увеличиваетъ возможности одновременнаго удовлетворенія потребности, а лишеніе стакана воды не уменьшаетъ этой возможности. Есть у него этотъ стаканъ воды,—онъ утолитъ свою жажду при помощи него, а нѣтъ,—такъ онъ столь же хорошо удовлетворитъ свою потребность при помощи одного изъ сотни другихъ стакановъ воды: вѣдь обильный источникъ весь къ его услугамъ. Слѣдовательно, онъ можетъ, если захочетъ, сдѣлать данный стаканъ воды *средствомъ* удовлетворенія своей потребности, утоляя жажду именно при помощи этого стакана воды, а не другого; но тутъ данный стаканъ воды отнюдь не является *необходимымъ условіемъ* удовлетворенія потребности: съ точки зрѣнія благополучія человѣка, онъ представляетъ собою вещь, безъ которой можно обойтись, онъ не имѣетъ существеннаго значенія, онъ безразличенъ.

Совсѣмъ не то находимъ мы во второмъ случаѣ: Тутъ

мы видимъ, что еслибы у нашего путешественника, ѣдущаго по пустынь, не имѣлось даннаго, послѣдняго стакана воды, онъ совсѣмъ ужъ не имѣлъ бы возможности утолить свою жажду, онъ принужденъ былъ бы терпѣть муки неудовлетворенной потребности, быть можетъ, даже умеръ бы отъ жажды. Слѣдовательно, въ этомъ случаѣ стаканъ воды играетъ роль не только подходящаго средства, но и необходимаго условія, *conditio sine qua non* удовлетворенія потребности: съ точки зрѣнія человѣческаго благополучія онъ существенно важень, онъ—вещь, безъ которой нельзя обойтись.

И нисколько не впаду въ преувеличеніе, если скажу, что установленіе только что указаннаго различія между полезностью и цѣнностью является однимъ изъ самыхъ плодотворныхъ и фундаментальныхъ положеній всей политической экономіи. Истина, въ немъ заключающаяся, открыта не всерасчлениющимъ анализомъ логики, она живетъ въ сознаніи народа, который ее знаетъ и ею пользуется, который беретъ ее за руководящую нить для установленія всего своего отношенія къ міру матеріальныхъ благъ, какъ для своей умственной, такъ и для своей практической дѣятельности, соприкасающейся съ этимъ міромъ. Къ матеріальнымъ благамъ, которыя являются только полезными, хозяйнѣ-практикѣ относится небрежно и безразлично. Академическая истина, гласящая, что данная вещь можетъ быть полезна, не въ состояніи возбудить къ ней живого, активнаго интереса въ виду другой, практической истины, которая гласитъ, что ту же самую пользу можно получить и помимо этой вещи. Съ практической точки зрѣнія такого рода матеріальныя блага не имѣютъ никакого значенія для нашего благополучія, они представляютъ изъ себя круглый дуль,—мы и относимся къ нимъ на практикѣ, какъ къ дулю; мы не огорчаемся ихъ утратою, не стремимся къ ихъ пріобрѣтенію. Или еще: кто станетъ тужить по поводу того, что расплескался стаканъ воды изъ неизсякаемаго источника, кто станетъ тщательнѣе заботиться о томъ, чтобы эта вода не расплескалась? Кто захочетъ безпокоиться о томъ, какъ бы не пропала даромъ кубическій футъ атмосфернаго воздуха? Когда же, напротивъ, нашъ изощрившійся въ практическихъ хозяйственныхъ дѣлахъ взоръ констатируетъ, что съ обладаніемъ данною вещью связана хоть незначительная доля удовлетворенія, благополучія, наслажденія жизнью, тогда живой практической интересъ, съ какимъ относимся мы къ вопросамъ нашего благополучія, заставляетъ насъ относиться горячо, внимательно, заботливо и къ той вещи, которую мы считаемъ однимъ изъ необходимыхъ

85220

4888

599428

Книжка
на ро...
БІБЛІО

658834

2

ЧХТАЛЬНЯ
Мелітаська

Державна історична
бібліотека УРСР

условій нашего благополучія: въ ней, въ этой вещи, мы цѣнимъ, мы охраняемъ свое собственное благополучіе, ея значеніе для насъ мы признаемъ за цѣнность, и въ концѣ концовъ мы употребляемъ соответствующую величинѣ этой цѣнности сумму усилій, чтобы приобрести и сохранить за собою эту необходимую намъ вещь.

Само собою разумѣется, что наука, имѣющая свою задачу объяснить отношеніе человѣка къ матеріальнымъ благамъ, ни въ какомъ случаѣ не должна упускать изъ виду необходимости, путемъ установленія элементарнаго понятія, опредѣлить тѣ условія, при которыхъ люди начинаютъ заботиться о матеріальныхъ благахъ. По отношенію къ матеріальнымъ благамъ люди являются эгоистами, — это ясно, какъ божій день. Они цѣнятъ матеріальныя блага, желаютъ ихъ, хлопочутъ изъ-за нихъ не ради ихъ самихъ, а въ виду того, что считаютъ ихъ необходимыми для своего собственнаго благополучія. Очевидно, стало быть, что и ключа къ хозяйственнымъ дѣйствіямъ людей слѣдуетъ искать въ заботахъ о благосостояніи, въ томъ значеніи, какое имѣютъ вещи съ точки зрѣнія человѣческаго благополучія. Правда, и простая способность вещи быть полезною для человѣка представляетъ собою также одинъ изъ элементовъ человѣческаго благополучія, но, какъ оказывается, элементъ, который не имѣетъ рѣшающаго значенія, который не играетъ роли движущей силы. Въ виду этого на политическую экономію возлагается совершенно ясное и само собою разумѣющееся обязательство — отдѣлнить сущность дѣла, имѣющую наибольшее значеніе для науки, отъ простой лишь полезности и облечь эту сущность въ форму самостоятельнаго элементарнаго понятія. Какимъ именемъ обозначить она такого рода понятіе, — это безразлично. Ради своей научной задачи, политическая экономія должна была бы разрѣшить указанный выше вопросъ въ томъ даже случаѣ, еслибы народный умъ и языкъ совсѣмъ не подготовили для нея почвы; еслибы понятіе „важность вещи для человѣческаго благополучія, побуждающая людей къ дѣятельности“ требовалось только еще придумать, и еслибы оно не имѣло никакого названія, — и тогда бы придумать его и окрестить его какимъ нибудь именемъ должна была именно наука. Но въ разсматриваемомъ случаѣ надобности въ этомъ не представлялось. Для выраженія сущности, для понятія въ нашемъ простонародномъ языкѣ, богатомъ и эластичномъ, имѣется въ готовомъ видѣ и форма, названіе: это — *иньность* (въ субъективномъ смыслѣ).

Поздно, очень поздно разглядѣла наша наука то сокровище, которое хранить для нея разговорный языкъ въ видѣ самостоятельнаго понятія „цѣнность“, отличнаго отъ понятія „полезность“. На объективную мѣрную цѣнность начали обращать самое тщательное вниманіе уже съ давнихъ поръ, къ субъективной же цѣнности слишкомъ долгое время относились съ полнѣйшимъ пренебреженіемъ, не отдѣляя ее отъ родственнаго ей понятія полезности. Первоначально цѣнность и полезность разсматривались, какъ понятія совершенно однозначачія *). Впослѣдствіи, хотя экономисты и стали проводить различіе между ними, но различіе столь туманное, что разсматриваемыя понятія отдѣлялись другъ отъ друга только діалектически, по существу же они оставались попрежнему слитыми въ одно. Такъ, одни экономисты говорили, что цѣнность представляетъ собою *познающую, оцененную человѣческимъ умомъ полезность* **), другіе называли цѣнность *степенью полезности* ***). Наконецъ, цѣнность начали опредѣлять, какъ *значеніе* матеріальныхъ благъ для человѣка. Такое опредѣленіе являлось огромнымъ шагомъ впередъ. Однако-жъ на первыхъ порахъ оно носило довольно запутанный характеръ. Ученый, которому принадлежитъ честь введенія правильнаго признака въ опредѣленіе цѣнности, именно Шеффле, самъ представлялъ себѣ дѣло несовсѣмъ вѣрно: „значеніе“ матеріальныхъ благъ для человѣка онъ разсматривалъ, не какъ особаго рода отношеніе ихъ къ человѣческому благополучію, въ томъ смыслѣ, въ какомъ мы объясняли это отношеніе выше, а какъ простую лишь „пригодность“ для человѣческихъ потребностей ****), то какъ пользу и издержки производства одновременно *****). Ближайшіе послѣдователи Шеффле тоже на первыхъ порахъ не шли въ этомъ направленіи дальше

*) Smith, Wealth of Nations, кн. I, гл. IV; Ricardo, Principles of political economy, I, 1; Malthus, Definitions in political economy, гл. II, опред. 4: «Value in use is synonymous with utility» («Потребительная цѣнность—то же самое, что полезность»). Ср. также Hermann, Staatwirtschaftliche Untersuchungen, 1832, стр. 4.

**) Storch, Cours d'économie politique, Paris 1823, т. I, стр. 48; Friedländer, Theorie des Wertes, 1852, стр. 48.

***) Ср., между прочимъ, Rau, Volkswirtschaftslehre, изд. 8-е, томъ I, стр. 87; Knies, Lehre vom Wert, въ «Zeitschrift für die gesammte Staatswissenschaft», 1855, стр. 423.

****) Статя въ «Tübinger Universitätschriften», 1862, отд. V, стр. 10: «Werth ist die Bedeutung, welche das Gut vermöge seiner Brauchbarkeit für das ökonomische Zweckbewusstsein der wirtschaftlichen Persönlichkeit hat» («цѣнность есть то *значеніе*, какое имѣетъ вещь, *въ силу своей пригодности*, для экономическаго сознанія хозяйствующей личности»).

*****) Schaffle, Gesellschaftliches System, изд. 3-е, т. I, стр. 166 и сл.

своего учителя: они продолжали точнѣе опредѣлять цѣнность, какъ такое „значеніе“, которое люди признаютъ за матеріальными благами „въ виду ихъ способности удовлетворять человѣческія потребности“ *). При подобномъ взглядѣ на дѣло, цѣнность опять представлялась неразрывно связанною съ простой лишь полезностью, отъ которой она была, казалось, отдѣлена посредствомъ введенія новаго признака „значеніе“ въ опредѣленіе понятія цѣнности. Вмѣстѣ съ тѣмъ вышеупомянутые экономисты впади и въ другого рода ошибку, а именно: рассуждая о „важности матеріальныхъ благъ для человѣка“, они принимали за исходный пунктъ такое ихъ свойство, которое само по себѣ еще отнюдь не даетъ права говорить объ ихъ важности съ точки зрѣнія человѣческаго благополучія. Въ самомъ дѣлѣ, какъ мы видѣли выше, вещь, способная быть полезною для человѣка, можетъ оказываться, однако же, безразличною съ точки зрѣнія человѣческаго благополучія,—ну, а „безразличность“ и „важность“ представляютъ вѣдь собою понятія противоположныя, взаимно исключаютъ другъ друга. Окончательное и вполне ясное разграниченіе двухъ понятій, до тѣхъ поръ постоянно смѣшивавшихся, произведено было лишь Менгеромъ, который этимъ самымъ оказалъ политико-экономической догматикѣ одну изъ самыхъ важныхъ услугъ, еще и до сихъ поръ едва ли оцѣненную по достоинству **).

*) Ср., напр., Mangoldt, Grundriss der Volkswirtschaftslehre, второе изданіе, обработанное Клейнвектеромъ, стр. 2. Гораздо лучше, прямо даже превосходно, все то, что говоритъ на этотъ счетъ Мангольдтъ въ своей «Volkswirtschaftslehre», переработанной для «Библиотеки коммерческихъ наукъ» (Bibliothek der gesammten Handelswissenschaften), 1868 года, стр. 132: «Цѣнностью называется значеніе, придаваемое опредѣленнымъ предметамъ, въ виду того, что ихъ утрата причиняетъ человѣку страданіе». Къ сожалѣнію, эта плодотворная мысль впоследствии не получила себѣ у Мангольда надлежащаго развитія.

**) Menger, Grundsätze der Volkswirtschaftslehre, Wien 1871, стр. 78: «Цѣнностью называется, слѣдовательно, то значеніе, которое приобрѣтаютъ для насъ конкретныя матеріальныя блага или количество матеріальныхъ благъ, благодаря тому, что въ дѣлѣ удовлетворенія нашихъ потребностей мы сознаемъ свою зависимость отъ обладанія ими». За послѣднее время сторонникомъ воззрѣній Менгера заявилъ себя, между прочимъ, Пирсонъ (Pierson) въ своихъ превосходныхъ сочиненіяхъ о «Staathuishoudkunde» («Наука народнаго хозяйства»): «Leerboek», 1884, т. I, стр. 49 и сл., и «Grondbeginsel», 2-е изд., 1886, стр. 312. На той же точкѣ зрѣнія стоитъ Визеръ въ своемъ глубоководуманномъ изслѣдованіи о «Источженіи и основныхъ законахъ хозяйственной цѣнности» (Wieser, Ursprung und Hauptgesetz des wirtschaftlichen Wertes, Wien 1884), а отчасти также и Вольфъ въ своей статьѣ «Къ ученію о цѣнности» (Zur Lehre vom Wert, 1886).—Близко подходят къ воззрѣніямъ Менгера остроумные руково-

Мы достаточно выяснили, какія именно свойства матеріальныхъ благъ составляютъ основу цѣнности, такъ что теперь можемъ дать настоящее опредѣленіе цѣнности. *Цѣнностью называется то значеніе, которое представляетъ матеріальное благо или комплексъ матеріальныхъ благъ съ точки зрѣнія благополучія субъекта.* Специально указывать въ опредѣленіи цѣнности на характеръ и основу этого значенія, строго говоря, нѣтъ никакой надобности, ибо дѣйствительную важность для человѣческаго благополучія матеріальныя блага приобрѣтаютъ и безъ того только въ одномъ случаѣ, — именно, когда они становятся необходимымъ условіемъ, *conditio sine qua non* благосостоянія человѣка. Однако-жъ въ виду того, что въ другихъ опредѣленіяхъ цѣнности, она точно также разсматривается, какъ „значеніе съ точки зрѣнія человѣческихъ потребностей“, но это значеніе ошибочно приравнивается къ простой лишь способности вещей быть полезными, или же не менѣе ошибочно ставится въ зависимость отъ расходовъ, необходимыхъ для приобрѣтенія или производства вещи, и т. п., — то мы дадимъ еще болѣе точное опредѣленіе цѣнности, во избѣжаніе всякихъ недоразумѣній: *цѣнностью мы называемъ то значеніе, которое приобрѣтаетъ матеріальное благо или комплексъ матеріальныхъ благъ, какъ признанное необходимое условіе для благополучія субъекта* *).

Какъ уже указывалось много разъ, цѣнность отнюдь не является объективнымъ, внутреннимъ свойствомъ матеріаль-

дители «математическаго направленія» въ политической экономіи, хотя ихъ изслѣдованія по логической ясности и законченности и уступаютъ изслѣдованіямъ перваго: ср. въ особенности Jevons, *Theory of political economy*, изд. 2-е, 1879, гл. III, и всѣ сочиненія Л. Вальраса (L. Walras). Но у многихъ другихъ изъ новѣйшихъ экономистовъ все еще сохраняется прежняя неясность во взглядахъ на цѣнность. Даже такой выдающийся теоретикъ, какъ Нейманъ, называетъ основой цѣнности, попеременно, то простую «пригодность» для человѣческихъ потребностей (Schönberg *Handbuch der politischen Ökonomie*, изд. 2-е, стр. 156, § 6 A), или «полезность» (тамъ же, стр. 164, ал. 4 и 5), то опять «важность» (стр. 163, E, и стр. 164, въ началѣ), и тѣмъ самымъ обнаруживаетъ полное непониманіе коренного различія между простою полезностью и дѣйствительною важностью вещи съ точки зрѣнія человѣческаго благополучія. — Изъ всѣхъ названныхъ выше сочиненій, въ которыхъ излагается новѣйшая теорія цѣности, сочиненія Менгера и Визера являются самыми главными. Пользуясь этимъ случаемъ, чтобы рекомендовать ихъ читателю, какъ капитальныя сочиненія по политической экономіи, и вмѣстѣ съ тѣмъ открыто заявить, что многія идеи, развиваемыя мною въ настоящей статьѣ, принадлежатъ вышеупомянутымъ писателямъ.

*) Едва ли нужно оговариваться, что слово «благополучіе» я употребляю здѣсь въ самомъ широкомъ смыслѣ: оно обнимаетъ не только эгоистическіе интересы субъекта, но и все вообще, что представляется для него желательнымъ и необходимымъ.

ныхъ благъ, присущимъ имъ по природѣ; точно также нельзя разсматривать ее и какъ феноменъ чисто субъективный, коренящийся исключительно въ свойствахъ человѣческаго организма *); напротивъ, цѣнность представляетъ собою результатъ своеобразнаго отношенія между объектомъ и субъектомъ. Если же, несмотря на то, разсматриваемое теперь понятіе я называю *субъективной цѣнностью* по преимуществу, то этимъ самымъ я совсѣмъ не думаю отрицать наличность объективныхъ моментовъ цѣнности, — я хочу только рѣзче отгнать то громадное и непосредственное значеніе, какое имѣетъ субъективный моментъ въ цѣнности, и такимъ образомъ подчеркнуть коренное различіе, существующее между нашею „субъективной цѣнностью“ — съ одной стороны, и чисто объективную мѣрною силой и тому подобными родственными ей понятіями цѣнности — съ другой.

Нижняя форма отношенія къ человѣческому благополучію — простая полезность — свойственна всѣмъ безъ исключенія матеріальнымъ благамъ, высшая же форма — цѣнность — только нѣкоторымъ изъ нихъ. Для образованія цѣнности необходимо, чтобы съ полезностью соединялась *рѣдкость*, — рѣдкость не абсолютная, а лишь относительная, т. е. по сравненію съ размѣрами существующей потребности въ вещахъ даннаго рода. Выражаясь точнѣе, мы скажемъ: цѣнность приобретаютъ матеріальныя блага тогда, когда имъ-ущійся нами запасъ матеріальныхъ благъ этого рода оказывается настолько незначительнымъ, что для удовлетворенія соответствующихъ потребностей его или не хватаетъ вовсе, или же хватаетъ только въ-обрызгъ, такъ что, если отбросить ту часть матеріальныхъ благъ, объ цѣнкѣ которой именно и идетъ дѣло въ томъ или иномъ случаѣ, то известная сумма потребностей должна будетъ остаться безъ удовлетворенія. Напротивъ, не приобретаютъ цѣнности тѣ матеріальныя блага, которыя имѣются въ нашемъ распоряженіи въ такомъ громадномъ количествѣ, что не только при помощи ихъ могутъ быть вполне удовлетворены соответствующія потребности, но и остается еще, сверхъ того, известный излишекъ, который не находитъ себѣ употребленія и который въ то же время настолько великъ, что подвергающуюся цѣнкѣ часть матеріальныхъ благъ можно смѣло отбросить, не причиняя тѣмъ никакого вреда ни одному изъ лицъ, имѣющихъ надобность въ этомъ

*) Противъ возрѣнія на цѣнность, какъ на чисто субъективный феноменъ, особенно горячо возражаетъ Вольфъ, въ статьѣ, на которую мы ссылались уже не разъ; но, въ виду очевидной нелѣпности этого взгляда, горячности, обнаруживаемая нашимъ авторомъ въ данномъ случаѣ, — какъ ни справедливы его возраженія, — кажется намъ излишнею.

Какъ блага
ничего
цѣнности
+
какъ не
ничего
ед.

рода вещей. После всего, что мы говорили выше о сущности цѣнности, доказать эти положенія уже не трудно. Если мы располагаемъ недостаточнымъ количествомъ извѣстнаго рода матеріальныхъ благъ, то очевидно, что утрата хотя бы одного экземпляра повлечетъ за собою дальнѣйшее сокращеніе возможности удовлетворенія соответствующихъ потребностей, которыя и безъ того уже не могутъ быть удовлетворены вполнѣ при наличномъ количествѣ матеріальныхъ благъ, а прибавка хотя бы одного новаго экземпляра поведетъ къ нѣкоторому увеличенію этой возможности; слѣдовательно, съ точки зрѣнія человѣческаго благополучія тутъ рѣшительно каждая отдѣльная вещь имѣетъ извѣстное значеніе, представляетъ собою нѣкоторый плюсъ. Точно также очевидно съ другой стороны, что, когда извѣстнаго рода матеріальныя блага мы имѣемъ въ избыткѣ, то ни утрата одного экземпляра не можетъ причинить никому вреда, ни пріобрѣтеніе одного лишняго экземпляра не можетъ никому принести пользы: утраченный экземпляръ можно безъ всякаго труда замѣнить другимъ изъ общей массы вещей, остающихся безъ употребленія, вновь пріобрѣтенный останется, все равно, безъ употребленія, подобно массѣ уже имѣющихся налицо экземпляровъ. Предположимъ, напримеръ, что сельскому хозяину для удовлетворенія разнообразныхъ потребностей,—именно для питья ему самому, его семьѣ и работникамъ, для поенья скота, для мытья, и т. д.—требуется десять гектолитровъ воды въ день, а между тѣмъ единственный источникъ, находящійся въ его распоряженіи, даетъ ему только восемь гектолитровъ въ день. Ясное дѣло, что изъ этого ограниченнаго запаса воды онъ не можетъ уступить кому нибудь другому ни одного гектолитра, не причиняя болѣе или менѣе значительнаго вреда самому себѣ и своему хозяйству. Каждый гектолитръ воды является въ данномъ случаѣ необходимымъ условіемъ удовлетворенія личныхъ и хозяйственныхъ потребностей нашего сельскаго хозяина. То же самое было бы и въ томъ случаѣ, еслибы количество воды, даваемое источникомъ, равнялось какъ разъ десяти гектолитрамъ. Но предположимъ, что источникъ даетъ сельскому хозяину не восемь или десять, а цѣлыхъ двадцать гектолитровъ въ день. При подобныхъ условіяхъ потеря одного гектолитра не причинитъ, очевидно, ни малѣйшаго вреда. Такъ какъ нашъ сельскій хозяинъ можетъ употребить съ пользою для себя и для своего хозяйства только десять гектолитровъ въ день, то другіе десять гектолитровъ пропадаютъ у него даромъ. Если изъ первыхъ десяти гектолитровъ онъ потеряетъ одинъ

гектолитръ, то ему ничего не стоитъ возмѣстить эту потерю изъ послѣднихъ десяти гектолитровъ, — единственнымъ послѣдствіемъ этого будетъ то, что вмѣсто прежнихъ десяти гектолитровъ теперь станетъ оставаться безъ употребленія только девять. — Такъ какъ хозяйственныхъ заботъ требуетъ отъ человѣка именно пріобрѣтеніе и сохраненіе тѣхъ самыхъ матеріальныхъ благъ, количество которыхъ ограничено по сравненію съ человѣческими потребностями въ нихъ, и такъ какъ, съ другой стороны, матеріальными благами, которыхъ имѣется налицо больше, чѣмъ нужно для удовлетворенія человѣческихъ потребностей, можетъ по большей части свободно пользоваться всякій желающій, то вышеприведенныя положенія можно выразить вкратцѣ слѣдующимъ образомъ: *вся хозяйственная матеріальная блага цѣнности не имѣютъ цѣнность, вся свободныя матеріальныя блага цѣнности не имѣютъ.* При этомъ необходимо, однако же, помнить, что вопросъ о томъ, способна ли данная вещь быть только полезною для человѣка, или же она составляетъ вмѣстѣ съ тѣмъ и условіе человѣческаго благополучія, — этотъ вопросъ рѣшается *исключительно количественными отношеніями.*

Вся свободныя матеріальныя блага не имѣютъ цѣнности, — сказали мы сейчасъ. Атмосферный воздухъ и вода для питья принадлежатъ къ разряду такого рода матеріальныхъ благъ. Но вѣдь безъ воздуха для дыханія мы не могли бы прожить и пяти минутъ, безъ годной для питья воды мы не могли бы просуществовать одной недѣли. Стало быть, наше благополучіе находится въ тѣснѣйшей зависимости отъ этихъ свободныхъ, даровыхъ, не имѣющихъ цѣнности, матеріальныхъ благъ. Какъ совмѣстить это?

Отмѣченное сейчасъ противорѣчіе — только кажущееся. Чтобы разрѣшить его, мы должны обратить вниманіе на одно обстоятельство, съ которымъ въ теченіе нашего изслѣдованія о цѣнности намъ придется встрѣтиться еще не разъ, и которое дастъ намъ ключъ для разъясненія еще многихъ загадокъ. Обстоятельство это заключается въ томъ, что наша оцѣнка одного и того же рода матеріальныхъ благъ въ одно и то же время, при однихъ и тѣхъ же условіяхъ, можетъ принимать различный видъ единственно въ зависимости отъ того, оцѣниваемъ ли мы лишь отдѣльные экземпляры, или же болѣе значительныя количества этихъ матеріальныхъ благъ, принимаемая за цѣльную единицу. При этомъ мы можемъ высказывать различныя, даже прямо противоположныя сужденія не только, — какъ увидимъ въ слѣдующей главѣ, — относительно высоты цѣнности, но, — что интересуетъ насъ въ данную минуту, — и относительно самаго существованія

цѣнности. Какъ ни странно кажется этотъ фактъ съ перваго взгляда,—онъ находитъ себѣ очень простое объясненіе въ томъ, что мы сказали выше объ условіяхъ возникновенія цѣнности. Цѣнность предполагаетъ именно ограниченность количества вещей, отсутствіе цѣнности предполагаетъ избытокъ ихъ, и притомъ,—должны мы добавить теперь,—избытокъ настолько значительный, чтобы можно было возмѣстить потерю хотя бы только самихъ оцѣниваемыхъ экземпляровъ, не превращая изобилія въ недостатокъ. Сдѣланное сейчасъ нами добавленіе показываетъ, какимъ образомъ, благодаря измѣненію единицы оцѣнки, можетъ колебаться наше представленіе относительно цѣнности. А именно, въ тѣхъ случаяхъ, когда вообще существуетъ избытокъ даннаго рода матеріальныхъ благъ, дѣло идетъ просто о томъ, оцѣняется ли количество матеріальныхъ благъ, принятое за единицу для оцѣнки, больше или же меньше, нежели имѣющійся налицо и не находящій себѣ употребленія избытокъ соответствующихъ матеріальныхъ благъ. Если количество подлежащихъ оцѣнкѣ матеріальныхъ благъ меньше избытка, то оно можетъ быть вполне возмѣщено изъ этого послѣдняго, его утрата не приведетъ къ вреднымъ послѣдствіямъ съ точки зрѣнія благополучія, и эти вещи окажутся не имѣющими цѣнности. Если же количество вещей, принятое за единицу для оцѣнки, больше избытка, то получается положеніе очень неустойчивое, колеблющееся между двумя крайностями—избыткомъ и недостаткомъ. Избытокъ сохраняется только тогда, когда подвергающіеся оцѣнкѣ количество матеріальныхъ благъ остается въ цѣлости. Когда же оно утрачивается, тогда уничтожается не только избытокъ, но и часть необходимаго,—нѣкоторая доля потребностей, до сихъ поръ удовлетворявшаяся, лишается теперь удовлетворенія. Слѣдовательно, взятое для оцѣнки количество матеріальныхъ благъ является въ послѣднемъ случаѣ необходимымъ условіемъ нѣкотораго благополучія, а потому за нимъ должна быть признана и цѣнность. Это легко показать на нашемъ примѣрѣ, приведенномъ выше. Для нашего сельскаго хозяина, которому нужно въ день десять гектолитровъ воды и который имѣетъ ихъ двадцать, одинъ единственный гектолитръ не представляетъ никакой цѣнности. Но количество воды въ пятнадцать гектолитровъ, рассматриваемое, какъ одно цѣлое, напротивъ, имѣетъ извѣстную цѣнность. Въ это количество входят не только избытокъ въ десять гектолитровъ, не представляющій никакого значенія для сельскаго хозяина, но и еще пять гектолитровъ изъ числа тѣхъ десяти, которые необходимы ему

для удовлетворенія личныхъ и хозяйственныхъ потребностей. Стало бытъ, безъ этихъ пятнадцати гектолитровъ нашъ хозяинъ не можетъ обойтись безъ ущерба для себя и для своего хозяйства,—они являются необходимымъ условіемъ удовлетворенія его потребностей.

Здѣсь мы предвидимъ одно возраженіе. Намъ скажутъ, что при такой постановкѣ вопроса сужденія людей о цѣнности лишаются всякой твердой почвы и приобретаютъ совершенно случайный, произвольный характеръ: вѣдь этакъ можно по произволу называть данную вещь и имѣющею цѣнность, и лишенною цѣнности,—смотря по тому, значительное или же незначительное количество матеріальныхъ благъ даннаго рода будетъ принято за единицу для оцѣнки. Это возраженіе мы считаемъ неосновательнымъ. Дѣло въ томъ, что единицу оцѣнки люди совсѣмъ не могутъ выбирать по своему произволу,—нѣтъ, въ тѣхъ же самыхъ внѣшнихъ обстоятельствахъ, которыя заставляютъ людей вообще заняться оцѣнкою опредѣленнаго рода матеріальныхъ благъ, находятъ они и принудительныя требованія относительно того, какое именно количество этого рода матеріальныхъ благъ нужно принять при оцѣнкѣ за единицу. Когда я собираюсь покупать лошадь, то мнѣ и въ голову не придетъ высчитать сперва, сколько стоили бы для меня сто лошадей, или даже всѣ лошади на свѣтѣ, и потомъ уже, сообразно съ этимъ расчетомъ, опредѣлять тѣ условія, на которыхъ я хочу сдѣлать свою покупку,—совсѣмъ нѣтъ, я прямо буду опредѣлять цѣнность *одной* лошади. Подобно этому, подъ влияніемъ внутренней необходимости, мы поступаемъ при опредѣленіи цѣнности всегда такъ, какъ того требуютъ конкретныя условія даннаго экономическаго положенія. Если при различныхъ условіяхъ, находясь въ различныхъ положеніяхъ, мы можемъ высказывать совершенно неодинаковыя сужденія о цѣнности вещей, то въ этомъ нѣтъ ~~ничего~~ страннаго, ненормальнаго,—напротивъ, это вполне естественно и необходимо. Возьмемъ такой примѣръ. Положимъ, что къ мельнику одновременно обращаются съ просьбами два его сосѣда: одинъ проситъ позволенія взять изъ мельничнаго ручья кружку воды, а другой проситъ разрѣшенія отвести всю воду изъ ручья. Еслибы у нашего мельника было только одно единственное представленіе о цѣнности воды, то по отношенію къ одному изъ своихъ сосѣдей онъ поступилъ бы во всякомъ случаѣ совершенно неправильно. Еслибы онъ считалъ воду такою вещью, которая всегда и вездѣ имѣетъ одинаковую цѣнность,—онъ бы совсѣмъ напрасно

не позволилъ первому сосѣду взять ничего для него не стоящую кружку воды изъ ручья; еслибы онъ считалъ воду такою вещью, которая никогда и нигдѣ не имѣетъ цѣнности,—онъ бы къ большому вреду для самого себя разрѣшилъ второму сосѣду отвести всю воду изъ ручья. Въ дѣйствительности же у нашего мельника образуется два различныхъ представленія о цѣнности воды, соответственно двумъ различнымъ просьбамъ со стороны сосѣдей: одну кружку воды онъ признаетъ неимѣющею цѣнности и безъ всякихъ разговоровъ согласится на просьбу перваго сосѣда, но весь ручей онъ признаетъ вещью безусловно имѣющею цѣнность и потому отвести ее второму сосѣду не позволитъ.

Все сказанное нами сейчасъ даетъ возможность легко разрѣшить то кажущееся противорѣчье, о которомъ мы упомянули выше. Свободныя матеріальныя блага имѣются налицо въ громадномъ изобиліи. Всѣ незначительныя количества ихъ, не истощающія этого изобилія, согласно сказанному выше, не должны представлять никакой цѣнности и дѣйствительно не представляютъ, какъ показываетъ ежедневный жизненный опытъ. Если же, напротивъ, принять за цѣльную единицу такую сумму свободныхъ матеріальныхъ благъ, которая превышала бы весь избытокъ, или если взять всю совокупность матеріальныхъ благъ извѣстнаго рода, то, какъ слѣдуетъ изъ выше изложеннаго, за этой болѣе значительной суммою, или за этою совокупностью нужно будетъ признать цѣнность. Такой-то именно смыслъ и вкладывается въ ту истину, что безъ воздуха и безъ воды люди не могли бы существовать. Когда высказываютъ эту истину, то имѣютъ въ виду весь годный для дыханія воздухъ и всю годную для питья воду, какъ одно цѣлое, и потому вполне послѣдовательно приписываютъ этому цѣлому цѣнность.

По причинамъ вполне понятнымъ, въ практической жизни мы почти всегда имѣемъ дѣло только съ ограниченными количествами свободныхъ матеріальныхъ благъ, и благодаря этому свободныя матеріальныя блага почти всегда представляются намъ вещами, лишенными цѣнности. Къ признанію за ними цѣнности приводятъ почти исключительно лишь академическія соображенія, вродѣ только что изложенныхъ. Однако иногда, въ очень рѣдкихъ, исключительныхъ случаяхъ, людямъ приходится и на практикѣ разсматривать, какъ одно цѣлое, всю совокупность свободныхъ матеріальныхъ благъ того или иного рода, и въ подобныхъ случаяхъ они нерѣдко признаютъ ихъ вещами, имѣющими цѣнность. Напримѣръ, для поселенія,

расположеннаго въ дѣвственныхъ лѣсахъ, дрова или отдѣльныя деревья могутъ быть вещами свободными, даровыми, лишенными цѣнности. Но еслибы у него потребовали, чтобы оно уступило кому нибудь другому или расчистило подъ пашню весь лѣсъ, доставляющій ему топливо, то оно, несомнѣнно, признало бы за лѣсомъ огромную цѣнность и запросило бы за него большую цѣну. Или вотъ еще примѣръ, взятый изъ нашей европейской практической жизни: городъ Вѣна принужденъ выплачивать немалыя суммы разнымъ заинтересованнымъ въ дѣлѣ лицамъ, чтобы приобрести право проводить къ городу изъ нѣкоторыхъ горныхъ водовмѣстилищъ по нѣскольку сотенъ тысячъ ведеръ въ день. Подобные случаи служатъ практическимъ доказательствомъ того, что наши соображенія о цѣнности и безцѣнности различныхъ крупныхъ количествъ свободныхъ матеріальныхъ благъ отнюдь не являются фантастическими построениями, а, напротивъ, имѣютъ подъ собою реальную почву въ условіяхъ хозяйственной жизни.

Старая теорія цѣнности оказалась неспособною дать вполне удовлетворительное объясненіе только что упомянутымъ фактамъ. Она совершенно правильно подмѣтила, что по отношенію ко всей совокупности того или иного рода матеріальныхъ благъ представленіе о цѣнности должно принимать совсѣмъ не такой видъ, какъ по отношенію къ отдѣльнымъ экземплярамъ этихъ матеріальныхъ благъ. Но вмѣсто того, чтобы усматривать въ этомъ различіи лишь особенную форму проявленія одного и того же принципа, экономисты старой школы пришли къ мысли о необходимости констатировать два различныхъ вида цѣнности: *абстрактную родовую цѣнность*, присущую цѣлому „роду“, какъ цѣлому, и *цѣнность конкретную*, свойственную конкретнымъ экземплярамъ и незначительнымъ количествамъ матеріальныхъ благъ при конкретныхъ хозяйственныхъ условіяхъ *).

По моему мнѣнію, „абстрактная родовая цѣнность“ представляетъ собою не больше какъ продуктъ воображенія послѣдователей старой теоріи. Абстрактной родовой цѣнности не существуетъ, — если только подъ цѣнностью разумѣть дѣйствительное значеніе вещей для человѣка; всякая цѣнность, какая только существуетъ, является цѣнностью конкретной **). Простая лишь принадлежность къ извѣстному

*) Rau, Volkswirtschaftslehre, изд. 8-е, т. I, § 62; послѣ него, многие другіе экономисты.

**) Эта мысль правильно сформулирована уже у Шеффле: Schäffle, Gesellschaftliches System, изд. 3-е, т. I, стр. 171.

роду не сообщает матеріальнымъ благамъ ничего, кромѣ общихъ объективныхъ свойствъ рода, а слѣдовательно, и свойственной роду способности приносить пользу человѣку. Но этого еще слишкомъ мало для того, чтобы придать вещи какое нибудь значеніе для человѣческаго благополучія, хотя бы лишь и in abstracto, съ точки зрѣнія „абстрактнаго средняго человѣка“. Дѣйствительное значеніе вещи для человѣка предполагаетъ всегда дѣйствительную зависимость человѣческаго благополучія отъ извѣстнаго рода матеріальныхъ благъ, а эта зависимость, какъ мы знаемъ, предполагаетъ, въ свою очередь, нѣкоторую скудость наличнаго запаса матеріальныхъ благъ. Скудость же запаса никогда не составляетъ свойства рода, какъ такового; она является, напротивъ, результатомъ лишь конкретныхъ условій, при которыхъ родъ бываетъ „скуденъ“. О „водѣ для питья“ просто, напримѣръ, я ничего не могу сказать съ увѣренностью, кромѣ того, что она обладаетъ способностью утолять человѣческую жажду. Но дѣйствительно ли утоленіе жажды въ томъ или иномъ случаѣ *находится въ зависимости* отъ нея,—этого нельзя сказать заранѣе; для того, чтобы рѣшить этотъ вопросъ, даже въ примѣненіи къ „абстрактному среднему человѣку“, нужно узнать сперва, имѣетъ ли онъ воду для питья въ изобиліи, или же нѣтъ. Смотря по обстоятельствамъ, нѣкоторое количество воды имѣетъ для человѣка значеніе, другое не имѣетъ, а при подобныхъ условіяхъ утверждать, что всякая вода для питья должна имѣть значеніе и цѣнность, какъ таковая, значить дѣлать неосновательное обобщеніе. Только въ *одномъ* смыслѣ можно, впрочемъ, безусловно утверждать, что „вода для питья, какъ родовое понятіе“ имѣетъ цѣнность; это тогда именно, когда подъ „родомъ“ разумѣется совокупность всей существующей или, по крайней мѣрѣ, всей находящейся въ нашемъ распоряженіи воды для питья. Нужно однако помнитъ слѣдующее обстоятельство: „вся существующая“ или „вся находящаяся въ нашемъ распоряженіи вода“ представляетъ собою также конкретное количество воды, цѣнность котораго зависитъ не только отъ родовыхъ свойствъ воды, но и отъ того, что данное количество воды, въ силу своихъ размѣровъ, оказывается необходимымъ для удовлетворенія наличныхъ потребностей. А отсюда вытекаютъ два вывода: во-первыхъ, что цѣнность рода, какъ цѣлаго, представляетъ собою нормальную конкретную цѣнность, и во-вторыхъ, что цѣнность, которою обладаетъ родъ, лишь какъ совокупность всѣхъ экземпляровъ, никоимъ образомъ нельзя переносить на каждый отдѣльный

экземпляръ этого рода. Но именно такую-то ошибку и допускаетъ теорія абстрактной родовой цѣнности, которую вводитъ, очевидно, въ заблужденіе то обстоятельство, что выраженіе „весь родъ“ употребляется въ двоякомъ смыслѣ. Когда говорятъ: „весь родъ воды имѣетъ цѣнность“, то подъ этимъ можно разумѣть какъ то, что *вся вода, взятая, какъ одно цѣлое*, имѣетъ цѣнность, такъ и то, что *всякая вода* имѣетъ цѣнность. Въ первомъ смыслѣ вышеприведенное положеніе совершенно вѣрно, но его не отдѣляютъ отъ того же положенія въ послѣднемъ смыслѣ; такимъ путемъ послѣдователи теоріи абстрактной родовой цѣнности и приходятъ къ тому, что совершенно ошибочно начинаютъ приписывать всякой водѣ вообще „абстрактную родовую цѣнность“.

Что абстрактная родовая цѣнность представляетъ собою цѣнность не настоящую,—это чувствуютъ иногда и нѣкоторые безпристрастные приверженцы названной теоріи. Такъ, напримѣръ, А. д. Вагнеръ замѣчаетъ, что представленіе объ абстрактной цѣнности „не возбуждаетъ необходимымъ образомъ стремленія сохранить за собою или приобрести соответствующую вещь“^{*)}; этимъ онъ косвенно признаетъ, что и на его взглядъ основу абстрактной родовой цѣнности составляетъ не то реальное значеніе вещи для человѣческаго благополучія, которымъ руководятся люди въ своей дѣятельности. И въ самомъ дѣлѣ, единственнымъ свойствомъ, какое приобретаютъ матеріальныя блага благодаря своей принадлежности къ опредѣленному роду, является свойственная этому роду простая полезность, а потому и абстрактная родовая цѣнность, основывающаяся лишь на принадлежности данной вещи къ извѣстному роду, представляетъ изъ себя не что иное, какъ другое названіе для полезности. Слѣдуетъ ли удерживать и дальше это второе названіе для полезности,—это вопросъ терминологической цѣлесообразности, въ пользу отрицательнаго рѣшенія котораго можно привести самыя вѣскія соображенія. Какъ синонимъ для полезности, выраженіе „абстрактная родовая цѣнность“—совершенно излишне; какъ конкурентъ и безъ того уже двусмысленному слову „цѣнность“, — оно слишкомъ

*) А. Wagner, Lehrbuch der politischen Ökonomie, Band I: Grundlegung, изд. 2-е, стр. 52. — Впрочемъ, по моему мнѣнію, для того чтобы быть вполне вѣрнымъ, приведенное замѣчаніе нашего выдающагося экономиста должно быть выражено въ болѣе рѣзкой формѣ; а именно, я думаю, что представленіе, лежащее въ основѣ абстрактной родовой цѣнности, не только не побуждаетъ насъ *необходимымъ образомъ*, но *само по себѣ и совсѣмъ* не побуждаетъ насъ къ дѣятельности.

неудобно по своей сбивчивости. Лучше ужъ оставимъ со-всѣмъ этотъ неудачный и совершенно ненужный для нашей науки терминъ. Это тѣмъ легче намъ будетъ сдѣлать, что народъ никогда его и не знаетъ, — онъ совершенно искусственно привить научному языку посредствомъ научной абстракціи.)

II

Величина цѣнности

Вопросъ о принципѣ, которымъ опредѣляется *величина цѣнности* матеріальныхъ благъ, вводитъ насъ въ ту область, въ которой сосредотчивается основная задача теоріи цѣнности и въ которой, вмѣстѣ съ тѣмъ, теоріи цѣнности приходится преодолѣть главнѣйшія трудности. Трудности эти являются результатомъ особеннаго стеченія обстоятельствъ. Съ одной стороны, правильный принципъ для опредѣленія величины цѣнности представляется почти самъ собою. Разъ цѣнность есть значеніе вещи для человѣческаго благополучія, и разъ это значеніе основывается на томъ, что получение извѣстной выгоды, въ смыслѣ благополучія, зависитъ отъ обладанія данною вещью, то отсюда слѣдуетъ, что и величина цѣнности должна опредѣляться тою суммою благополучія, которая достигается при помощи соотвѣствующихъ матеріальныхъ благъ. Вещь будетъ имѣть высокую цѣнность, если отъ обладанія ею зависитъ получение важной выгоды въ смыслѣ благополучія; вещь будетъ имѣть низкую цѣнность, если обладаніе ею можетъ принести лишь незначительную выгоду съ точки зрѣнія благополучія.

Однако-жъ, съ другой стороны, существуетъ цѣлый рядъ экономическихъ фактовъ, какъ будто бы доказывающихъ несостоятельность этого простѣйшаго и естественнѣйшаго объясненія. Всякому извѣстно, на примѣръ, что въ практической хозяйственной жизни драгоцѣнные камни имѣютъ высокую цѣнность, матеріальныя блага, вродѣ хлѣба или желѣза, довольно низкую, а воздухъ и вода обыкновенно и совсѣмъ никакой цѣнности не имѣютъ. Но вмѣстѣ съ тѣмъ всякому извѣстно и то, что безъ атмосфернаго воздуха и безъ воды для питья мы прямо не могли бы существовать, что

хлѣбъ и желѣзо служатъ для удовлетворенія самыхъ важныхъ нашихъ потребностей, тогда какъ драгоценные камни являются предметами роскоши, служащими главнымъ образомъ для удовлетворенія потребностей въ украшеніяхъ, потребностей, которыя съ точки зрѣнія человѣческаго благополучія представляются лишь маловажными. Поэтому, кто признаетъ вѣрнымъ принципъ, что величина цѣнности матеріальныхъ благъ опредѣляется важностью услугъ, оказываемыхъ человѣку даннаго рода вещами, тотъ долженъ, повидимому, ожидать, что цѣнность драгоценныхъ камней будетъ низкая, цѣнность хлѣба и желѣза—высокая, цѣнность воды и воздуха—самая высокая. Но дѣйствительность не оправдываетъ подобныхъ ожиданій,—она доказываетъ совершенно противное.

Это, безъ сомнѣнія, поразительное явленіе сдѣлалось настоящимъ камнемъ преткновенія для теоріи цѣнности. Навысшая полезность и при этомъ самая низкая цѣнность: какое чудовищное противорѣчіе! Правда, экономисты констатировали самый фактъ несовсѣмъ точно, смѣшавъ понятія „полезность“ и „потребительная цѣнность“. Разъ они приписали,—совершенно ошибочно,—желѣзу высокую „потребительную цѣнность“, а алмазамъ—низкую, имъ оставалось только удивляться, что „мѣновая цѣнность“ этихъ вещей рѣшительно не соответствуетъ ихъ „потребительной цѣнности“. Однако-жъ благодаря этому измѣнилось лишь названіе противоположности, но ея рѣзкость нисколько не уменьшилась. Въ попыткахъ разрѣшить противорѣчіе при помощи разнаго рода хитроумныхъ соображеній недостатка не было*), но онѣ не приводили ни къ чему путному. И вотъ отъ Адама Смита вплоть до нашихъ дней безчисленное множество теоретиковъ-экономистовъ бесплодно ломало голову надъ разрѣшеніемъ загадки, потерявъ,

*) Самая замѣчательная попытка въ этомъ родѣ принадлежитъ Бруно Гильдебранду (см. Hildebrand, Nationalökonomie der Gegenwart und Zukunft, Frankfurt 1848, стр. 318 и сл.). По мнѣнію Гильдебранда, прежде всего каждый родъ матеріальныхъ благъ въ цѣломъ приобретаетъ себѣ совокупную цѣнность—«сообразно размѣрамъ и значенію человѣческихъ потребностей, имъ удовлетворяемыхъ». Потомъ эта совокупная родовая цѣнность распределяется посредствомъ дѣленія между всѣми отдѣльными экземплярами, входящими въ составъ даннаго рода. Совокупная цѣнность рода—это дѣлимое, а число экземпляровъ—это дѣлитель, частное представляетъ собою цѣнность отдѣльнаго экземпляра. Вполнѣ естественно, что чѣмъ больше дѣлитель, тѣмъ меньше частное,—отсюда, по ученію Гильдебранда, поразительно низкая цѣнность отдѣльныхъ экземпляровъ матеріальныхъ благъ, принадлежащихъ къ самымъ полезнымъ, но чрезвычайно богатымъ по своему составу родамъ.

наконецъ, всякую надежду найти сущность и мѣру цѣнности въ отношеніи матеріальныхъ благъ къ человѣческому благополучію; въ отчаяніи экономисты прибѣгали къ чрезвычайно страннымъ, нерѣдко совершенно фантастическимъ объясненіямъ: хватались за „трудъ“ или „рабочее время“, за „издержки производства“, за „сопротивленіе природы человѣку“ и другія диковинныя штуки. Но такъ какъ экономисты не могли всетаки отдѣлаться отъ смутнаго ощущенія, что цѣнность матеріальныхъ благъ находится въ тѣсной связи съ человѣческимъ благополучіемъ, то они отмѣчали дисгармонію между „пользой“ и „цѣнностью“ вещей, какъ странное, загадочное противорѣчіе, какъ *contradiction économique*.

На слѣдующихъ страницахъ мы постараемся доказать, что старая теорія цѣнности совершенно напрасно отклонилась отъ самаго естественнаго объясненія величины цѣнности. *Величина пользы, приносимой человеку матеріальными благами, дѣйствительно и повсюду является мѣрѣй съ тѣмъ и мѣрою цѣнности матеріальныхъ благъ.* Чтобы убѣдиться въ этомъ, требуется только одно—безпристрастно и съ казуистическою строгостью изслѣдовать, какая выгода, въ смыслѣ человѣческаго благополучія, зависитъ при данныхъ условіяхъ отъ данной вещи. Я нарочно употребляю выраженіе „съ казуистическою строгостью“, ибо, собственно говоря, вся теорія субъективной цѣнности представляетъ изъ себя не что иное, какъ обширную казуистику по вопросу о томъ, когда, при какихъ обстоятельствахъ и въ какой мѣрѣ наше благополучіе зависитъ отъ разнаго рода матеріальныхъ благъ. Замѣчательно, что простой человѣкъ-практикъ очень вѣрно угадываетъ казуистическія рѣшенія этого рода, которыя въ практической жизни ему приходится произносить на каждомъ шагѣ. Онъ даетъ промахъ сравнительно рѣдко и никогда не дѣлаетъ принципиальныхъ ошибокъ. Онъ можетъ, пожалуй, впасть въ фактическую ошибку и дать низкую цѣну алмазу, принимая его за бисеръ; но никогда принципиальное соображеніе,—въ данномъ случаѣ неумѣстное,—что безъ воды для питья человѣческой родъ существовать не могъ бы, не приведетъ его къ казуистическому рѣшенію, что каждый литръ воды, взятый изъ домашняго колодца, представляетъ собою вещь безконечно высокой цѣнности, за которую стоитъ заплатить цѣлыя тысячи гульденовъ. Наша задача и должна именно заключаться въ томъ, чтобы отразить какъ бы въ зеркалѣ житейскую практику казуистическихъ рѣшеній и возвести тѣ правила, которыми инстинктивно съ такой увѣренностью владѣетъ про-

стой человѣкъ-практикъ, на степень столь же вѣрныхъ, но уже вмѣстѣ съ тѣмъ и сознательныхъ, научныхъ принциповъ.

Съ точки зрѣнія нашего благополучія, выгода, которую представляетъ для насъ обладаніе матеріальными благами, заключается по большей части въ удовлетвореніи нашихъ потребностей (о нѣкоторыхъ, очень рѣдкихъ исключеніяхъ изъ этого общаго правила мы скажемъ ниже). Поэтому правильное казуистическое рѣшеніе общаго вопроса о томъ, въ какой степени благополучіе даннаго лица зависитъ отъ данной вещи, сводится къ рѣшенію двухъ частныхъ вопросовъ: 1) *удовлетвореніе какой изъ нѣсколькихъ или многихъ потребностей зависитъ отъ данной вещи?* и 2) *какъ велика важность соответствующей потребности или ея удовлетворенія?*

Въ видахъ удобства изложенія, мы рассмотримъ сначала послѣдній вопросъ.

И Какъ извѣстно, потребности наши чрезвычайно различны по своей важности. Степень ихъ важности мы измѣряемъ обыкновенно тягостью вредныхъ послѣдствій, которыя влечетъ за собою для нашего благополучія ихъ неудовлетвореніе. Сообразно этому, наивысшую важность мы признаемъ за тѣми потребностями, неудовлетвореніе которыхъ ведетъ къ смерти; второе по важности мѣсто мы отводимъ тѣмъ потребностямъ, неудовлетвореніе которыхъ очень вредно отражается на нашемъ здоровьѣ, на нашей чести, на нашемъ счастьѣ; третье мѣсто занимаютъ тѣ потребности, неудовлетвореніе которыхъ причиняетъ намъ кратковременныя страданія, огорченія или лишенія; наконецъ, самое послѣднее мѣсто принадлежитъ тѣмъ потребностямъ, неудовлетвореніе которыхъ сопровождается для насъ лишь легкими неприятностями или лишаетъ насъ самыхъ незначительныхъ удовольствій. На основаніи этихъ признаковъ всѣ человѣческія потребности можно распределить по рядамъ соответственно ихъ важности. Правда, такъ какъ различіе физическихъ и духовныхъ способностей, степени образованія и пр. оказываетъ сильное вліяніе на характеръ потребностей человѣка, то для различныхъ индивидуумовъ и даже для одного и того же индивидуума въ разныя времена скала потребностей будетъ получать весьма неодинаковый видъ. Но всетаки каждый хозяинъ-практикъ, разъ ограниченность средствъ заставляетъ его дѣйствовать очень осторожно, всегда болѣе или менѣе ясно долженъ представлять себѣ размѣры и относительную важность своихъ собственныхъ нуждъ. Это обстоятельство и подавало многимъ экономистамъ поводъ дѣлать попытки построить

скалу человѣческихъ потребностей съ „объективной“ точки зрѣнія безпристрастнаго научнаго изслѣдованія.

Все это было бы вполне просто и ясно, еслибы выраженіе „скала человѣческихъ потребностей“ не отличалась нѣкоторой двусмысленностью. Въ самомъ дѣлѣ, тутъ можно разумѣть или скалу *различныхъ видовъ потребностей*, или же скалу *отдѣльныхъ конкретныхъ потребностей*. Между этими скалами существуетъ довольно рѣзкая разница. Если взять различныя виды потребности и расположить ихъ въ извѣстномъ порядкѣ сообразно ихъ важности для человѣческаго благополучія, то окажется, что потребность въ пищѣ имѣеть наиболѣе высокое значеніе, потребность въ жилищѣ и одеждѣ—почти столь же высокое, потребность въ табакѣ, въ спиртныхъ напиткахъ, въ наслажденіяхъ музыкою и пр.—уже гораздо меньшее, потребность въ украшеніяхъ и пр.—еще меньшее. Совсѣмъ иной видъ представляетъ скала конкретныхъ потребностей. Въ предѣлахъ одного и того же вида потребностей, потребность бываетъ далеко не всегда одинаково напряженная. Не всякій голодъ одинаково интенсивенъ, и не всякое удовлетвореніе голода одинаково важно. Напримѣръ, конкретная потребность въ пищѣ у человѣка, не ѣвшаго цѣлую недѣлю и близкаго къ голодной смерти, безконечно настоятельнѣе и важнѣе, нежели потребность другого человѣка, который, сидя за обѣдомъ, уже съѣлъ два изъ своихъ обычныхъ блюдъ и дожидается третьяго. Благодаря этому и скала конкретныхъ потребностей отличается крайней сложностью по сравненію со скалою различныхъ видовъ потребностей. Въ послѣдней „потребность въ пищѣ“ въ ея цѣломъ стоитъ впереди потребностей въ табакѣ, спиртныхъ напиткахъ, украшеніяхъ и т. д., тогда какъ въ первой переплетаются потребности, принадлежащія къ самымъ различнымъ видамъ. Правда, и въ скалѣ конкретныхъ потребностей первое мѣсто занимаютъ важнѣйшія изъ конкретныхъ потребностей важнѣйшихъ видовъ; зато конкретныя потребности менѣе важныхъ видовъ стоятъ нерѣдко выше менѣе важныхъ потребностей важнѣйшихъ видовъ, а послѣдніе члены важнѣйшихъ видовъ стоятъ иногда даже ниже верхнихъ членовъ самыхъ подчиненныхъ видовъ. Это все равно, какъ еслибы мы сперва разставили по порядку горныя цѣпи Альпъ, Пиренеевъ, Судетовъ, Гарца цѣликомъ, а затѣмъ размѣстили бы въ рядъ отдѣльныя вершины всѣхъ этихъ горъ по ихъ относительной высотѣ. Въ первомъ случаѣ, т. е. если разсматривать всѣ горныя цѣпи цѣликомъ, одну за другою, Альпы окажутся, конечно, въ общемъ выше Пиренеевъ, Пиренеи въ общемъ выше Судетовъ, Судеты въ

общемъ выше Гарца. Во второмъ же случаѣ, т. е. если разсматривать отдѣльныя горныя вершины, разставленныя въ рядъ по ихъ высотѣ, очень многія альпійскія вершины займутъ лишь второе мѣсто послѣ нѣкоторыхъ пиренейскихъ вершинъ, а нѣкоторыя даже третье мѣсто послѣ вершинъ незначительныхъ, въ общемъ, гарцскихъ горъ?

Теперь является вопросъ, какимъ же именно образомъ нужно, при опредѣленіи цѣнности матеріальныхъ благъ, измѣрять важность соответствующихъ имъ потребностей: по скалѣ различныхъ видовъ потребностей, или по скалѣ конкретныхъ потребностей? Что данный вопросъ далеко не праздный — это очевидно; вѣдь смотря по тому, какую скалу мы будемъ примѣнять, мы придемъ къ совершенно различнымъ выводамъ относительно величины цѣнности. Если намъ нужно, напримѣръ, опредѣлить цѣнность какогонибудь пищевого продукта, скажемъ хлѣба, то, примѣнивъ скалу видовъ потребностей, мы найдемъ въ ней для потребности въ пищѣ единственное, и притомъ самое высшее мѣсто, и потому намъ придется признавать за хлѣбомъ при всевозможныхъ обстоятельствахъ постоянную, т. е. чрезвычайно высокую цѣнность. Если же, напротивъ, примѣнить скалу конкретныхъ потребностей, въ которой потребности въ пищѣ представлены на всѣхъ рѣшительно ступеняхъ, то за хлѣбомъ можно будетъ признать, смотря по обстоятельствамъ, или высокую, или среднюю, или же, наконецъ, и совсѣмъ низкую цѣну.

Дойдя до этого перекрестка, — перваго перекрестка, на которомъ можно было сбиться съ пути, — старая теорія цѣнности избрала не настоящую дорогу. Она ухватилась за скалу видовъ потребностей. Такъ какъ въ этой скалѣ „потребность въ пищѣ“ занимаетъ одно изъ первыхъ мѣстъ, а „потребность въ украшеніяхъ“ одно изъ послѣднихъ, то старая теорія и рѣшила, что, напримѣръ, хлѣбъ вообще, всегда и вездѣ имѣетъ высокую, а драгоценныя камни всегда и вездѣ имѣютъ низкую „потребительную цѣнность“, — и вотъ она съ изумленіемъ должна была остановиться предъ фактомъ, что на практикѣ цѣнность названныхъ вещей принимаетъ совершенно обратный видъ.)

Выводъ, сдѣланный старою теоріею, ошибоченъ. Казуистъ долженъ, напротивъ, сказать: однимъ кускомъ хлѣба, который у меня есть, я могу, конечно, заглушить то или иное конкретное ощущеніе голода, испытываемое именно мною самимъ, но никогда, ни въ какомъ случаѣ не могу я заглушить имъ совокупность всѣхъ ощущеній голода, дѣйствительныхъ и возможныхъ, теперешнихъ и будущихъ,

изъ которыхъ слагается родовое явленіе, называемое „потребностью въ пищѣ“. А отсюда слѣдуетъ, что важность услуги, какую можетъ оказать мнѣ хлѣбъ, никоимъ образомъ нельзя измѣрять тѣмъ, большое или ничтожное значеніе имѣетъ вышеупомянутая совокупность ощущеній голода. Это все равно, какъ еслибы мы, желая опредѣлить высоту Лысой горы (Kahlenberg) близъ Вѣны, вздумали приписать этому незначительному отрогу Альпъ общую высоту альпійскихъ горъ. Дѣйствительно, и въ практической жизни намъ никогда не придетъ въ голову считать неощущеннымъ сокровищемъ, имѣющимъ необычайную важность для человѣка, каждый кусокъ хлѣба, который у насъ есть; никогда не придетъ намъ въ голову предаваться безумной радости, какъ будто мы избавились отъ вѣрной смерти, всякій разъ, когда намъ случается купить за два крейцера хлѣбъ у булочника, или, напротивъ, называть величайшимъ злодѣйствомъ по отношенію къ самому себѣ поступокъ человѣка, который оказывается настолько неблагоразумнымъ, что дарить кусокъ хлѣба, бросаетъ его зря или отдаетъ животному! Однако-жъ именно такимъ образомъ мы и должны были бы разсуждать, еслибы хотѣли значеніе, принадлежащее *виду потребностей*, называемому потребностью въ пищѣ, отъ удовлетворенія которой зависитъ наша жизнь, перенести на матеріальныя блага, служащія для удовлетворенія этой потребности.

Итакъ, ясно, что при опредѣленіи цѣнности матеріальныхъ благъ мы должны брать за основу отнюдь не скалу видовъ потребностей, а только скалу конкретныхъ потребностей. Чтобы извлечь изъ этого вывода всю пользу, которую онъ можетъ намъ принести, необходимо точнѣе выяснить нѣкоторые пункты, касающіеся состава скалы конкретныхъ потребностей, и обосновать ихъ еще прочнѣе, чѣмъ это было сдѣлано въ предшествующемъ изложеніи.

Большинство нашихъ потребностей можетъ удовлетворяться по частямъ. Въ этомъ смыслѣ ихъ можно назвать потребностями дѣлимыми. Когда я голоденъ, то мнѣ не приходится непременно выбирать одно изъ двухъ: или наѣсться досыта, или же оставаться совершенно голоднымъ,—нѣтъ, я могу и просто лишь смягчить голодь, принявъ умѣренное количество пищи; быть можетъ, впоследствии я совсѣмъ утолю свой голодь, съѣвъ вторую и третью порцію пищи, но, быть можетъ, я такъ и ограничусь первымъ частичнымъ утоленіемъ голода. Такъ какъ, конечно, частичное удовлетвореніе конкретной потребности представляетъ для меня иное, и притомъ меньшее значеніе,

съ точки зрѣнія благополучія, нежели полное удовлетвореніе ея, то это обстоятельство уже само по себѣ было бы способно вызвать въ извѣстныхъ размѣрахъ упомянутое выше явленіе, именно, что въ предѣлахъ даннаго вида потребностей существуютъ конкретныя потребности (или части потребностей), имѣющія различное значеніе. Но къ этому присоединяется еще одно, очень важное обстоятельство. Всѣмъ извѣстно слѣдующее явленіе, глубоко коренящееся въ свойствахъ человѣческой натуры: одного и того же рода ощущение, повторяясь непрерывно, съ извѣстнаго момента начинаетъ доставлять намъ все меньше и меньше удовольствія, и наконецъ удовольствіе это превращается даже въ свою противоположность — въ непріятность и отвращеніе. Всякій можетъ на себѣ испытать, что потребность въ четвертомъ или пятомъ блюдѣ ощущается уже совсѣмъ не такъ сильно, какъ потребность въ первомъ блюдѣ, и что, при дальнѣйшемъ увеличеніи числа блюдъ, наступаетъ наконецъ моментъ, когда человѣкъ начинаетъ чувствовать отвращеніе къ пищѣ. Аналогичныя явленія наблюдаются въ области большинства какъ духовныхъ, такъ и физическихъ наслажденій: возьмите долго продолжающуюся концертъ, лекцію, прогулку, игру и т. д., — всюду вы найдете то же самое.

Если мы выразимъ сущность этихъ общеизвѣстныхъ фактовъ на нашемъ техническомъ языкѣ, то получимъ слѣдующее положеніе: конкретныя частичныя потребности, на которыя можно разложить наши ощущенія неудовлетворенности, и послѣдовательныя частичныя удовлетворенія, которыя можно получить при помощи одинаковыхъ количествъ матеріальныхъ благъ, обладаютъ въ большинствѣ случаевъ неодинаковимъ, и притомъ постепенно уменьшающимся до нуля значеніемъ. Этимъ положеніемъ объясняется цѣлый рядъ другихъ положеній, которыя высказаны нами выше въ видѣ голословныхъ утвержденій. Прежде всего, для насъ ясно теперь и съ этой стороны, что въ предѣлахъ одного и того же вида потребностей могутъ встрѣчаться конкретныя потребности (или части потребностей) неодинаковой важности, да и не только могутъ, но и, — въ сферѣ всѣхъ потребностей, могущихъ удовлетворяться по частямъ (а такихъ большинство), — должны встрѣчаться вполне регулярно, представляя собою, такъ сказать, явленіе органическое. Далѣе, для насъ теперь ясно въ особенности то, что и въ наиболѣе важныхъ видахъ потребностей существуютъ болѣе низкія и самыя низкія ступени важности. Болѣе важный видъ потребностей отличается отъ менѣе важнаго собственно тѣмъ только, что

у первыхъ, такъ сказать, вершина выдается больше вверхъ, тогда какъ основаніе у всѣхъ лежитъ на одинаковомъ уровнѣ. Наконецъ теперь ясно для насъ и слѣдующее обстоятельство: не только, какъ было сказано выше, *можетъ* иногда случиться, что конкретная потребность болѣе важнаго, въ общемъ, вида оказывается стоящею ниже отдѣльныхъ конкретныхъ потребностей менѣе важнаго, въ общемъ, вида,—нѣтъ, мало того, подобное явленіе встрѣчается постоянно, какъ явленіе регулярное и органическое. Всегда будетъ существовать безчисленное множество конкретныхъ потребностей въ пищѣ, которыя оказываются болѣе слабыми и менѣе важными, нежели многія конкретныя потребности совсѣмъ маловажныхъ видовъ, каковы потребность въ украшеніяхъ, потребность въ поѣщеніи баловъ, потребность въ табакѣ, потребность держать пѣвчихъ птицъ и т. п.

Если мы попытаемся теперь наглядно изобразить расчлененіе нашихъ потребностей, то, на основаніи всего сказаннаго, у насъ получится слѣдующая схема *):

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

Въ этой схемѣ римскія цифры отъ I до X обозначаютъ различныя виды потребностей и ихъ значеніе въ нисходящемъ порядкѣ: I представляетъ собою самый важный видъ потребностей, напр. потребность въ пищѣ, V—видъ потребностей средней важности, напр. потребность въ спиртныхъ напиткахъ, X—самый маловажный видъ потребностей. Далѣе, арабскими цифрами 10 — 1 обозначены принадлежащія къ различнымъ видамъ конкретныя потребности (и частичныя потребности) и ихъ значеніе, такимъ образомъ, что цифра 10 показываетъ самыя важныя конкретныя потребности, цифры 9, 8, 7 и т. д. — все менѣе и менѣе важныя, на-

*) Ср. Menger, Grundsätze der Volkswirtschaftslehre, стр. 93.

конецъ цифра 1 — самыя маловажныя конкретныя потребности, какія только существуютъ.

Разматривая нашу схему, мы видимъ, что чѣмъ важнѣе видъ потребностей, тѣмъ выше выдается самая важная конкретная потребность, принадлежащая къ нему, но вмѣстѣ съ нею представлены и всѣ болѣе низкія ступени важности до самой послѣдней включительно. Исключеніе изъ этого правила составляютъ въ схемѣ только виды потребностей IV и VII, въ которыхъ недостаетъ нѣсколькихъ членовъ нисходящаго порядка. Они представляютъ такіе, — довольно рѣдкіе, — виды потребностей, гдѣ послѣдовательное удовлетвореніе по частямъ оказывается, по техническимъ причинамъ, либо не вполне возможнымъ, либо совсѣмъ невозможнымъ, гдѣ, слѣдовательно, потребность должна или удовлетворяться въ полной мѣрѣ, или же совсѣмъ не удовлетворяться. Потребность въ комнатныхъ печахъ, напр., уже одной печью удовлетворяется настолько полно, что во второй печи не представляется ни малѣйшей надобности. Наконецъ, схема показываетъ, что въ самомъ важномъ видѣ потребностей I встрѣчаются конкретныя потребности наименьшей важности 1, тогда какъ почти во всѣхъ другихъ видахъ, менѣе важныхъ, встрѣчаются отдѣльныя конкретныя потребности, важность которыхъ выражается болѣе высокими цифрами.

Многія матеріальныя блага обладаютъ способностью удовлетворять нѣсколько различныхъ видовъ потребностей. Такъ, напр., хлѣбныя растенія могутъ употребляться или для удовлетворенія потребности въ пищѣ, или для выкуриванія водки, или же для кормленія животныхъ и птицъ. Само собою разумѣется, что для такихъ матеріальныхъ благъ соотвѣтственнымъ образомъ расширяется и кругъ конкретныхъ потребностей, важность которыхъ можетъ имѣть рѣшающее значеніе при опредѣленіи ихъ цѣнности. Такъ, напр., для хлѣбныхъ растеній наряду съ конкретными потребностями въ пищѣ (скала I съ полными числами) должны идти въ счетъ и конкретныя потребности въ спиртныхъ напиткахъ (скала V), и т. д. Благодаря существованію развитаго обмѣна, явленіе это не только закрѣпляется, но пріобрѣтаетъ всеобщій характеръ. Разъ становится возможнымъ на каждое матеріальное благо, имѣющее хоть какую нибудь цѣну на рынкѣ, получить въ обмѣнъ большее или меньшее количество матеріальныхъ благъ другого рода, то создается возможность при помощи послѣдняго рода матеріальныхъ благъ удовлетворять потребности самыхъ различныхъ видовъ. Впослѣдствіи этотъ фактъ еще не разъ сослужитъ

намъ важную службу въ дѣлѣ объясненія явленій цѣнности *). Здѣсь же намъ необходимо было пока возможно полнѣе, насколько позволяетъ абстрактность изложенія, разсмотрѣть сущность и значеніе тѣхъ конкретныхъ потребностей, удовлетвореніе которыхъ *можетъ* зависѣть отъ даннаго рода матеріальныхъ благъ.

Обратимся теперь ко второму изъ поставленныхъ выше главныхъ вопросовъ: *удовлетвореніе которой изъ нѣсколькихъ или многихъ потребностей дѣйствительно зависитъ отъ даннаго матеріальнаго блага?*

Вопросъ этотъ не могъ бы возникнуть, еслибы условія хозяйственной жизни были настолько просты, что потребности и матеріальныя блага выступали бы другъ противъ друга всегда лишь въ единственномъ числѣ. Еслибы данная вещь оказывалась пригодною для удовлетворенія только какой нибудь одной конкретной потребности, и вдобавокъ являлась бы, вмѣстѣ съ тѣмъ, единственной вещью даннаго рода или, по крайней мѣрѣ, единственною находящеюся въ нашемъ распоряженіи вещью даннаго рода, тогда было бы ясно безъ всякихъ разсужденій, что отъ обладанія единственной вещью зависитъ и удовлетвореніе единственной потребности, которую она способна удовлетворять. Но въ практической жизни почти никогда не встрѣчается такихъ простыхъ отношеній между потребностями и матеріальными благами; напротивъ, на практикѣ положеніе дѣлъ сильно усложняется, и притомъ по большей части съ двухъ сторонъ одновременно. Во первыхъ, одна и та же вещь можетъ обыкновенно служить для удовлетворенія нѣсколькихъ различныхъ конкретныхъ потребностей, и притомъ потребностей неодинаковой важности; а во вторыхъ, очень часто въ распоряженіи нашемъ бываетъ нѣсколько экземпляровъ одного и того же рода матеріальныхъ благъ, причемъ зависитъ уже отъ нашего усмотрѣнія, какой именно экземпляръ употребить для удовлетворенія важной, какой— для удовлетворенія неважной потребности. Возьмемъ самый простой примѣръ. Положимъ, что, отправляясь на охоту, я имѣю изъ съѣстныхъ припасовъ только два совершенно

*) Въ этой части своей работы я еще не имѣю въ виду заниматься объясненіемъ феноменовъ обмѣна: изслѣдованію этихъ феноменовъ посвящена вторая часть моей работы, въ которой излагается «теорія объективной мѣровой цѣнности». Но всетаки, въ тѣхъ случаяхъ, когда возможность обмѣниваться оказываетъ вліяніе на субъективную цѣнность матеріальныхъ благъ, мы должны по крайней мѣрѣ упоминать объ ней, какъ о существующемъ фактѣ, съ которымъ придется считаться и теоріи субъективной цѣнности.

одинаковыхъ хлѣба. Одинъ изъ этихъ хлѣбовъ нуженъ для того, чтобы наѣсться мнѣ самому, а другой для того, чтобы накормить мою собаку. Ясно, что для меня лично гораздо важнѣе удовлетворить мою собственную потребность въ пищѣ, чѣмъ потребность моей собаки. Точно также ясно, что отъ моей воли зависитъ, который хлѣбъ съѣсть мнѣ самому, который отдать собакѣ. Спрашивается теперь, удовлетвореніе какой изъ двухъ существующихъ потребности зависитъ въ данномъ случаѣ отъ моего хлѣба?

На это, пожалуй, можно бы было отвѣтить: той именно потребности, для удовлетворенія которой дѣйствительно былъ предназначенъ данный хлѣбъ. Но такое простое разсужденіе оказывается совершенно неправильнымъ. Въ самомъ дѣлѣ, разсуждая такимъ образомъ, мы должны будемъ признать, что такъ какъ оба хлѣба предназначены для удовлетворенія потребностей неодинаковой важности, то и цѣнность они должны имѣть различную; а между тѣмъ не подлежитъ ни малѣйшему сомнѣнію, что два совершенно одинаковыхъ матеріальныхъ блага, поставленныхъ въ совершенно одинаковыя условія, должны обладать и совершенно одинаковой цѣнностью.

На настоящую дорогу выводитъ насъ и здѣсь одно простое казуистическое соображеніе. Чтобы рѣшить вопросъ, удовлетвореніе которой изъ нѣсколькихъ потребностей зависитъ отъ данной вещи, мы просто-напросто должны посмотреть, какая именно потребность осталась бы безъ удовлетворенія, еслибы не существовало оцѣниваемой вещи: это и будетъ та потребность, которую намъ нужно опредѣлить. При этомъ мы легко убѣдимся, что подобная участь постигаетъ отнюдь не ту потребность, для удовлетворенія которой, по произволу владѣльца, случайно предназначенъ былъ оцѣниваемый экземпляръ, а всегда лишь *наименѣе важную изъ всѣхъ соответствующихъ потребностей*, — именно изъ всѣхъ тѣхъ потребностей, которыя могли бы быть удовлетворены всѣмъ наличнымъ запасомъ даннаго рода матеріальныхъ благъ, включая и оцѣниваемый экземпляръ.

Самая простая забота о собственной пользѣ заставляетъ всякаго благоразумнаго хозяина соблюдать нѣкоторый строгій порядокъ въ дѣлѣ удовлетворенія своихъ потребностей. Никто не будетъ настолько глупъ, чтобы всѣ находящіяся въ его распоряженіи средства истратить на удовлетвореніе маловажныхъ потребностей, не оставивъ ничего для удовлетворенія потребностей самыхъ важныхъ, неотложныхъ. Напротивъ, всякій позаботится прежде всего удовлетворить

свои важнѣйшія потребности, потомъ потребности менѣе важныя, затѣмъ еще менѣе важныя и такъ далѣе,—такимъ образомъ, что объ удовлетвореніи потребностей низшаго разряда онъ будетъ думать только тогда, когда всѣ потребности высшаго разряда уже удовлетворены, и въ его распоряженіи еще остается нѣкоторая часть средствъ. Тѣми же простыми правилами руководствуются люди и въ томъ случаѣ, когда наличный запасъ матеріальныхъ благъ сокращается благодаря уничтоженію одного экземпляра. Конечно, вслѣдствіе этого первоначальный планъ удовлетворенія потребностей нарушается. Теперь уже не могутъ быть удовлетворены всѣ тѣ потребности, которыя предполагалось удовлетворить вначалѣ, и недочетъ оказывается неизбѣжнымъ. Но вполне естественно, что благоразумный хозяинъ старается сдѣлать этотъ недочетъ какъ можно менѣе чувствительнымъ для себя, т. е., если случайно окажется утраченною такая вещь, которая была предназначена для удовлетворенія болѣе важной потребности, онъ не откажется отъ удовлетворенія этой болѣе важной потребности и не станеть, упорно придерживаясь первоначальнаго плана, удовлетворять потребность менѣе важную,—нѣтъ, болѣе важную потребность онъ удовлетворитъ во всякомъ случаѣ и вмѣсто того оставить безъ удовлетворенія такую потребность, которая представляетъ для него всего меньше значенія. Возвращаясь къ приведенному выше примѣру, мы увидимъ, что ни одинъ человѣкъ, если окажется потеряннымъ хлѣбъ, предназначенный для утоленія его собственнаго голода, не захочетъ обречь себя на голодную смерть, чтобы накормить вторымъ хлѣбомъ свою собаку: напротивъ, быстро примѣнивъ первоначальный планъ удовлетворенія потребностей, всякій замѣнитъ потерянный хлѣбъ оставшимся, чтобы наѣсться самому, и оставить безъ удовлетворенія менѣе важную для него потребность, т. е. заставить голодать собаку. // ?

Итакъ, дѣло представляется въ слѣдующемъ видѣ: на всѣхъ потребностяхъ, стоящихъ выше самой маловажной, самой „последней“, т. е. занимающей самую низшую ступень въ лѣстницѣ потребностей, которыя должны быть удовлетворены при помощи наличныхъ средствъ,—утрата вещи не отзывается совершенно, такъ какъ для ихъ удовлетворенія берется, взамѣнъ утраченнаго, экземпляръ, предназначенный первоначально для удовлетворенія этой „последней“ потребности. Точно также не затрагиваются утратою данной вещи и тѣ потребности, которыя стоятъ ниже „последней“, ибо онѣ все равно не получаютъ себѣ

удовлетворенія даже и въ томъ случаѣ, когда вещь сохраняется въ цѣлости. Напротивъ, утрата вещи всецѣло и исключительно падаетъ на „последнюю“ изъ потребностей, которыя предполагается удовлетворить; эта „последняя“ потребность еще удовлетворяется, когда соотвѣтствующая вещь имѣется налицо, и не получаетъ себѣ удовлетворенія, когда такой вещи не имѣется. Это и есть искомая потребность, удовлетвореніе которой зависитъ отъ наличности данной вещи.

Теперь мы подходимъ вплотную къ главной цѣли нашего изслѣдованія. *Величина цѣнности матеріальнаго блага опредѣляется важностью той конкретной потребности (или частичной потребности), которая занимаетъ послѣднее мѣсто въ ряду потребностей, удовлетворяемыхъ всею наличнымъ запасомъ матеріальныхъ благъ даннаго рода **). Итакъ, основою цѣнности служить не наибольшая польза, которую могла бы принести данная вещь, и не средняя польза, которую можетъ принести вещь даннаго рода, а именно наименьшая польза, ради полученія которой эта вещь, или вещь ей подобная, еще можетъ рациональнымъ образомъ употребляться при конкретныхъ хозяйственныхъ условіяхъ. Если мы, для того, чтобы избѣжать на будущее время длинныхъ опредѣленій, которыя, чтобы быть вполне точными, должны бы быть еще длиннѣе **), — назовемъ эту наименьшую пользу, стоящую на самой границѣ возможнаго и допустимаго съ экономической точки зрѣнія, по примѣру *Визера* ***), просто

*) Или также матеріальныхъ благъ другого рода, способныхъ замѣнять ихъ. Эта оговорка имѣетъ не столько принципиальное, сколько чисто казуистическое значеніе. Потому-то я и не ввожу ее, какъ и многія другія детали, въ наше принципиальное изслѣдованіе. Подробности см. ниже.

**) См. предыдущее примѣчаніе.

***) Wieser, Über den Ursprung und Hauptgesetze des wirtschaftlichen Wertes, стр. 128.—Дживонсъ употребляетъ выраженія «final degree of utility» (предѣльная степень пользы) и «terminal utility» (предѣльная польза). (Jevons, Theory of political economy). У Менгера,—который впервые далъ вполне ясное истолкованіе разсматриваемому закону, не вводя, впрочемъ, никакого новаго термина,—этотъ законъ формулированъ слѣдующимъ образомъ: «Въ каждомъ конкретномъ случаѣ отъ обладанія опредѣленной частью всей массы матеріальныхъ благъ, находящихся въ распоряженіи хозяйствующаго лица, зависитъ лишь удовлетвореніе тѣхъ изъ потребностей, обеспеченныхъ общимъ количествомъ матеріальныхъ благъ, которыя имѣютъ для даннаго лица наименьшее значеніе, и потому цѣнность этой части имѣющейся въ его распоряженіи массы матеріальныхъ благъ равняется для хозяйствующаго лица тому значенію, которое представляетъ для него удовлетвореніе наименѣе важныхъ изъ потребностей, обеспеченныхъ общимъ количествомъ матеріальныхъ благъ» (Menger, Grundsätze der Volkswirtschaftslehre, стр. 98 и сл.).

хозяйственной предельной пользой (Grenznutzen) вещи, то законъ величины цѣнности матеріальныхъ благъ можно будетъ выразить въ слѣдующей простѣйшей формулѣ: цѣнность вещи измѣряется величиною предельной пользы этой вещи.

Это положеніе является центральнымъ пунктомъ нашей теоріи цѣнности. Все дальнѣйшее связывается съ нимъ и выводится изъ него. Въ этомъ пунктѣ обнаруживается всего рѣзче и антагонизмъ между защищаемою нами и старою теоріями цѣнности. Старая теорія, поскольку она вообще производила цѣнность изъ полезности матеріальныхъ благъ, признавала за мѣрило цѣнности то наивысшую, то среднюю пользу, какую способна приносить вещь: наивысшую—приписывая каждому отдѣльному экземпляру все то значеніе, которое принадлежитъ соотвѣтствующему виду матеріальныхъ благъ; среднюю—складывая (вмѣстѣ съ Гильдебрандомъ *), сумму и важность всѣхъ принадлежащихъ къ данному виду потребностей и дѣля полученную такимъ путемъ величину на число экземпляровъ матеріальныхъ благъ соотвѣтствующаго рода. Мы же поступаемъ какъ разъ наоборотъ; мы принимаемъ за мѣрило цѣнности наименьшую пользу, ради полученія которой представляется еще выгоднымъ, съ хозяйственной точки зрѣнія, употреблять ? *использовать* данную вещь. „Нижняя предельная точка линіи пользы является точкой приложенія цѣнности“ (**). При подобныхъ обстоятельствахъ не только можно, но и безусловно необходимо остановиться дольше, чѣмъ бы слѣдовало по существу дѣла, на обоснованіи главнаго положенія нашей теоріи, а въ особенности считаемъ мы полезнымъ дополнить приведенныя до сихъ поръ доказательства вѣрности этого положенія, доказательства абстрактно-дедуктивныя, доказательствами практическаго характера (***)). Для этого мы возьмемъ, прежде всего, какой нибудь возможно болѣе простой конкретный примѣръ.

Предположимъ, что поселенецъ, избушка котораго одиноко стоитъ въ первобытномъ лѣсу, въ сторонѣ отъ всякихъ

*) Hildebrand, Nationalökonomie der Gegenwart und der Zukunft, стр. 318 и сл.; см. примѣчаніе на стр. 28—29.

**) Wieser, тамъ же, стр. 129.

***) Тѣмъ не менѣе, я едва ли осмѣлился бы останавливать вниманіе читателя еще нѣкоторое время на томъ же самомъ предметѣ, да, пожалуй, и предшествующія соображенія свои изложилъ бы покороче, еслибы примѣръ нѣкоторыхъ выдающихся писателей, выступавшихъ критиками моихъ предшественниковъ въ дѣлѣ развитія теоріи предельной пользы,—особенно примѣры Шеффле и Г. Дитцеля,—не убѣждали меня въ томъ, что намъ предстоитъ еще долго и подробно разъяснять основы нашей теоріи, прежде чѣмъ будетъ устранена возможность всякихъ недоразумѣній.

путей сообщенія, только что собрали съ своего поля пять мѣшковъ хлѣба. Этимъ хлѣбомъ онъ долженъ прокормиться до слѣдующей жатвы. Въ качествѣ любящаго порядокъ хозяина, онъ заранѣе рассчитываетъ, какъ употребить свой запасъ. Одинъ мѣшокъ необходимъ ему, чтобы только не умереть съ голода до слѣдующей жатвы. При помощи другого мѣшка ему нужно улучшить свое питаніе настолько, чтобы сохранить свое здоровье и силы. Употреблять изъ своего запаса еще нѣкоторую часть на хлѣбъ и мучныя кушанья онъ не намѣренъ. Напротивъ, для него было бы весьма желательно къ хлѣбной пицѣ прибавить нѣсколько мясной пищи; поэтому третій мѣшокъ онъ предназначаетъ для откармливанія птицы. Четвертый мѣшокъ долженъ пойти у него на приготовленіе хлѣбной водки. Этимъ вполне обезпечиваются всѣ его скромныя личныя потребности. Остается еще одинъ мѣшокъ. Нашъ хозяинъ рѣшаетъ употребить его на кормъ для нѣсколькихъ штукъ попугаевъ, болтовню которыхъ ему нравится слушать. Само собою понятно, что не всѣ перечисленные способы употребленія запаса имѣютъ одинаковое значеніе для нашего хозяина. Чтобы выразить отношеніе между его потребностями въ цифрахъ, возьмемъ скалу, состоящую изъ десяти степеней. За поддержаніемъ своего существованія нашъ хозяинъ долженъ признать, конечно, самую высшую степень важности,—10, за сохраненіемъ здоровья—нѣсколько болѣе низкую степень важности, положимъ 8; далѣе, степень важности мясной пищи выразится цифрою 6, потребленія водки—цифрою 4; наконецъ, содержаніе попугаевъ будетъ имѣть самую низкую степень важности—1. Теперь постараемся перенестись мысленно въ положеніе нашего поселенца и спросимъ себя: какое значеніе, при описанныхъ условіяхъ, будетъ имѣть для его благополучія *одинъ* мѣшокъ хлѣба?

Мы уже знаемъ, въ чемъ состоитъ простѣйшій способъ рѣшенія этого вопроса: намъ необходимо опредѣлить, какую суммою пользы поплатился бы нашъ хозяинъ въ томъ случаѣ, еслибы онъ утратилъ одинъ мѣшокъ хлѣба. Примѣнимъ же къ дѣлу этотъ приемъ. Ясно, что нашъ хозяинъ оказался бы человѣкомъ крайне неблагоприятнымъ, еслибы, потерявъ одинъ мѣшокъ хлѣба, онъ вздумалъ отказывать себѣ въ самой необходимой пицѣ, разстраивая такимъ образомъ свое здоровье, и въ то же время гнать водку и кормить куръ и попугаевъ попережнему. Для разсудительнаго практика тутъ возможенъ только одинъ исходъ: употребить оставшіеся четыре мѣшка хлѣба на удовлетвореніе

четырёх важнѣйшихъ группъ потребностей, отказавшись отъ удовлетворенія потребности наименѣе важной, представляющей „предѣльную степень пользы“. Такъ именно и поступитъ нашъ хозяинъ: онъ рѣшитъ не держать попугаевъ. Есть ли у него пятый мѣшокъ хлѣба, или нѣтъ, — разница для него небольшая: если есть, онъ позволитъ себѣ удовольствіе держать попугаевъ; если нѣтъ, онъ откажетъ себѣ въ этомъ удовольствіи, только и всего; и вотъ этой-то незначительной пользою и будетъ онъ опредѣлять цѣнность каждаго отдѣльнаго мѣшка изъ своего запаса. Мы говоримъ: цѣнность *каждою* отдѣльнаго мѣшка: вѣдь, разъ всѣ мѣшки одинаковы, то для нашего хозяина будетъ рѣшительно все равно, потеряетъ ли онъ мѣшокъ А или же мѣшокъ В, если только послѣ утраты одного мѣшка у него останется еще четыре мѣшка для удовлетворенія важнѣйшихъ потребностей.

Внесемъ нѣкоторыя измѣненія въ нашъ примѣръ. Предположимъ, что у нашего поселенца, при наличности тѣхъ же самыхъ потребностей, имѣется только три мѣшка хлѣба. Какъ велика будетъ для него цѣнность одного мѣшка теперь? Узнать это опять таки очень не трудно. Если у нашего поселенца три мѣшка, то онъ можетъ удовлетворить и дѣйствительно удовлетворить съ помощью ихъ три важнѣйшихъ группы потребностей, а двѣ менѣе важныхъ оставить безъ удовлетворенія. Если у него только два мѣшка, то онъ ограничится лишь удовлетвореніемъ двухъ самыхъ важныхъ группъ потребностей и откажется отъ удовлетворенія третьей потребности — въ мясной пицѣ. Слѣдовательно, обладаніе „третьимъ“ мѣшкомъ, — а такимъ „третьимъ“ является для него не просто лишь опредѣленный мѣшокъ, а каждый изъ трехъ мѣшковъ, только бы кромѣ него оставалось еще два мѣшка, — означаетъ для нашего поселенца возможность удовлетворенія именно третьестепенной потребности, т. е. послѣдней изъ трехъ потребностей, удовлетворяемыхъ съ помощью всего запаса хлѣба. Всякій другой способъ оцѣнки, кромѣ того, который основывается на опредѣленіи „предѣльной пользы“, находился бы, очевидно, въ противорѣчій съ условіями дѣйствительности, былъ бы неправиленъ.

Предположимъ наконецъ, что нашъ поселенецъ, опять таки при одинаковомъ уровнѣ потребностей, имѣетъ въ своемъ распоряженіи только одинъ мѣшокъ хлѣба. Ясно, какъ божій день, что этотъ единственный мѣшокъ будетъ предназначенъ и употребленъ для удовлетворенія первѣйшихъ потребностей въ пицѣ: его хватить лишь на то,

чтобы кое-какъ поддержать существованіе нашего поселенца. Точно также ясно, что въ случаѣ утраты этого единственнаго мѣшка хлѣба нашему поселенцу пришлось бы умереть съ голода. Стало быть, обладаніе имъ означаетъ жизнь, его утрата — смерть: этотъ единственный мѣшокъ хлѣба имѣетъ наивысшее значеніе для благополучія поселенца. Опять таки въ полномъ согласіи съ нашимъ принципомъ „предѣльной пользы“, въ данномъ случаѣ высшая польза, — сохраненіе жизни, — являясь единственною, оказывается вмѣстѣ съ тѣмъ и крайней, „предѣльной пользою“.

До сихъ поръ мы занимались анализомъ гипотетическихъ примѣровъ. Приложимъ теперь нашъ методъ изслѣдованія къ анализу реальныхъ явленій хозяйственной жизни. Здѣсь мы встрѣчаемся прежде всего съ тѣмъ господствующимъ фактомъ, что количество матеріальныхъ благъ находится въ обратномъ отношеніи къ ихъ цѣнности. Чѣмъ больше имѣется налицо матеріальныхъ благъ даннаго рода, тѣмъ меньше, при прочихъ равныхъ условіяхъ, цѣнность отдѣльной штуки ихъ, и наоборотъ. Какъ извѣстно, политическая экономія воспользовалась этимъ основнымъ фактомъ лишь для своего ученія о цѣнахъ: она вывела отсюда свой законъ „спроса и предложенія“. Однако-жъ вышеупомянутое явленіе обнаруживается и независимо отъ обмѣна и цѣнъ. Во сколько разъ выше цѣнить, на примѣръ, собиратель рѣдкостей какой нибудь единственный экземпляръ, которымъ представленъ данный родъ вещей въ его коллекціи, нежели одинъ изъ дюжины совершенно одинаковыхъ экземпляровъ! Не трудно убѣдиться, что всѣ подобныя факты, тщательно провѣренныя, объясняются самымъ естественнымъ образомъ нашей теоріей предѣльной пользы. Въ самомъ дѣлѣ, чѣмъ больше имѣется въ нашемъ распоряженіи экземпляровъ даннаго рода матеріальныхъ благъ, тѣмъ полнѣе могутъ быть удовлетворены соотвѣтствующія потребности, тѣмъ маловажнѣе послѣднія, предѣльныя потребности, которыя еще удовлетворяются съ помощью наличнаго количества матеріальныхъ благъ, но которыя не получаютъ себѣ удовлетворенія въ случаѣ утраты одного экземпляра, тѣмъ ниже, другими словами, предѣльная польза, которою опредѣляется цѣнность отдѣльнаго экземпляра. Если же имѣется налицо такая масса экземпляровъ даннаго рода матеріальныхъ благъ, что за полнымъ удовлетвореніемъ всѣхъ соотвѣтствующихъ потребностей остается еще много лишнихъ экземпляровъ, которымъ уже нельзя дать никакого полезнаго употребленія, то въ такомъ случаѣ предѣльная польза равняется нулю, и отдѣльный

экземпляръ даннаго рода матеріальныхъ благъ не представляетъ никакой цѣнности.

Вмѣстѣ съ тѣмъ теорія предѣльной пользы даетъ вполне естественное объясненіе и тому, столь поразительному съ перваго взгляда, факту, что малополезныя вещи, вроде жемчуга и алмазовъ, имѣютъ такую высокую цѣнность, вещи гораздо болѣе полезныя, напримѣръ, хлѣбъ и желѣзо,—цѣнность несравненно болѣе низкую, а безусловно необходимые для жизни вода и воздухъ и совсѣмъ не имѣютъ цѣнности. Жемчугъ и алмазъ находятся въ такомъ ограниченномъ количествѣ, что потребность въ нихъ удовлетворяется лишь въ очень незначительной степени, и предѣльная польза, до которой простирается удовлетвореніе, стоитъ относительно очень высоко; между тѣмъ какъ, къ нашему счастью, хлѣба и желѣза, воды и воздуха у насъ обыкновенно бываетъ такая масса *)), что удовлетвореніе всѣхъ болѣе важныхъ изъ соответствующихъ потребностей оказывается вполне обеспеченнымъ, и отъ обладанія отдѣльнымъ экземпляромъ или небольшимъ количествомъ даннаго рода матеріальныхъ благъ либо зависитъ лишь удовлетвореніе самыхъ маловажныхъ, либо совсѣмъ не зависитъ удовлетвореніе никакихъ конкретныхъ потребностей. Конечно, если при какихъ нибудь экстраординарныхъ обстоятельствахъ, напримѣръ, во время осады города непріателемъ или во время путешествія въ пустынь, запасы воды и хлѣба подвергаются сильному сокращенію, то ограниченнаго количества этихъ матеріальныхъ благъ хватаетъ уже только для удовлетворенія наиболѣе важныхъ потребностей въ пищѣ и питьѣ; тогда предѣльная польза поднимается вверхъ, а вмѣстѣ съ нею, согласно нашему принципу, должна возвышаться и цѣнность хлѣба и воды, этихъ въ обыкновенное время столь дешевыхъ матеріальныхъ благъ,—выводъ, который вполне оправдывается опытомъ, ибо при вышеупомянутыхъ экстраординарныхъ обстоятельствахъ, какъ извѣстно, платятъ по большей части огромныя цѣны даже за самые маловажные и малоцѣнные жизненные припасы **). Такимъ образомъ тѣ самые факты,

*) Особенно для богатыхъ людей, покупающихъ жемчугъ и алмазы!

***) Тутъ намъ могутъ возразить, что существованіе высокихъ цѣнъ въ подобныхъ случаяхъ съ увѣренностью позволяетъ заключать лишь о возвышеніи «мѣрной цѣнности» ихъ, субъективная же потребительная цѣнность можетъ оставаться при этомъ неизмѣнною. На это я отвѣчу: требованіе высокихъ цѣнъ (или ихъ предложеніе) предполагаетъ уже и высокую субъективную оцѣнку товара, тогда какъ готовность, съ какою въ нормальное время безвозмездно уступаютъ другому, напримѣръ, воду для питья,

которые при поверхностномъ взглядѣ на дѣло какъ будто бы находятся въ непримиримомъ противорѣчїи съ теорїею, ставящею величину цѣнности въ зависимость отъ величины предѣльной пользы, въ дѣйствительности представляютъ собою блестящее ся подтвержденіе, между тѣмъ какъ теорїи родовой цѣнности и гильдебрандовской средней цѣнности оказываются совершенно неспособными сколько нибудь удовлетворительно объяснить эти же самые факты.

Предоставляю читателю продолжать провѣрку правильности нашего принципа: этотъ принципъ выдержать самое строгое испытаніе. Дѣйствительно, на его сторонѣ и логика, и опытъ, подъ охраною которыхъ онъ представляется, на мой взглядъ, настолько непоколебимымъ, что изъ всёхъ принциповъ я только объ одномъ этомъ рѣшился бы сказать: если въ его вѣрности и можетъ возникнуть сомнѣніе, то развѣ только по недоразумѣнію*). Въ виду этого я и считаю вполне основательною надежду, что въ недалекомъ будущемъ ученіе о „предѣльной пользѣ“ сдѣлается общепризнаннымъ достояніемъ экономической науки, и что такимъ образомъ политическая экономія прїобрѣтетъ, наконецъ, твердую точку опоры и объединенія, которая дастъ ей возможность спокойно продолжать разработку возбуждающей столько разногласій и споровъ теорїи цѣнности.

Теперь намъ необходимо, въ разъясненіе сказаннаго выше, сдѣлать нѣсколько дополнительныхъ замѣчаній, которыя раньше я намѣренно обходилъ, чтобы не прерывать хода принципиальнаго изслѣдованія. Всѣ эти замѣчанія касаются казуистическихъ усложненій, которыя могутъ обнаруживаться при опредѣленіи предѣльной пользы, а слѣдовательно, и при выводѣ заключенія относительно величины цѣнности матеріальныхъ благъ, и которыя отчасти имѣютъ весьма большое практическое значеніе.

Общій принципъ, которымъ слѣдуетъ руководствоваться при опредѣленіи предѣльной пользы, отличается необыкновенною простотою. Мы беремъ экономическое положеніе хозяйствующаго субъекта, съ точки зрѣнія котораго должна

служить яснымъ доказательствомъ того, что вещь, которою мы такъ щедро одѣляемъ всякаго желающаго, и съ субъективной точки зрѣнія не представляетъ никакой особенной цѣнности въ нашихъ глазахъ.

*) И дѣйствительно, мнѣ кажется, что возраженія противъ теорїи предѣльной пользы, съ которыми выступилъ недавно Шеффле въ статьѣ, посвященной разбору книги Визера *Über den Ursprung und die Hauptgesetze des wirtschaftlichen Wertes*, основываются въ сущности на полномъ непониманіи критикуемаго ученія (статья Шеффле напечатана въ *Zeitschrift für die gesammte Staatswissenschaft*, 1885, стр. 451 и сл.). Подробнѣе объ этомъ мы скажемъ ниже, стр. 53 и сл.

производиться оцѣнка вещи, и рассматриваемъ его въ двойномъ видѣ. Прежде всего, мы мысленно присоединяемъ оцѣниваемую вещь къ общей массѣ матеріальныхъ благъ, находящихся въ распоряженіи даннаго субъекта, и смотримъ, сколько группъ конкретныхъ потребностей, начиная съ высшей, можетъ быть удовлетворено при такихъ условіяхъ. Затѣмъ мы мысленно отбрасываемъ оцѣниваемую вещь и рассчитываемъ, для удовлетворенія сколькихъ группъ конкретныхъ потребностей можетъ хватить наличнаго запаса теперь. При этомъ оказывается, конечно, что въ послѣднемъ случаѣ нѣкоторая группа потребностей, а именно самая низшая группа ихъ, остается безъ удовлетворенія: по этой-то самой низшей группѣ потребностей мы и узнаемъ предѣльную пользу, которою опредѣляется цѣнность вещи *).

Само собой разумѣется, что размѣры этой группы могутъ быть неодинаковы, смотря по характеру оцѣниваемого объекта: если объектомъ оцѣнки является отдѣльный экземпляръ того или иного быстро уничтожающагося рода матеріальныхъ благъ, напр., пищи, то предѣльная польза будетъ обнимать собою лишь одну какую нибудь потребность или

*) Потребность въ опредѣленіи цѣнности матеріальныхъ благъ ощущается преимущественно въ двухъ случаяхъ: во-первыхъ, когда дѣло идетъ объ отдѣленіи вещи отъ имущества, объ ея отчужденіи, т. е. когда предполагается вещь подарить, продать или промѣнять, потребить и т. д.; во-вторыхъ, когда дѣло идетъ о присоединеніи вещи къ имуществу, о приобрѣтеніи ея. Психологическая основа оцѣнки нѣсколько не одинакова по вѣщности въ томъ и въ другомъ случаѣ. Вещь, которая у насъ уже имѣется, мы оцѣниваемъ по той потерѣ, какую причиняетъ ея лишеніе, слѣдовательно—по послѣдней изъ тѣхъ потребностей, удовлетвореніе которыхъ обезпечивалось прежде. Вещь, которой у насъ нѣтъ, мы оцѣниваемъ, наоборотъ, по тому приращенію пользы, которое достигается ея приобрѣтеніемъ, т. е. по важнѣйшей изъ всѣхъ потребностей, которыя мы уже не могли бы больше удовлетворять при нашемъ прежнемъ имущественномъ положеніи. Само собой разумѣется, что и тѣмъ, и другимъ путемъ мы приходимъ къ одному и тому же результату: послѣдняя изъ потребностей, удовлетвореніе которой обезпечивается при наличности данной вещи, всегда оказывается тождественною съ первой изъ тѣхъ потребностей, которыя при отсутствіи этой вещи не получаютъ себѣ удовлетворенія. Въ текстѣ я выбралъ такую формулировку, которая пригодна какъ для того, такъ и для другого способа оцѣнки.

По всей вѣроятности, у многихъ читателей возникнетъ опасеніе, что опредѣленіе предѣльной пользы по описанному въ текстѣ методу представляетъ собою операцію слишкомъ сложную и хлопотливую, которой имъ не приходится продѣлывать при опредѣленіи цѣнности въ практической жизни. Здѣсь я ограничусь пока лишь однимъ замѣчаніемъ по этому поводу: выполнение упомянутой операціи на практикѣ, — тѣмъ болѣе, что мы пользуемся при этомъ разнаго рода сокращеніями и указаніями прежняго опыта, — требуетъ гораздо меньше времени, нежели ея описаніе въ теоріи. Впрочемъ, ниже я еще вернусь къ только что упомянутому возраженію и рассмотрю его по подробнѣе.

даже одну часть „дѣлимой“ потребности. Если же, напротивъ, мы оцѣниваемъ болѣе прочныя матеріальныя блага, способныя удовлетворять соотвѣтствующую потребность многократно въ теченіе долгаго времени, или же опредѣляемъ цѣнность значительнаго количества матеріальныхъ благъ, какъ одного цѣлага, то вполне естественно, что въ вышеупомянутую низшую группу входитъ вся, иногда весьма большая, сумма конкретныхъ потребностей. Съ обладаніемъ роялю связана возможность цѣлыя сотни разъ получать эстетическія наслажденія, съ обладаніемъ десятию бочками вина — возможность сотни разъ испытывать пріятныя вкусовыя ощущенія, значеніе которыхъ, разумѣется, тоже должно быть опредѣлено при оцѣнкѣ этихъ матеріальныхъ благъ.

Въ подобнаго рода случаяхъ можетъ иногда обнаруживаться одно явленіе, которое на первый взглядъ кажется страннымъ, но при внимательномъ разсмотрѣніи дѣла объясняется крайне просто. А именно, можетъ случиться, что оцѣнка болѣе значительныхъ количествъ матеріальныхъ благъ не находится въ соотвѣтствіи съ оцѣнкою одного экземпляра этихъ же самыхъ матеріальныхъ благъ: цѣнность значительнаго количества опредѣляется несоразмѣрно высоко, по сравненію съ цѣнностью одного экземпляра. Пять мѣшковъ хлѣба, напр., оцѣниваютъ иногда не въ пять, а въ десять или даже въ сто разъ выше, нежели одинъ мѣшокъ. Это бываетъ именно во всѣхъ тѣхъ случаяхъ, когда подвергающееся одновременной оцѣнкѣ количество матеріальныхъ благъ составляетъ такую значительную часть всего наличнаго количества ихъ, что его утрата отозвалась бы крайне неблагоприятно на удовлетвореніи потребностей оцѣнивающаго субъекта и вдобавокъ лишила бы удовлетворенія такія конкретныя потребности, которыя представляютъ гораздо большую важность, чѣмъ послѣдняя потребность. Тогда самый низшій слой потребностей, удовлетвореніе которыхъ зависитъ отъ даннаго количества матеріальныхъ благъ, подвергающагося оцѣнкѣ, какъ одно цѣлое, самъ, въ свою очередь, заключаетъ въ себѣ конкретныя потребности неодинаковаго уровня, различной важности, а, какъ извѣстно, сумма, получаемая отъ сложенія нѣсколькихъ элементовъ, должна быть больше произведенія, получаемаго отъ умноженія послѣдняго, наименьшаго элемента (которымъ опредѣляется цѣнность единицы матеріальныхъ благъ) на число элементовъ: $5 + 4 + 3 + 2 + 1$ не можетъ не быть больше, чѣмъ 5×1 .

Чтобы представить это еще нагляднѣе, возьмемъ нашъ прежній примѣръ—хозяйство поселенца. Цѣнность одного

мѣшка хлѣба, при величинѣ всего наличнаго хлѣбнаго запаса въ пять мѣшковъ, равнялась цѣнности удовольствія держать попугаевъ. Но отъ обладанія пятью мѣшками зависить не просто удовлетвореніе суммы потребностей, изъ которыхъ каждая въ отдѣльности также велика, какъ и потребность держать попугаевъ, а *удовольствіе держать попугаевъ + употребленіе хлѣбной водки + употребленіе мясной пищи + сохраненіе здоровья + поддержаніе жизни*,—сумма, которая не въ пять разъ, а безконечно больше удовольствія держать попугаевъ. Если читатель вдумается въ положеніе нашего поселенца, то онъ найдетъ вполне понятнымъ, что хотя поселенецъ и будетъ готовъ уступить каждый изъ своихъ пяти мѣшковъ хлѣба за умѣренную цѣну, — скажемъ, за 5 гульденовъ, — однако-жь всѣ пять мѣшковъ, взятые вмѣстѣ, онъ не отдастъ не только за 25 гульденовъ, но и ни за какую вообще цѣну, какъ бы высока она ни была.

Въ нашей обыденной практической хозяйственной жизни намъ далеко не часто приходится наблюдать описанную выше казуистическую особенность. Происходитъ это оттого, что при господствѣ производства, основывающагося на раздѣленіи труда и обмѣнѣ, въ продажу поступаетъ въ большинствѣ случаевъ избытокъ продуктовъ, совсѣмъ не предназначенный для удовлетворенія личныхъ потребностей собственника. Одинъ центнеръ или тысячу центнеровъ сахару продаетъ сахарозаводчикъ, — это нисколько не отражается на удовлетвореніи его личныхъ потребностей въ сахарѣ. 1000 центнеровъ въ данномъ случаѣ дѣйствительно представляютъ изъ себя лишь 1 центнеръ, помноженный на 1000. Описанное выше явленіе обнаруживается, напротивъ, въ тѣхъ случаяхъ, когда дѣло идетъ объ отчужденіи запаса вещей, предназначеннаго для личнаго потребленія собственника. Если у меня имѣется, напр., два экземпляра известной книги, или гравюры, или старой монеты и пр., то за оба экземпляра вмѣстѣ я пожелаю взять, несомнѣнно, болѣе чѣмъ вдвое противъ той суммы, которую бы я взялъ за одинъ дуплетный экземпляръ.

Всего рѣзче выступаетъ разсматриваемая особенность, разумѣется, тогда, когда количество матеріальныхъ благъ, подвергающееся оцѣнкѣ, какъ одно цѣлое, какъ единица, обнимаетъ собою весь имѣющійся въ нашемъ распоряженіи, или даже вообще весь существующій запасъ матеріальныхъ благъ даннаго рода. Для такой огромной массы вещей цѣнность всегда будетъ опредѣляться чрезвычайно высоко, хотя бы отдѣльный экземпляръ и имѣлъ лишь незначительную цѣнность, или даже (какъ одинъ экземпляръ свободныхъ

благъ) не имѣлъ совершенно никакой цѣнности. Дѣло въ томъ, что отъ совокупности даннаго рода матеріальныхъ благъ зависитъ и удовлетвореніе всѣхъ потребностей соотвѣтствующаго рода, включая и самаважнѣйшія конкретныя потребности. Не подлежить, напр., ни малѣйшему сомнѣнію, что вся масса находящейся въ распоряженіи города воды для питья, въ ея цѣломъ, представляетъ для города огромную цѣнность, такъ какъ безъ нея городскіе жители буквально умерли бы отъ жажды. Отдѣльный же экземпляръ или отдѣльная единица, напр., литръ или гектолитръ воды, можетъ не имѣть при этомъ никакой цѣнности, да обыкновенно и не имѣетъ ея.

Кто упускаетъ изъ виду это реально существующее и выступающее во многихъ случаяхъ казуистическое различіе между цѣнностью цѣлаго и цѣнностью отдѣльныхъ единицъ, изъ которыхъ слагается цѣлое, тотъ очень легко можетъ сбиться съ толку. Изъ этого именно источника, какъ было уже упомянуто выше, беретъ начало старое ошибочное ученіе объ „абстрактной родовой цѣнности“. Экономисты сдѣлали вполнѣ правильное наблюденіе, что совокупность свободныхъ матеріальныхъ благъ даннаго рода, — напр., вся существующая вода, весь атмосферическій воздухъ и пр., — представляетъ для людей очень высокую цѣнность, и вывели отсюда совершенно ошибочное заключеніе, что и каждая отдѣльная единица ихъ должна обладать спеціальной цѣнностью уже въ силу одной лишь принадлежности своей къ обладающему цѣнностью „роду“ матеріальныхъ благъ; вотъ эту-то спеціальную цѣнность отдѣльной единицы, въ отличіе отъ настоящей цѣнности, и называли абстрактной родовой цѣнностью. Въ дѣйствительности же отдѣльная единица не имѣетъ здѣсь рѣшительно никакой цѣнности, и цѣлый родъ обладаетъ нормальною, конкретной цѣнностью; абстрактная родовая цѣнность представляетъ изъ себя не болѣе, какъ созданіе воображенія нашихъ экономистовъ, лишенное всякой реальности.

Въ ту же самую ошибку впадаетъ и Ш е ф ф л е въ упомянутой выше статьѣ, посвященной критикѣ ученія о предѣльной пользѣ^{*)}). Онъ оспариваетъ предположеніе, что путешественникъ по пустынь будетъ оцѣнивать весь свой запасъ воды, какъ цѣлое, лишь по той сравнительно незначительной предѣльной пользѣ, которую приносятъ ему послѣднія, наименѣе необходимыя части этого запаса, служащая для приготовленія пищи и для умыванья. „Напро-

*) Tübingener Zeitschrift 1885, стр. 451 и сл. Ср. выше прим. на стр. 50

тивъ“,—говоритъ нашъ авторъ,—„опасеніе смерти отъ жажды окажется извѣстную долю вліянія на хозяйственное распоряженіе *всѣмъ запасомъ воды*“ и заставитъ путешественника „не пожалѣть денегъ на приобрѣтеніе хорошаго кожанаго мѣха, обходиться съ нимъ бережно, не давать ему сильно нагрѣваться и т. д.“ Совершенно вѣрно! Когда дѣло идетъ о запасѣ воды, *какъ о шлюзѣ*, то при опредѣленіи цѣнности принимается въ расчетъ не только значеніе воды для варки пицци и умыванья, но и важность ея, какъ средства для удовлетворенія жажды. А въ примѣрѣ, приводимомъ Шеффе, запасъ воды фигурируетъ именно въ качествѣ цѣлаго. Въ самомъ дѣлѣ, вѣдь если кожаный мѣхъ окажется съ дырой, такъ еще нельзя сказать навѣрное, что вытечетъ лишь сравнительно менѣе необходимая часть воды, предназначенная для варки пицци и умыванья,—напротивъ, нужно опасаться, что вытечетъ вся вода. Но Шеффе заблуждается, полагая, что изъ этого факта, совершенно безспорнаго, можно вывести аргументъ противъ теоріи предѣльной пользы. Онъ опровергаетъ этимъ нѣчто такое, чего теорія предѣльной пользы и не думала утверждать, а именно—ту мысль, что цѣнность *шлюза* опредѣляется предѣльною пользою послѣдней входящей въ его составъ части. Наша теорія, напротивъ, сама съ особенной силой подчеркиваетъ то обстоятельство, что измѣрять цѣнность части пользою цѣлаго въ такой же степени неправильно (см. выше, стр. 31 и сл.), какъ и наоборотъ—измѣрять цѣнность цѣлаго пользою какой нибудь отдѣльной его части. Въ дѣйствительности наша теорія утверждаетъ, напротивъ, что цѣнность всякой вещи и всякаго количества матеріальныхъ благъ опредѣляется *принадлежащею этой именно вещи или этому именно количеству вещей предѣльною пользою*, т. е. наименьшею пользою, какую съ хозяйственной точки зрѣнія можно получить *отъ этихъ матеріальныхъ благъ или изъ подобныхъ, т. е. отъ одинаковаго количества матеріальныхъ благъ*. И это ея положеніе остается въ полной силѣ несмотря на всѣ возраженія, противъ него сдѣланныя. *Во-первыхъ*, остается внѣ всякаго сомнѣнія, что всякое отдѣльное частичное количество запаса воды, напр., каждый отдѣльный литръ, оцѣнивается лишь по предѣльной пользѣ послѣдней части запаса, предназначенной для варки пицци и для мытья. Самымъ убѣдительнымъ доказательствомъ этому служить то, что, по предположенію самого Шеффе, часть запаса воды вообще употребляется для варки пицци и для умыванья. Если „страхъ умереть отъ жажды“ не мѣшаетъ дѣйствительно употреблять часть воды на столь маловажныя нужды, то ужъ не въ состояніи онъ,

конечно, и придать ей цѣнность, превышающую важность этихъ нуждъ! *Во-вторыхъ*, не подлежитъ также, ни малѣйшему сомнѣнiю что и фактъ существованiя высокой цѣнности, которую обладаетъ запасъ воды, какъ цѣлое, находится въ полномъ согласiи съ теорiей предѣльной пользы. Въ самомъ дѣлѣ, рассматриваемый, какъ цѣльная единица, наличный запасъ воды представляетъ собою *единственную*, первую и послѣднюю находящуюся въ нашемъ распоряженiи единицу такого рода, и потому вполне естественно, что ея собственная совокупная польза, выражающаяся между прочимъ и въ поддержанiи жизни, совпадаетъ съ пользою „послѣдней“ единицы этого рода, слѣдовательно—съ предѣльной пользою, которою и опредѣляется цѣнность. Если, несмотря на все сказанное выше, Шеффе указываетъ на высокую цѣнность цѣлаго запаса, какъ на аргументъ противъ теорiи предѣльной пользы, такъ это объясняется, по моему мнѣнiю, лишь тѣмъ, что онъ недостаточно разграничиваетъ два различныхъ понятiя—„всякое отдѣльное частичное количество запаса“ и „цѣлый запасъ“, а потомъ такую же путаницу приписываетъ и критикуемому имъ ученiю*).

Обратимся теперь къ другому пункту. Изъ нашихъ предъидущихъ разъясненiй слѣдуетъ, что предѣльная польза, которою опредѣляется цѣнность вещи, не совпадаетъ съ тою пользою, которую дѣйствительно приноситъ сама эта вещь, или совпадаетъ съ нею лишь случайно**); въ большинствѣ случаевъ предѣльная польза, напротивъ, является, такъ сказать, *чужою* пользою, а именно—пользою послѣдняго экземпляра материальныхъ благъ (или послѣдняго рав-

*) Въ текстѣ мы упоминали до сихъ поръ только о томъ случаѣ, когда цѣнность значительной совокупности того или иного рода материальныхъ благъ можетъ опредѣляться неизмѣримо *выше* цѣнности отдѣльной единицы. Однако, въ зависимости отъ различiя конкретныхъ условий, можетъ наблюдаться и обратное явленiе, когда совокупность материальныхъ благъ даннаго рода оцѣнивается непропорционально *низко* по сравненiю съ отдѣльной единицей; а именно, это бываетъ главнымъ образомъ тогда, когда дѣло идетъ не объ отчужденiи, а о приобрѣтенiи различныхъ количествъ материальныхъ благъ. Еслибы у нашего поселенца, напр., совсѣмъ не было хлѣба, то покупка одного только перваго мѣшка означала бы для него возможность поддержанiя жизни, покупка каждаго слѣдующаго мѣшка имѣла бы все меньшее и меньшее значенiе, и, слѣдовательно, покупка пяти мѣшковъ представляла бы собою во всякомъ случаѣ приобрѣтенiе несравненно менѣе важное, чѣмъ цѣнность перваго мѣшка, помноженная на пять: $5 + 4 + 3 + 2 + 1$ меньше 5×5 . Внимательный наблюдатель можетъ и въ нашей практической жизни встрѣтить множество такого рода случаевъ, которые легко объясняются съ точки зрѣнiя нашей теорiи.

**) Послѣднее бываетъ только или съ единственными экземплярами, или съ нѣсколькими экземплярами материальныхъ благъ, которые случайно предназначены для удовлетворенiя именно самыхъ маловажныхъ нуждъ.

наго ему по величинѣ частичнаго количества матеріальныхъ благъ), которымъ можетъ быть замѣнена данная вещь. При болѣе простыхъ условіяхъ предѣльная польза хотя и является пользою другой вещи, но по крайней мѣрѣ — другой вещи того же самаго рода. Въ нашемъ примѣрѣ, къ которому мы столько разъ прибѣгали уже, цѣнность каждаго отдѣльнаго мѣшка хлѣба, — напр., перваго, — хотя и опредѣляется пользою другого, послѣдняго мѣшка хлѣба, однако-жъ всетаки она опредѣляется пользою мѣшка хлѣба. Но существованіе развитыхъ мѣновыхъ сношеній можетъ порождать въ этомъ отношеніи значительныя усложненія. А именно, давая возможность во всякое время обмѣнивать матеріальныя блага одного рода на матеріальныя блага другого рода, мѣновое хозяйство даетъ вмѣстѣ съ тѣмъ возможность перекладывать недочетъ въ удовлетвореніи потребностей одного рода на потребности другого рода. Вмѣсто того, чтобы замѣнить утраченный экземпляръ другимъ экземпляромъ того же самаго рода, предназначеннымъ для менѣ важнаго употребленія, можно взять матеріальныя блага совершенно другого рода, предназначенныя для удовлетворенія совершенно другого рода потребностей, и путемъ обмѣна приобрести на нихъ нужный экземпляръ взаменъ утраченнаго. Въ подобномъ случаѣ благодаря утратѣ вещи одного рода въ дѣйствительности утрачивается та польза, которую могли бы принести матеріальныя блага, употребленныя для замѣщенія утраченной вещи; а такъ какъ эти послѣднія берутся изъ числа такихъ матеріальныхъ благъ, которыя были предназначены для наименѣ важнаго употребленія, то утрата ложится на предѣльную пользу матеріальныхъ благъ, служащихъ для замѣны утраченной вещи. Слѣдовательно, предѣльная польза и цѣнность вещи одного рода опредѣляется въ данномъ случаѣ предѣльной пользою извѣстнаго количества матеріальныхъ благъ другого рода, употребленныхъ для приобретения экземпляра на мѣсто утраченнаго.

Вотъ примѣръ. Я имѣю только одно зимнее пальто. Его у меня украли. Замѣнить его другимъ экземпляромъ такого же рода я не могу, такъ какъ у меня было всего-навсего только одно зимнее пальто. Но вмѣстѣ съ тѣмъ я не могу оставить безъ удовлетворенія именно ту самую потребность, для которой предназначалась украденная вещь; такъ какъ потребность въ теплой зимней одеждѣ является потребностью чрезвычайно важною, неудовлетвореніе которой можетъ крайне вредно отразиться на моемъ здоровьѣ: я могу простудиться, захворать и даже, пожалуй, умереть. Въ виду

этого я постараюсь переложить утрату на другія мои потребности, менѣе важныя; и вотъ, продавъ нѣкоторыя матеріальныя блага, предназначавшіяся первоначально для иного употребленія, я покупаю себѣ на вырученные такимъ путемъ деньги новое зимнее пальто. Само собой понятно, что я употребляю для этой цѣли такія матеріальныя блага, которыя представляютъ для меня наименьшее значеніе, т. е. всю утрату переложу на ихъ „предѣльную пользу“. Если я человѣкъ состоятельный, то тѣ 40 флориновъ, которые нужны для покупки новаго зимняго пальто, я возьму изъ запаса наличныхъ денегъ и сокращу свои расходы на предметы роскоши. Если я человѣкъ средняго достатка, не богатъ, но и не бѣденъ, то убыль наличныхъ денегъ мнѣ придется покрывать разнаго рода сокращеніями въ расходахъ по хозяйству въ теченіе одного или двухъ мѣсяцевъ. Если же я человѣкъ настолько бѣдный, что расходы на покупку новаго зимняго пальто не могу покрыть ни изъ наличныхъ денегъ, ни посредствомъ сбереженій отъ ежемѣсячныхъ своихъ доходовъ, то я буду вынужденъ продать или заложить нѣкоторые менѣе необходимые предметы изъ моего домашняго скарба. Если, наконецъ, я человѣкъ совсѣмъ ужъ бѣдный, такъ что и при нормальныхъ условіяхъ имѣю возможность удовлетворять лишь самыя важныя, самыя настоятельныя изъ моихъ конкретныхъ потребностей, — ну, тогда ужъ я никоимъ образомъ не смогу переложить утрату зимняго пальто на какія нибудь другаго рода потребности, и мнѣ придется ходить зиму безъ теплаго пальто.

Если мы вникнемъ въ положеніе владѣльца зимняго пальто во всѣхъ выше указанныхъ случаяхъ и спросимъ себя, какое же именно влияніе оказываетъ на его благополучіе потеря пальто, то найдемъ, что въ первомъ случаѣ она влечетъ за собою сокращеніе расходовъ на предметы роскоши, во второмъ — незначительныя ограниченія расходовъ по домашнему хозяйству, въ третьемъ — лишеніе той пользы, какую приносили проданныя или заложенные вещи, въ четвертомъ — дѣйствительно лишеніе одежды. Слѣдовательно, только въ послѣднемъ случаѣ цѣнность зимняго пальто опредѣляется непосредственно предѣльною пользою вещи даннаго рода (причемъ, такъ какъ налицо имѣется лишь одинъ экземпляръ даннаго рода матеріальныхъ благъ, то предѣльная польза здѣсь совпадаетъ съ непосредственною пользою самого этого экземпляра), во всѣхъ же остальныхъ случаяхъ оно опредѣляется предѣльною пользою матеріальныхъ благъ совершенно другаго рода, предназначавшихся для удовле-

творенія совсѣмъ иного рода потребностей, нежели зимнее пальто *).

Только что описанная нами казуистическая модификація играетъ чрезвычайно важную роль въ нашей хозяйственной жизни, предполагающей существованіе высоко развитаго обмѣна. Я думаю, что изъ всѣхъ субъективныхъ опредѣленій цѣнности, какія только совершаются у насъ, большая часть принадлежитъ именно къ этому разряду. Въ особенности это слѣдуетъ сказать относительно оцѣнки безусловно-необходимыхъ для насъ матеріальныхъ благъ: по причинамъ, которыя нетрудно вывести изъ всего изложеннаго выше, мы почти всегда оцѣниваемъ упомянутыя матеріальныя блага не по ихъ непосредственной предѣльной пользѣ, а по „субституціонной предѣльной пользѣ“ (Substitutionsnutzen) матеріальныхъ благъ другого рода. Необходимо, впрочемъ, замѣтить, что и при существованіи даже въ высшей степени развитаго мѣнового хозяйства мы не всегда, а только при извѣстныхъ, — встрѣчающихся, правда, очень часто, — условіяхъ можемъ пользоваться разсматриваемымъ методомъ опредѣленія субъективной цѣнности: а именно, мы дѣлаемъ это лишь тогда, когда предѣльная польза матеріальныхъ благъ, замѣщающихъ данную вещь, оказывается ниже непосредственной пользы того рода матеріальныхъ благъ, къ которому принадлежитъ данная вещь; выражаясь точнѣе, — лишь тогда, когда цѣны продуктовъ и условія удовлетворенія различныхъ видовъ нашихъ потребностей таковы, что еслибы утрата вещи падала именно на тѣ самыя нужды, которыя удовлетворяются этою вещью, то лишились бы удовлетворенія потребности относительно болѣе важныя, нежели въ томъ случаѣ, если употребить для замѣщенія утраченнаго экземпляра путемъ обмѣна вещь, предназначенную для удовлетворенія потребностей другого рода. Какой бы сложный, запутанный случай мы ни взяли, — всюду мы найдемъ, что истинная предѣльная польза и истинная цѣнность вещи опредѣляются всегда именно наименьшею пользою, которую, прямымъ или непрямымъ путемъ, можетъ принести эта вещь.

Совершенно такія же казуистическія усложненія, какъ и создаваемыя существованіемъ обмѣна, наблюдаемъ мы въ тѣхъ

* Поэтому положеніе Визера (Wieser, Ursprung und Hauptgesetze des wirtschaftlichen Wertes, стр. 128), гласящее, что предѣльная польза всегда сложна принадлежать къ сферѣ пользы, получаемой отъ матеріальныхъ благъ *того же самаго рода*, слѣдуетъ принимать лишь съ той оговоркою, которую дѣлаетъ при этомъ самъ авторъ: онъ разсматриваетъ дѣло въ чистомъ видѣ, оставляя въ сторонѣ условія мѣнового хозяйства.

случаяхъ, когда существуетъ возможность быстро изготовлять, взаменъ утраченнаго, новый экземпляръ для покрытія недочета. Этого рода усложненія также имѣютъ для теоріи цѣнности огромную важность; они даютъ намъ ключъ, при помощи котораго мы можемъ объяснить вліяніе издержекъ производства на цѣнность матеріальныхъ благъ. Въ виду этого они заслуживаютъ и особенно внимательнаго изслѣдованія. Однако-жъ по нѣкоторымъ соображеніямъ мы считаемъ болѣе цѣлесообразнымъ отложить ихъ анализъ до одной изъ слѣдующихъ главъ. Итакъ, я обрываю на время казуистическое объясненіе деталей и возвращаюсь снова къ разсмотрѣнію принципиальной стороны дѣла.

До сихъ поръ мы объясняли высоту цѣнности матеріальныхъ благъ высотой предѣльной пользы. Но мы можемъ пойти еще дальше въ изслѣдованіи факторовъ, которыми опредѣляется величина цѣнности. Спрашивается, именно, отъ какихъ же обстоятельствъ зависитъ высота самой предѣльной пользы? — Здѣсь мы должны указать на отношеніе между потребностями и средствами ихъ удовлетворенія. Какимъ образомъ оба названныхъ фактора вліяютъ на высоту предѣльной пользы, — объ этомъ уже такъ много было говорено на предыдущихъ страницахъ, что теперь я могу, безъ всякихъ дальнѣйшихъ разсужденій, просто формулировать вкратцѣ относящееся сюда правило. Оно гласитъ: чѣмъ шире и интенсивнѣе потребности, т. е. чѣмъ ихъ больше, и чѣмъ онѣ важнѣе, и чѣмъ меньше, съ другой стороны, количество матеріальныхъ благъ, которое можетъ быть предназначено для ихъ удовлетворенія, тѣмъ выше будутъ тѣ слои потребностей, на которыхъ должно обрываться удовлетвореніе, тѣмъ выше, слѣдовательно, должна стоять и предѣльная польза; наоборотъ, чѣмъ меньше кругъ потребностей, подлежащихъ удовлетворенію, чѣмъ маловажнѣе онѣ, и чѣмъ, съ другой стороны, обпирнѣе запасъ матеріальныхъ благъ, находящихся въ распоряженіи человѣка, тѣмъ ниже та ступень, до которой доходитъ удовлетвореніе потребностей, тѣмъ ниже должна стоять предѣльная польза, тѣмъ меньше должна быть, слѣдовательно, и цѣнность. Приблизительно то же самое, только нѣсколько менѣе точно, можно выразить и въ другой формѣ, а именно — принявъ за основу для опредѣленія цѣнности матеріальныхъ благъ ихъ *полезность* и *рѣдкость* (ограниченность количества). Поскольку степень полезности показываетъ, пригодна ли данная вещь, по своей природѣ, для удовлетворенія потребностей болѣе или менѣе важныхъ, — постольку ею опредѣляется высшій пунктъ, до котораго предѣльная польза *можетъ* подняться

въ крайнемъ случаѣ; отъ степени же рѣдкости зависитъ, до какого именно пункта предѣльная польза *дѣйствительно* поднимается въ конкретныхъ случаяхъ.

Существованіе обмѣна и тутъ порождаетъ цѣлый рядъ усложненій. Оно даетъ именно возможность во всякое время расширить удовлетвореніе потребностей извѣстнаго рода,—конечно, на счетъ удовлетворенія потребностей другого рода, которое въ соотвѣтствующей степени сокращается. Вмѣстѣ съ тѣмъ и предѣльная польза, которою опредѣляется цѣнность,—какъ мы показывали выше,—изъ области матеріальныхъ благъ, подвергающихся оцѣнкѣ, передвигается въ область другого рода матеріальныхъ благъ, предназначенныхъ для пополненія недочета въ удовлетвореніи главной потребности. Благодаря этому кругъ факторовъ, оказывающихъ вліяніе на высоту предѣльной пользы, усложняется слѣдующимъ образомъ: *во-первыхъ*, тутъ играетъ роль то отношеніе между потребностями и средствами ихъ удовлетворенія, *которое существуетъ для матеріальныхъ благъ оцѣниваемого рода во всемъ обществѣ, представляющемъ изъ себя одно цѣлое благодаря существованію обмѣна*: этимъ отношеніемъ (отношеніемъ между „спросомъ“ и „предложеніемъ“),—какъ мы увидимъ во второй части нашего изслѣдованія,—опредѣляется высота той цѣны, которую нужно заплатить за новый экземпляръ даннаго рода матеріальныхъ благъ, чтобы пополнить недочетъ въ удовлетвореніи соотвѣтствующихъ потребностей, а слѣдовательно—и на величину той части матеріальныхъ благъ другого рода, которая оказывается необходимою для приобрѣтенія недостающаго экземпляра. *Во-вторыхъ*, тутъ играетъ роль то отношеніе между потребностями и средствами ихъ удовлетворенія, *которое существуетъ для самой производящаю оцѣнку индивидуума въ той сферѣ, откуда берется часть матеріальныхъ благъ съ цѣлью пополнить недочетъ*: отъ этого отношенія зависитъ, низкаго или же высокаго слоя нуждъ коснется сокращеніе средствъ удовлетворенія, слѣдовательно—незначительною или же значительною „предѣльною пользою“ придется пожертвовать *).

*) Для иллюстраціи возьмемъ опять нашъ прежній примѣръ—относительно украденнаго зимняго пальто. Мы имѣемъ съ одной стороны потребность въ зимнемъ пальто, съ другой—кромѣ утраченной вещи, предназначенной для ея удовлетворенія, еще добавочныя средства для покупки новаго пальто. Предѣльная польза передвигается на того рода нужды, которыя подвергаются урѣзкѣ въ видахъ возмѣщенія утраты. Она будетъ, слѣдовательно, тѣмъ больше, чѣмъ, во-первыхъ, дороже новое зимнее пальто,—обстоятельство, которое опредѣляется отношеніемъ между спросомъ на зимня пальто и ихъ предложеніемъ вообще, и чѣмъ, во-вторыхъ, хуже удовлетворяются у владѣльца украденнаго пальто другого рода по-

Положеніе, въ силу котораго высота предѣльной пользы опредѣляется отношеніемъ между потребностями и средствами ихъ удовлетворенія, даетъ матеріаль для множества выводовъ практическаго характера, которые должны быть разсмотрѣны въ обширномъ сочиненіи о цѣнности. Я ограничусь здѣсь указаніемъ на два вывода, которыми намъ придется воспользоваться впослѣдствіи, при изложеніи теоріи объективной мѣновой цѣнности. Прежде всего, такъ какъ отношенія между потребностями и средствами ихъ удовлетворенія бываютъ чрезвычайно неодинаковы въ отдѣльныхъ случаяхъ, то одна и та же вещь можетъ представлять для различныхъ лицъ совершенно неодинаковую субъективную цѣнность,—обстоятельство, безъ котораго вообще не могли бы совершаться никакія мѣновыя сдѣлки. Далѣе, одни и тѣ же количества матеріальныхъ благъ, при прочихъ равныхъ условіяхъ, представляютъ неодинаковую цѣнность для богатыхъ и бѣдныхъ, и притомъ—для богатыхъ цѣнность меньшую, для бѣдныхъ—большую. Въ самомъ дѣлѣ, такъ какъ богатые въ гораздо большей степени обезпечены всѣми родами матеріальныхъ благъ, то удовлетвореніе простирается у нихъ до потребностей наименѣе важныхъ, и потому увеличеніе или сокращеніе въ удовлетвореніи потребностей, связанное съ приобрѣтеніемъ или утратою одного экземпляра, не имѣетъ для нихъ большого значенія; для бѣдныхъ же, которые и вообще могутъ удовлетворять лишь самыя настоятельныя свои нужды, каждый экземпляръ матеріальныхъ благъ представляетъ огромную важность. И дѣйствительно, опытъ показываетъ, что бѣдный человѣкъ относится къ приобрѣтенію вещи, какъ къ радостному событію, а къ ея уtratѣ—какъ къ несчастію, тогда какъ богатый къ тѣмъ же самымъ приобрѣтеніямъ и утратамъ относится совершенно равнодушно. Сравните, напр., душевное состояніе бѣднаго писца, который, получивъ перваго числа свои 30 флориновъ мѣсячнаго жалованья, теряетъ ихъ по дорогѣ домой, съ душевнымъ состояніемъ миллионера, потерявшаго такую же сумму. Для перваго эта потеря означаетъ тяжелыя лишеныя въ теченіе цѣлаго мѣсяца, для послѣдняго—въ крайнемъ случаѣ отказъ отъ какого нибудь ненужнаго расхода *).

требности: въ зависимости отъ различной степени состоятельности владѣльца предѣльная польза можетъ колебаться.—какъ мы видѣли выше.— между отказомъ отъ прихотей и самыми чувствительными лишеныями.

*) Развиваемымъ въ текстѣ положеніямъ нисколько не противорѣчитъ тотъ фактъ, что одни и тѣ же вещи богатые нерѣдко оцѣниваютъ *относительно*, т. е. на деньги, выше, чѣмъ бѣдные: вѣдь для богатыхъ и деньги представляютъ абсолютно меньше цѣнности, нежели для бѣдныхъ.

Въ изложенномъ выше ученіи о величинѣ цѣнности матеріальныхъ благъ остается одинъ пробѣлъ, который необходимо заполнить,—и не столько потому, чтобъ онъ самъ по себѣ имѣлъ какое нибудь важное значеніе, сколько въ виду того, что существованіе какого бы то ни было пробѣла можетъ подать внимательному критику поводъ отнестись недовѣрчиво ко всей теоріи, въ которой замѣчается этотъ пробѣлъ. Поэтому я долженъ попросить читателя снова вернуться на нѣкоторое время къ самому почти началу настоящей главы.

Съ точки зрѣнія нашего благополучія, — говорили мы тамъ, — польза, которую мы можемъ извлечь изъ вещи, заключается преимущественно въ удовлетвореніи нашей потребности; таково общее правило (см. стр. 31). Поскольку господствуетъ это общее правило, постольку, какъ мы убѣждались до сихъ поръ, имѣетъ силу и законъ предѣльной пользы. Однако, — сказали мы тамъ же, — упомянутое общее правило допускаетъ и нѣкоторыя исключенія. Теперь намъ необходимо показать, когда именно имѣютъ мѣсто эти исключенія, и какимъ образомъ совершается, подъ ихъ вліяніемъ, образованіе цѣнности.

Сфера дѣйствія общаго правила и исключеній изъ него опредѣляется слѣдующими положеніями. Удовлетвореніе потребности будетъ зависѣть отъ данной вещи во всѣхъ тѣхъ случаяхъ, когда запасъ матеріальныхъ благъ, принадлежащихъ лицу, которое производитъ оцѣнку, представляетъ изъ себя величину строго опредѣленную. При подобныхъ условіяхъ въ результатъ утраты оцѣниваемой вещи получается явный недочетъ въ средствахъ удовлетворенія, а слѣдовательно, и въ самомъ удовлетвореніи потребностей. Наличие каждой вещи означаетъ тутъ возможность удовлетворенія потребности при нѣкоторой ея части. Но при извѣстномъ стеченіи обстоятельствъ, встрѣчающемся крайне рѣдко, можетъ быть и такъ, что утрата вещи вызываетъ усиленную дѣятельность, имѣющую цѣлью восполнить утрату, — дѣятельность, благодаря которой человекъ пріобрѣтаетъ новый экземпляръ взамѣнъ утраченнаго, безъ всякаго сокращенія остающагося запаса матеріальныхъ благъ, цѣною лишь страданій, труда или напряженія, какимъ этотъ человекъ не сталъ бы подвергать себя безъ особенно настоятельной надобности. Въ подобныхъ случаяхъ утрата вещи не влечетъ за собою никакого недочета въ удовлетвореніи потребностей, такъ какъ она всегда возмѣщается при помощи усиленной дѣятельности, спеціально направленной къ этой цѣли; напротивъ, утрата вещи причиняетъ ущербъ нашему

благополучію только тѣмъ, что заставляетъ насъ подвергаться лишнимъ страданіямъ или неудобствамъ, которыхъ мы избѣжали бы при нормальныхъ условіяхъ. Вотъ одинъ примѣръ. Чтобы получить доступъ на какое нибудь празднество, — положимъ, торжество коронаціи, — нужно достать входной билетъ, который выдается хотя и бесплатно, но лишь на имя опредѣленнаго лица. У меня есть такого рода именной билетъ. Положимъ, я потерялъ его. Въ такомъ случаѣ мнѣ нѣтъ необходимости отказываться отъ участія въ празднествѣ, — мнѣ нужно только возобновить хлопоты, чтобы достать себѣ новый билетъ. Слѣдовательно, обладаніе входнымъ билетомъ въ дѣйствительности означаетъ для меня возможность избѣгать лишнихъ хлопотъ по добыванію билета.

Однако-жъ такого рода исключительные случаи возможны лишь при наличности слѣдующихъ двухъ условій: во-первыхъ, должна вообще существовать возможность приобрести новый экземпляръ взамѣнъ утраченнаго, при помощи только лишнихъ хлопотъ и неприяностей; во-вторыхъ, эти хлопоты и неприяности должны быть меньше положительной предѣльной пользы, получаемой отъ данной вещи. Еслибы, напр., вторичныя хлопоты по добыванію новаго входнаго билета я оцѣнивалъ выше положительнаго удовольствія, даваемого участіемъ въ празднествѣ, то въ случаѣ потери билета я отказался бы отъ мысли достать, взамѣнъ потеряннаго, новый билетъ, — и тогда потеря билета означала бы для меня положительное лишеніе.

Оба условія соединяются сравнительно рѣдко въ нашей практической хозяйственной жизни, да и то преимущественно тамъ, гдѣ дѣло идетъ о вещахъ мелкихъ и незначительныхъ. Относительно всего чаще встрѣчается еще возможность возстановить утраченныя матеріальныя блага при помощи добровольнаго увеличенія количества *труда* *). Однако и тутъ требуется, съ одной стороны, чтобы въ распоряженіи трудящагося было свободное время, въ теченіе котораго можно заняться сверхурочною работою, а съ другой стороны,

*) Гораздо рѣже встрѣчается возможность восполнить утрату вещи при помощи другого рода добровольно принятыхъ на себя лишений; однако-жъ казуистъ можетъ найти или представить себѣ и такіе случаи. Такъ, напр., воспитатель, желающій закалить своего воспитанника въ физическомъ отношеніи, можетъ довести его до того, что мальчикъ станетъ смотрѣть на опыты терпѣливаго перенесенія добровольно причиняемой себѣ боли, какъ на любимую игру. Какъ ни рѣдко встрѣчаются подобнаго рода случаи, для теоріи всетаки важно установить, что трудъ и связанная съ нимъ неприяности всетаки не являются единственнымъ элементомъ, на которомъ можетъ основываться опредѣленіе цѣнности при разсматриваемыхъ теперь нами исключительныхъ условіяхъ.

чтобы имѣть возможность работать въ это свободное время, — условія, которыя для массы нашего населенія соединяются довольно рѣдко. Связанныя узами рабочаго договора или, по крайней мѣрѣ, укоренившихся профессиональных привычекъ, мы выполняемъ по крайней мѣрѣ важныя хозяйственныя работы своей большею частью въ опредѣленные часы дня и удлинять свое рабочее время ради удовлетворенія какой нибудь специальной нужды мы не расположены, а если и расположены, такъ не всегда имѣемъ возможность. На фабрикѣ съ 11-ти часовымъ рабочимъ днемъ фабричное помещеніе едва ли можетъ быть открыто по окончаніи работъ ради одного рабочаго, который, желая свою разбитую домашнюю утварь замѣнить новою, вздумалъ бы въ теченіе двухъ дней работать лишній часъ. Наша профессиональная работа въ большинствѣ случаевъ даетъ намъ опредѣленное количество денегъ и матеріальныхъ благъ и тѣмъ самымъ доставляетъ намъ средства для удовлетворенія опредѣленнаго количества потребностей. Утрата нѣкоторой части этихъ средствъ влечетъ за собою не увеличеніе количества труда, а недочетъ въ удовлетвореніи потребностей, — оттого-то этими послѣдними именно опредѣляется обыкновенно, какъ мы показали выше, и цѣнность матеріальныхъ благъ. Свободные же часы перѣдко употребляются, напротивъ, на приобрѣтеніе такихъ матеріальныхъ благъ, которыя мы не стали бы покупать на доходы, получаемые отъ основной хозяйственной работы. Я собираю, напр., во время прогулокъ цвѣты, которые, высушенные и связанные въ букетъ, служатъ для украшенія моей комнаты. Когда такой букетъ пропадаетъ, то отъ этого ни одна изъ моихъ потребностей не лишается удовлетворенія, — мнѣ нужно лишь снова употребить нѣкоторое количество труда на собираніе новыхъ цвѣтовъ; на ихъ высушиваніе и т. д., — если только я цѣню этотъ трудъ ниже той положительной пользы, которую надѣюсь получить отъ букета.

Спрашивается теперь, по какому же масштабу измѣряется цѣнность матеріальныхъ благъ въ этихъ исключительныхъ случаяхъ, которые, какъ видно изъ сказаннаго, не играютъ никакой важной роли? Отвѣтъ дать нетрудно. Значеніе такого рода матеріальныхъ благъ для нашего благополучія заключается, вообще говоря, въ томъ, что обладаніе ими избавляетъ насъ отъ неприятностей и безпокойства. Избавиться отъ этихъ неприятностей и безпокойства для насъ, разумѣется, тѣмъ важнѣе, чѣмъ они значительнѣе. Поэтому вышеупомянутымъ матеріальнымъ благамъ мы придадимъ тѣмъ большее значеніе или тѣмъ большую цѣнность, чѣмъ больше

тъ несприятности и безпокойства, отъ которыхъ мы избавляемся при обладаніи ими.

Въ какомъ отношеніи находится это положеніе къ выведенному раньше закону предѣльной пользы? При поверхностномъ взглядѣ на дѣло можетъ легко показаться, будто теперь мы опираемся на принципъ совершенно иного рода, чѣмъ прежде: тамъ рѣчь шла о пользѣ, здѣсь рѣчь идетъ о несприятности или трудѣ. Такое мнѣніе совершенно неосновательно. Наша теорія объясняетъ величину цѣнности всюду однимъ и тѣмъ же принципомъ. Она всегда выводитъ ее изъ величины той пользы, которая соединяется для насъ съ обладаніемъ вещью. Но условія хозяйственной жизни отличаются крайнею сложностью и разнообразіемъ, — оттого и вышеупомянутая польза на практикѣ можетъ принимать различныя формы: она проявляется то въ видѣ возможности прямого удовлетворенія потребностей, то, — и притомъ гораздо рѣже, — въ видѣ возможности избѣгнуть несприятностей и хлопотъ (оцѣниваемыхъ ниже положительной пользы). Развивая свой принципъ въ приложеніи къ этимъ разнообразнымъ условіямъ, мы не колеблемся въ своемъ принципѣ, а только развертываемъ вполне его содержаніе.

Согласіе двухъ выводовъ, сдѣланныхъ нами изъ одного и того же принципа, можно прослѣдить и дальше. Характеристическая особенность теоріи предѣльной пользы заключается въ томъ, что факторомъ, которымъ опредѣляется величина цѣнности, она признаетъ *наименьшую* выгоду, какую только можно допустить съ хозяйственной точки зрѣнія. Этотъ взглядъ тоже проводится нами вполне послѣдовательно. Какъ мы показали выше, рассматриваемые теперь исключительные случаи могутъ встрѣчаться только тогда, когда безпокойство, отъ котораго избавляетъ насъ обладаніе вещью, оказывается *меньше* той положительной пользы (въ смыслѣ удовлетворенія какой нибудь нашей потребности), которую можетъ она принести намъ, такъ что избавленіе отъ безпокойства на самомъ дѣлѣ означаетъ опять-таки наименьшую, настоящую предѣльную пользу данной вещи. Да и вообще вѣдь предѣльная польза, по существу своему, представляетъ не собственную пользу извѣстной вещи, а ту выгоду, какую мы можемъ извлечь изъ другого матеріальнаго блага, способнаго замѣнить эту вещь. Замѣщается данная вещь, смотря по обстоятельствамъ, иногда вещами того же самаго рода, иногда же, при помощи обмѣна, вещами совершенно другого рода, а въ нѣкоторыхъ специфическихъ случаяхъ это замѣщеніе выражается въ формѣ избавленія насъ отъ какихъ нибудь хлопотъ или неудобствъ. Если въ подобныхъ

случаях цѣнность соответствующихъ матеріальныхъ благъ опредѣляется величиною хлопотъ или неудобствъ, отъ которыхъ они избавляютъ насъ, то въ этомъ нужно видѣть не отклоненіе, а лишь вполне нормальное проявленіе закона предѣльной пользы, — такое же, какое мы видѣли и въ случаяхъ, разсмотрѣнныхъ раньше *).

*) Въ своемъ знаменитомъ въ исторіи нашей теории сочиненіи «Grundsätze der Volkswirtschaftslehre» Менгеръ формулируетъ законъ предѣльной пользы (см. выше, стр. 44, прим. 2) лишь въ примѣненіи къ нормальному случаю, вслѣдствіе чего эта формулировка страдаетъ у него нѣкоторой узостью. Визеръ (Ursprung und Hauptgesetze des wirtschaftlichen Wertes, стр. 104 и сл.) обратилъ вниманіе и на исключительные случаи, но при этомъ тоже впалъ въ нѣкоторую односторонность, принявъ за основаніе для опредѣленія величины цѣнности въ этихъ случаяхъ только трудъ и сопряженный съ трудомъ неудобствъ, да вдобавокъ и для теоретическаго примиренія этихъ исключительныхъ случаевъ съ принципомъ предѣльной пользы онъ сдѣлалъ слишкомъ мало. Нѣсколько раньше ту же самую мысль высказывалъ уже Мангольдтъ (Mangoldt, Volkswirtschaftslehre, 1868, стр. 132 и сл.). Но этотъ даровитый изслѣдователь хотѣлъ, какъ кажется, подвести подъ вышеупомянутый принципъ всѣ случаи, въ которыхъ издержки производства оказываютъ вліяніе на цѣнность (Mangoldt, стр. 133), — этимъ онъ чересчуръ расширялъ сферу дѣйствія этого принципа (см. ниже, главу VI). Что въ моихъ воззрѣніяхъ на цѣнность, изложенныхъ выше, нѣтъ ничего общаго съ такъ называемой трудовой теоріей цѣнности, какъ она развивается у Рикардо, Родбертуса и Маркса, — это мнѣ нечего и разяснять внимательному читателю, тѣмъ болѣе, что въ другомъ мѣстѣ (см. мое сочиненіе «Geschichte und Kritik der Kapitalzinstheorien», 1884, стр. 428—444) я уже подвергъ обстоятельной критикѣ вышеупомянутое ученіе. Но я считаю умѣстнымъ высказать здѣсь свое отношеніе къ теоріи цѣнности Шеффле, въ которой на своеобразный манеръ совмѣщаются точка зрѣнія пользы и точка зрѣнія издержекъ.

По моему мнѣнію, Шеффле приобрѣлъ себѣ почетное мѣсто въ исторіи развитія теоріи цѣнности двумя заслугами: во-первыхъ, онъ нашелъ правильный признакъ для опредѣленія понятія цѣнности — «важность» или «значеніе», а во-вторыхъ, онъ чрезвычайно удачнымъ и остроумнымъ образомъ примѣнилъ теорію субъективной цѣнности къ теоріи объективной мѣновой цѣнности. Ядро же его ученія о цѣнности, напротивъ, основывается на неудовлетворительномъ и неясномъ компромиссѣ между двумя различными принципами. Шеффле развиваетъ ту мысль (всего подробнѣе въ своемъ сочиненіи «Das gesellschaftliche System», изд. 3-е, 1873, изъ котораго я и беру цитаты), что цѣнностью вообще называется «то значеніе, которое связывается съ вещью» (стр. 162). Что же касается въ частности хозяйственной цѣнности, то «съ точки зрѣнія хозяйственной дѣятельности человѣка цѣнность представляетъ столько же разнообразныхъ сторонъ, сколько существуетъ хозяйственныхъ соображеній и расчетовъ». А такъ какъ цѣлью этихъ послѣднихъ служитъ наивысшая польза и наименьшіе расходы, то, соответственно этому, существуетъ цѣнность, основанная на пользѣ (Nutzwert) или потребительная, и цѣнность, основанная на издержкахъ (Kostenwert). «Значеніе, придаваемое опредѣленной массѣ полезныхъ вещей въ виду наименьшихъ расходовъ (прежнихъ, теперешнихъ или будущихъ), которыхъ требуетъ

III

Возраженіе и отвѣтъ на него

Сущность цѣнности мы усматриваемъ въ значеніи вещи для человѣческаго благополучія. Этимъ самымъ мы подаемъ поводъ измѣрять величину цѣнности величиною разницы въ благополучіи, — разницы наслажденія и страданія, связаннаго съ обладаніемъ или необладаніемъ вещью. Слѣдовательно, въ концѣ концовъ нашей теории приходится считаться съ явленіями, коренящимися въ области человѣческихъ чувствъ, ощущеній.

ихъ пріобрѣтеніе, называется цѣнностью, основывающейся на издержкахъ, значеніе же, придаваемое вещамъ въ виду *наивысшей пользы*, какую можно извлечь изъ нихъ, называется потребительной цѣнностью или цѣнностью, основывающейся на пользѣ. Но истинно цѣнною въ хозяйственномъ смыслѣ слова является только такая вещь, которой признанная и вѣдѣнная польза по крайней мѣрѣ уравниваетъ издержки, если не превышаетъ ихъ. *Истинная хозяйственная цѣнность представляетъ собою величину, въ которой уравниваются цѣнность, основывающаяся на издержкахъ, и цѣнность, основывающаяся на пользѣ* (стр. 166). Какъ именно понимаетъ здѣсь Шеффле это «равновѣсіе», видно изъ слѣдующихъ его словъ: «хозяйственная цѣнность тѣмъ выше, чѣмъ больше цѣнность, основывающаяся на пользѣ, по сравненію съ цѣнностью, основывающейся на издержкахъ; она падаетъ до нуля, когда обѣ цѣнности равны между собою; она превращается въ отрицательную величину (Unwert), когда цѣнность, основывающаяся на пользѣ, оказывается меньше цѣнности, основывающейся на издержкахъ» (стр. 168). Итакъ, по мнѣнію Шеффле, величина цѣнности опредѣляется разницею между наивысшею пользою, какую можетъ приносить вещь, и наименьшими издержками, съ помощью которыхъ можно ее изготовить. Это положеніе оказывается совершенно несостоятельнымъ. Оно находится въ рѣзкомъ противорѣчій съ фактами, да и самъ Шеффле принужденъ зачастую высказывать мнѣнія, противорѣчація этому положенію. Предположимъ, что, будучи плохимъ спекулянтномъ, я вздумалъ построить въ странѣ, гдѣ квартиры не отличаются удобствомъ, и гдѣ нѣтъ на нихъ большого спроса, большой домъ, который обошелся мнѣ въ 100.000 флориновъ, но наемная цѣнность котораго, опредѣляющаяся капитализированной наемной платой, равняется ровно 50.000 флориновъ. Будетъ ли равняться «истинная» хозяйственная цѣнность этого дома нулю, или даже отрицательной величинѣ? Конечно, нѣтъ, но при продажѣ дома я смогу, вѣроятно, реализовать положительную цѣнность величиною около 50.000 флориновъ. Или предположимъ, что я спекулянтъ опытный, и что домъ свой я построилъ въ такой мѣстности, гдѣ его цѣнность, опредѣляющаяся полезностью, достигаетъ 120.000 фл. Спрашивается, неужели «истинная» цѣнность этого дома въ самомъ дѣлѣ будетъ равна лишь разности между 120.000 и 100.000 фл., т. е. 20.000 фл.? Опять-таки, разумѣется, нѣтъ! Цѣнность моего дома будетъ равняться цѣлымъ 120.000 фл. Шеффле самъ заявляетъ дальше, что всѣ вещи, которыя можно всегда получить безъ всякихъ расходовъ, цѣнности не имѣютъ (стр. 168, прим. 1). Совершенно вѣрно, это заявленіе противорѣчитъ приведенному выше основному положенію нашего экономиста: вѣдь тамъ, гдѣ цѣнность, основывающаяся на издержкахъ, равна нулю, разниа между цѣнностью, основывающейся на пользѣ, и цѣнностью, основываю-

Но намъ возражаютъ, что съ факторами, коренящимися въ области чувствъ, нельзя и не слѣдуетъ считаться. Это — величины ирраціональныя, несоизмѣримыя, — заявляетъ одинъ ученый *). Это — величины, не поддающіяся измѣренію, — утверждаетъ другой: „Подобно тому какъ не могу я называть одинъ предметъ въ $1\frac{1}{4}$ раза красивѣе, или въ $1\frac{1}{5}$ раза изящнѣе и элегантнѣе другого; подобно тому, какъ не могу я данную личность назвать въ $1\frac{1}{5}$ раза любезнѣе или образованнѣе другой; — подобно этому я не могу сказать: эта картина, принадлежащая моему отцу, или эта книга, подаренная мнѣ другомъ, въ $1\frac{1}{4}$ или въ $1\frac{1}{5}$ раза дороже той картины, принадлежащей моему брату, или того подарка, сдѣланнаго однимъ моимъ знакомымъ, и т. д. Совокупность фигурирующихъ тамъ и здѣсь ощущеній, желаній, интересовъ и т. д. нельзя свести къ какимъ нибудь единицамъ, а слѣдовательно, нельзя и выразить ихъ въ какихъ нибудь мѣрахъ“ **).

Выводы, какіе наши противники дѣлаютъ изъ этихъ посылокъ, далеко неодинаковы по своей важности, но во всякомъ случаѣ они направляются противъ насъ. Одни

шеюся на издержкахъ, — разница, которую Шеффле называетъ «равновѣсіемъ» той и другой, — оказывается тѣмъ значительнѣе, а слѣдовательно, тѣмъ выше должна бы быть, по теоріи нашего экономиста, и цѣнность. Далѣе, Шеффле не признаетъ за свободными матеріальными благами не только «истинной хозяйственной цѣнности», но и простой потребительной цѣнности или цѣнности, основывающейся на пользѣ (стр. 170). Опять-таки совершенно правильно, и опять-таки это противорѣчитъ основному положенію нашего экономиста. Въ самомъ дѣлѣ, вѣдь цѣнность, основывающаяся на пользѣ, опредѣляется, по ученію Шеффле, лишь «наивысшею пользою» и не имѣетъ рѣшительно никакой связи съ издержками и лишеніями («лишенія» Шеффле неоднократно приравниваетъ къ издержкамъ или, по крайней мѣрѣ, рассматриваетъ ихъ, какъ нѣчто однородное съ издержками; см., напр., стр. 168); а разъ это такъ, то, очевидно, свободныя матеріальныя блага не могли бы лишиться цѣнности, основывающейся на пользѣ, благодаря тому только, что «они ничего не стоятъ, что приобрѣтеніе ихъ не сопряжено ни съ какими усиліями». Всѣ подобныя противорѣчія свидѣльствуютъ, съ одной стороны, о той осмотрительности, съ какою приступалъ Шеффле къ рѣшенію конкретныхъ задачъ, а съ другой — о непригодности той формулировки, которую далъ онъ общимъ принципамъ своей теоріи цѣнности. Въ одномъ мѣстѣ (стр. 175) Шеффле дѣлаетъ вполне вѣрное замѣчаніе, что стремленіе избѣгать лишеній, съ которыми сопряжено приобрѣтеніе матеріальныхъ благъ, и заботы о пользѣ, которую можно извлечь изъ нихъ, — имѣютъ «одинъ общій источникъ, глубоко коренящійся въ человѣческой психикѣ». Вотъ изъ этого-то общаго источника и нужно дѣйствительно выводить всѣ явленія цѣнности. Но въ своей формулѣ «равновѣсія» Шеффле совершенно неправильно опредѣлилъ, какимъ образомъ и въ какой мѣрѣ польза и издержки участвуютъ въ образованіи цѣнности.

*) Schellwien, Die Arbeit und ihr Recht, Berlin 1882, стр. 198.

**) Neumann, в. Schönbergs «Handbuch der politischen Ökonomie» т. I, изд. 2-е, стр. 159 и сл.

экономисты соглашаются, что основу цѣнности (субъективной) составляютъ дѣйствительно эти несоизмѣримые личные „интересы, желанія, потребности, цѣли, стремленія и т. д.“, но заявляютъ, что поэтому-то именно цѣнность и не поддается измѣренію *). Другіе, въ свою очередь, принимаютъ какъ несомнѣнный фактъ, что цѣнность представляетъ собою величину измѣримую и даже способную подвергаться цифровымъ опредѣленіямъ, но утверждаютъ, что именно по этой-то причинѣ основаніемъ для величины цѣнности и не могутъ служить несоизмѣримыя между собою человѣческія потребности, чувства, ощущенія и т. под. Цѣнность, способная выражаться въ числахъ, — говорятъ эти экономисты, — должна находить себѣ источникъ и мѣрило опять таки въ чемъ нибудь такомъ, что въ свою очередь способно принимать цифровыя опредѣленія, напр., въ трудѣ или въ издержкахъ производства **). Какъ бы то ни было, объ паріи, прямо или косвенно, признаютъ, что съ несоизмѣрими человѣческими потребностями и неподдающимися измѣренію субъективными цѣнностями наука ничего подѣлать не можетъ.

Еслибы провести эти возрѣнія до ихъ логическаго конца, то они получили бы такой смыслъ, какого и не подозревали сами ихъ творцы. Еслибы наши потребности дѣйствительно являлись несоизмѣрими величинами, тогда была бы совсѣмъ невозможна всякая хозяйственная дѣятельность. Въ самомъ дѣлѣ, всеобщій принципъ хозяйственной дѣятельности заключается въ стремленіи достигнуть наибольшей пользы при наименьшей затратѣ силъ. Но, спрашивается, какимъ же образомъ могъ бы осуществляться этотъ принципъ, еслибы мы не въ состояніи были судить, какая польза больше, какая меньше, или еслибы мы не имѣли возможности опредѣлять, соответствуетъ ли данная польза, по своей величинѣ, тѣмъ усиліямъ, которыя необходимо употребить для ея достиженія? Да и какъ стали бы мы опредѣлять все это, еслибы не существовало возможности вообще сравнивать между собою человѣческія потребности, желанія, ощущенія и пр. съ какой нибудь общей точки зрѣнія, приводить ихъ къ общему знаменателю и судить объ ихъ абсолютной и относительной интенсивности? Въ дѣйствительности мы взвѣшиваемъ и оцѣниваемъ наши субъективныя ощущенія и желанія и опредѣляемъ ихъ взаимныя отношенія ежедневно, ежечасно. Пусть всякій

*) Neumann тамъ же, стр. 159 исл.

***) Schellwien. тамъ же, стр. 198.

родъ удовлетворенія потребностей доставляетъ намъ свое особаго *рода* наслажденіе, — это всетаки нисколько не мѣшаетъ намъ составлять себѣ сравнительное сужденіе относительно *степени* получаемаго нами наслажденія. Несомнѣнно, что наслажденіе, которое я получаю отъ холодной ванны, по своему характеру совершенно непохоже на наслажденіе, доставляемое мнѣ слушаніемъ симфоніи, а это послѣднее по своему характеру ничего не имѣетъ общаго съ наслажденіемъ, получаемымъ мною отъ утоленія голода; однако-жъ всякій изъ насъ знаетъ очень хорошо, какое именно изъ этихъ трехъ различныхъ наслажденій оказывается для него наибольшимъ въ каждый данный моментъ. Точно также боль, причиняемая намъ уколомъ иголки, по своему характеру рѣзко отличается отъ зубной, — и однако-жъ это нисколько не мѣшаетъ утверждать, что зубная боль представляетъ страданіе болѣе сильное, нежели боль отъ укола иголкою. Еслибы наши пріятныя и непріятныя ощущенія дѣйствительно являлись несоизмѣримыми, то мы постоянно находились бы въ крайне безвыходномъ положеніи. Въ самомъ дѣлѣ, такъ какъ даже и средствъ богатѣйшаго въ мірѣ человѣка не хватитъ для удовлетворенія рѣшительно всѣхъ его желаній, то у насъ не было бы абсолютно никакой точки опоры, чтобы судить, какимъ именно желаніямъ и потребностямъ слѣдуетъ отдать предпочтеніе, какія нужно отодвинуть на задній планъ. И, право же, не въ шутку, а въ серьезъ, съ нами могла бы случиться такая штука, что въ одинъ прекрасный день мы умерли бы отъ жажды, окруженные массой воды, такъ какъ, рѣшая вопросъ, на что употребить имѣющуюся въ нашемъ распоряженіи воду, — на утоленіе нашей жажды или же на орошеніе нашихъ полей, — мы бы по несчастной случайности отдали слишкомъ исключительное предпочтеніе послѣдняго рода потребности. Слѣдовательно, самый уже фактъ существованія хозяйственной дѣятельности служить лучшимъ доказательствомъ того, что наши пріятныя и непріятныя ощущенія не безусловно неспособны къ количественнымъ опредѣленіямъ. Споръ можетъ вестись лишь по вопросу о томъ, какого именно *рода* количественныя опредѣленія возможны въ данномъ случаѣ.

Можно считать вполне доказаннымъ, что мы способны опредѣлять, сильнѣе или же слабѣе вообще данное пріятное ощущеніе другого пріятнаго ощущенія. Точно также не подлежитъ ни малѣйшему сомнѣнію, что мы способны судить и о томъ, на много или же лишь не на много данное ощущеніе сильнѣе другого. Но можемъ ли мы опредѣлить величину этой разницы еще точнѣе, можемъ ли выразить ее

въ цифрахъ? Можемъ ли мы сказать, что ощущение удовольствія А, напримѣръ, вдвое больше, чѣмъ ощущение удовольствія В? Вотъ вопросъ.

Я положительно думаю, что мы можемъ это дѣлать; или, пожалуй, выражаясь осторожнѣе, я скажу, что мы по крайней мѣрѣ пытаемся это дѣлать; мало того, — насъ *принуждаетъ* это дѣлать практическая необходимость, такъ какъ только этимъ путемъ имѣемъ мы возможность пріобрѣсть въ безчисленномъ множествѣ случаевъ точку опоры для разумныхъ практическихъ рѣшеній. Безчисленное множество разъ приходится намъ въ практической жизни дѣлать выборъ между нѣсколькими наслажденіями, которыхъ мы не можемъ получить одновременно, благодаря ограниченности нашихъ средствъ. При этомъ обстоятельства складываются нерѣдко такимъ образомъ, что въ представляющей намъ альтернативѣ на одной сторонѣ стоитъ какое нибудь *одно* наслажденіе, а на другой — множество однородныхъ болѣе мелкихъ наслажденій. Никто не станетъ отрицать, что въ подобныхъ случаяхъ рациональное рѣшеніе вопроса зависитъ всецѣло отъ насъ. Но вѣдь для такого рѣшенія еще недостаточно просто опредѣлить лишь вообще, что наслажденіе одного рода *больше* наслажденія другого рода: недостаточно также сказать, что наслажденіе перваго рода *значительно* больше наслажденія послѣдняго рода, — для этого необходимо точно опредѣлить, *какое именно количество* болѣе мелкихъ наслажденій соотвѣтствуетъ наслажденію перваго рода, иными словами — во сколько разъ одно наслажденіе болѣе другого по своей величинѣ. Чтобы взять простѣйшій примѣръ, представимъ себѣ мальчика, который желаетъ на имѣющуюся у него мелкую монету купить фруктовъ. За эту монету ему дадутъ или одно яблоко, или шесть сливъ. Разумѣется, онъ станетъ сравнивать въ умѣ тѣ пріятныя вусовыя ощущенія, которыя даетъ съ одной стороны яблоко, съ другой слива. Но для того, чтобы сдѣлать выборъ между плодами того и другого рода, мальчику недостаточно рѣшить, что яблоки вообще нравятся ему больше, чѣмъ сливы, — нѣтъ, для этого онъ долженъ дать своему сужденію цифровое опредѣленіе, онъ долженъ, именно, выяснитъ себѣ, дѣйствительно ли удовольствіе, доставляемое однимъ яблокомъ, *по крайней мѣрѣ въ шесть разъ* больше удовольствія, доставляемаго одною сливою. Или видоизмѣнимъ примѣръ такъ, чтобы суть дѣла выступила еще рѣзче. Представимъ себѣ двухъ мальчиковъ, изъ которыхъ у одного есть одно яблоко, у другого нѣкоторое количество сливъ. Послѣдній хочетъ вымѣнять у перваго яблоко и предлагаетъ ему за него нѣсколько штукъ сливъ —

четыре, пять, шесть. Сравнивая въ умѣ удовольствія, доставляемыя яблокомъ и сливой, первый мальчикъ не соглашается на такую мѣну. Послѣ предложенія седьмой сливы онъ начинаетъ колебаться и наконецъ уступаетъ свое яблоко за восемь сливъ. Что проявляется въ этомъ образѣ дѣйствія, какъ не выраженное въ цифрахъ рѣшеніе, что удовольствіе, получаемое отъ одного яблока, *выше* удовольствія, получаемого отъ одной сливы, *больше чѣмъ въ семь, но меньше чѣмъ въ восемь разъ?*

Какъ поступаютъ съ яблоками и сливами мальчики въ нашемъ примѣрѣ, точно также поступаемъ и всѣ мы въ нашей хозяйственной жизни съ предметами болѣе важными. Безъ сомнѣнія, каждому изъ насъ неоднократно случалось бывать въ такого рода положеніи: намъ предлагаютъ купить вещь, которая оказывается для насъ слишкомъ дорога; но цѣну понижаютъ, — положимъ, съ 30 до 25 гульденовъ, — и тогда мы покупаемъ эту вещь. Въ основѣ подобнаго способа дѣйствія лежитъ не что иное, какъ представленіе, что наслажденіе, которое можно получить отъ покупаемой вещи, по своей величинѣ превышаетъ болѣе чѣмъ въ 25 разъ, но менѣе чѣмъ въ 30 разъ, то наслажденіе, которое можно получить отъ одного гульдена. Кто занимается психологическимъ самонаблюденіемъ, тотъ можетъ привести массу такого рода примѣровъ изъ собственного опыта. Правда, безчисленное множество хозяйственныхъ актовъ мы совершаемъ по рутинѣ, такъ сказать, механически; однако-жь во многихъ случаяхъ, когда обстоятельства выбиваютъ насъ изъ наѣзженной колеи обыденной жизни, мы принуждены бываемъ тщательно обдумывать наши хозяйственныя дѣла и тогда очень часто прибѣгаемъ къ цифровому опредѣленію величины наслажденій и лишеній. Я бы сказалъ даже, что для подобнаго рода опредѣленій мы пользуемся именно нѣкоторою единицею мѣры. Такою единицею служить для насъ величина наслажденія, которое мы можемъ получить при помощи денежной единицы, — монеты въ десять крейцеровъ, гульдена, билета въ десять гульденовъ, во сто гульденовъ и т. д. Я думаю, что относительно наслажденія, которое можно получить на извѣстную сумму денегъ, въ умѣ каждаго изъ насъ существуетъ опредѣленное количественное представленіе, которымъ мы и руководствуемся, въ сомнительныхъ случаяхъ при рѣшеніи вопроса, стоитъ ли тратить деньги на данное наслажденіе, или нѣтъ. Само собой разумѣется, что величины наслажденія, соответствующія денежной единицѣ, неодинаковы для каждаго индивидуума, — для богатаго, напр., онъ меньше, чѣмъ для бѣд-

наго; да и самые *виды* наслаждений, которые принимаются за мѣрило, крайне неодинаковы для различныхъ лицъ, — у человѣка, любящаго тонкія духовныя наслажденія, напр. они совсѣмъ иные, нежели у человѣка необразованнаго *), Впрочемъ, какого бы рода наслажденія ни принимались за мѣрило, — мнѣ кажется, послѣ всего изложеннаго выше можно считать вполне доказаннымъ слѣдующее положеніе: мы отнюдь не ограничиваемся рѣшеніемъ вопроса, дѣйствительно ли данное ощущеніе удовольствія вообще больше какогонибудь другого, но и стараемся опредѣлить размѣры этой разницы въ цифрахъ **).

Нѣкоторыя уступки я готовъ сдѣлать. Я соглашаюсь безъ всякихъ разговоровъ, что къ количественнымъ опредѣленіямъ описаннаго рода скорѣе подходитъ выраженіе „оцѣнивать“, чѣмъ выраженіе „измѣрять“, — по крайней мѣрѣ, если брать послѣднее слово въ самомъ строгомъ его смыслѣ. Механически прилагать какуюнибудь точную осязательную

*) Напримѣръ, рѣшая вопросъ, слѣдуетъ ли для какойнибудь цѣли сдѣлать расходъ въ 20 фл., образованный человѣкъ будетъ разсуждать приблизительно такъ: «на эти деньги я могу десять разъ сходить въ театръ», между тѣмъ какъ одинъ простодушный поселеникъ, котораго я зналъ, любилъ въ подобныхъ случаяхъ говорить: «да на эти деньги я выпью цѣлыхъ 200 кружекъ пива».

**) Читатель, любящій очень тонкія различія, замѣтитъ, пожалуй, что положенія: «одно яблоко для меня въ восемь разъ дороже одной сливы» — далеко нельзя считать однозначными. Въ первомъ положеніи мы отнюдь не думаемъ выражать въ цифрахъ количественную разницу между двумя наслажденіями; напротивъ, мы заявляемъ тутъ, что между обоими сравниваемыми наслажденіями нѣтъ никакой разницы. Такое сужденіе высказывать мы можемъ, но непосредственно измѣрять различія въ интенсивности наслажденій мы не имѣемъ возможности. Такъ замѣтитъ намъ читатель, любящій чрезвычайно тонкія различія. Охотно соглашаюсь съ моимъ предпологаемымъ противникомъ! Однако-жъ первое изъ разсматриваемыхъ положеній логически приводитъ ко второму, — второе положеніе является логическимъ выводомъ изъ перваго. Пусть, напр., мы не можемъ путемъ непосредственнаго сравненія опредѣлять въ цифрахъ количественную разницу между наслажденіемъ, получаемымъ отъ яблока, и наслажденіемъ, получаемымъ отъ груши. Но разъ мы имѣемъ возможность констатировать, что одно яблоко для насъ столь же дорого, какъ и восемь сливъ, а одна груша для насъ столь же дорога, какъ и шесть сливъ, то мы имѣемъ возможность, окольнымъ путемъ вывода изъ двухъ первыхъ положеній, прийти и къ третьему положенію, что одно яблоко для насъ на одну треть дороже одной груши. Для нашей теоріи совершенно безразлично, можемъ ли мы вывести такого рода цифровыя опредѣленія непосредственно, или же только косвенно, — лишь бы существовала какаянибудь возможность вывести ихъ. На той же точкѣ зрѣнія стоитъ и Визеръ, когда съ одной стороны заявляетъ, что цѣнность въ полномъ объемѣ измѣрима, а съ другой выражаетъ мнѣніе, что намъ всегда приходится имѣть дѣло лишь съ одинаковыми, а отнюдь не съ различными степенями интенсивности (см. его интересныя замѣчанія объ «измѣримости цѣнности» въ книгѣ «Ursprung und Hauptgesetze des wirtschaftlichen Wertes», стр. 180 и сл.).

мѣру, подобно тому какъ это дѣлается при измѣреніи длины съ помощью сажени и землемѣрной цѣпи, — въ нашей области дѣйствительно нѣтъ возможности. Но мнѣ кажется, что всетаки мы находимся при этомъ въ положеніи едва ли много болѣе затруднительномъ, нежели человекъ, который, оставивъ дома сажень и землемѣрную цѣпь, хочетъ, тѣмъ не менѣе, опредѣлять ростъ людей, съ которыми онъ встрѣчается, высоту домовъ и деревьевъ, которые онъ видитъ. Вѣдь даже и не прибѣгая къ помощи сажени, слѣдовательно, и не производя, собственно говоря, измѣренія, я могу судить о томъ, высокъ или низокъ абсолютно данный домъ, выше онъ или ниже другого дома, даже съ приблизительной точностью могу сказать, вдвое или втрое данный домъ выше другого. Подобно этому, опираясь на мои воспоминанія, я могу съ приблизительною точностью опредѣлить и то, велико или мало абсолютно наслажденіе, получаемое мною отъ удовлетворенія извѣстной потребности, болѣе оно или меньше наслажденія, даваемого удовлетвореніемъ другой потребности, могу даже опредѣлить, — разумѣется, съ точностью еще меньшею, — и то, во сколько, приблизительно, разъ одно наслажденіе болѣе или меньше другого.

Я охотно соглашаюсь, далѣе, что количественныя опредѣленія описаннаго рода отнюдь не могутъ считаться безошибочными, что, напротивъ, очень даже часто они оказываются совсѣмъ невѣрными. Вѣдь ощущенія удовлетворенія, которыя мы сравниваемъ, намъ почти никогда не приходится испытывать одновременно, — напротивъ, при сравненіи различнаго рода ощущеній мы опираемся лишь на образы, сохраняющіеся въ нашей памяти или даже созданныя нашимъ воображеніемъ и потому зачастую совершенно призрачныя. Всякій можетъ по собственному опыту убѣдиться въ томъ, что къ наслажденіямъ, которыя на минуту кажутся намъ заманчивыми, очень часто мы относимся крайне пристрастно, оцѣниваемъ ихъ черезчуръ высоко, въ ущербъ дѣйствительной пользѣ, получаемой въ будущемъ. Однако-жъ я съ особенной силой долженъ подчеркнуть слѣдующее обстоятельство: вопросъ о правильности нашей теоріи рѣшается не тѣмъ, верны ли разсматриваемыя нами количественныя опредѣленія, а только тѣмъ, дѣйствительно ли они совершаются въ жизни. А что люди на практикѣ постоянно прибѣгаютъ къ такимъ количественнымъ опредѣленіямъ, — это несомнѣнный фактъ. Мы утверждаемъ, что величина цѣнности матеріальныхъ благъ опредѣляется величиною выгоды, каковую человекъ получаетъ отъ нихъ. Намъ возражаютъ, что такъ какъ наши ощущенія „несоизмѣримы“,

то величина выгоды, получаемой нами отъ матеріальныхъ благъ, совершенно не поддается опредѣленію. Мы отвѣчаемъ и доказываемъ, что худо ли, хорошо ли, но во всякомъ случаѣ она *фактически* подвергается опредѣленію, — а доказать это значитъ доказать реальность того предположенія, на которое мы опираемся. Если же разъ сдѣланныя опредѣленія оказываются затѣмъ неточными или невѣрными, такъ отъ этого становятся неточными и невѣрными отнюдь не наше теоретическое *объясненіе* опредѣленій цѣнности, а только *сами эти опредѣленія цѣнности*. Правильный расчетъ выгоды, получаемой нами отъ матеріальныхъ благъ, приводитъ именно къ правильному опредѣленію цѣнности, неточный — къ неточному, невѣрный — къ невѣрному опредѣленію цѣнности, какихъ встрѣчается безчисленное множество въ нашей хозяйственной жизни. Но невѣрный расчетъ точно также служить для правильного объясненія невѣрныхъ опредѣленій цѣнности, какъ правильные расчеты служатъ для правильного объясненія вѣрныхъ опредѣленій цѣнности.

Если мы подведемъ теперь итогъ всему сказанному выше, то получимъ слѣдующія положенія, которыя я считаю непоколебимыми:

Во-первыхъ: Наши потребности, желанія и ощущенія оказываются въ дѣйствительности соизмѣримыми, и притомъ общій пунктъ для сравненія ихъ заключается въ интенсивности испытываемыхъ нами наслажденій и непріятныхъ чувствъ.

Во-вторыхъ: Мы обладаемъ возможностью опредѣлять абсолютно и относительно степень пріятныхъ и непріятныхъ ощущеній, которыя доставляютъ намъ или отъ которыхъ избавляютъ насъ матеріальныя блага, и дѣйствительно пользуемся этой возможностью (хотя намъ и случается впадать при этомъ въ ошибку).

Въ-третьихъ: Эти-то количественныя опредѣленія пріятныхъ ощущеній и составляютъ основу для нашего отношенія къ матеріальнымъ благамъ, — и притомъ какъ для нашихъ теоретическихъ сужденій о величинѣ значенія матеріальныхъ благъ для человѣческаго благополучія, а слѣдовательно, и для опредѣленія цѣнности, такъ и для нашей практической хозяйственной дѣятельности. — Отсюда слѣдуетъ, наконецъ, —

Въ-четвертыхъ, что наука не только не должна игнорировать субъективныя потребности, желанія, ощущенія и т. д. и основывающуюся на нихъ субъективную цѣнность, но именно въ нихъ-то и должна, напротивъ, искать точки опоры

для объясненій хозяйственныхъ явленій. Политическая экономія, не разрабатывающая теоріи субъективной цѣнности, представляетъ собою зданіе, воздвигнутое на пескѣ. Но подробнѣ намъ еще придется говорить объ этомъ ниже.

IV

О величинѣ цѣнности матеріальныхъ благъ при возможности различныхъ способовъ употребленія ихъ. Потребительная цѣнность и субъективная мѣновая цѣнность.

Нерѣдко бываетъ, что одна и та же вещь допускаетъ два или нѣсколько совершенно различныхъ способовъ употребленія. Лѣсъ, напр., можетъ употребляться и на дрова, и для построекъ; зерновой хлѣбъ можетъ идти и на муку, и на сѣмена, и на винокурение; соль можетъ служить и приправою къ пищѣ, и вспомогательнымъ матеріаломъ для фабрикаціи химическихъ продуктовъ, и т. д. *). Но при этомъ необходимо имѣть въ виду слѣдующія обстоятельства: во-первыхъ, въ подобныхъ случаяхъ вещь въ каждой отрасли ея употребленія служитъ для удовлетворенія различныхъ потребностей, которыя могутъ, конечно, имѣть и неодинаковую важность для человѣческаго благополучія; во-вторыхъ, отношенія между потребностями и средствами ихъ удовлетворенія оказываются часто неодинаковыми въ различныхъ отрасляхъ человѣческихъ нуждъ; въ-третьихъ, наконецъ, если извѣстная вещь и можетъ употребляться для различныхъ цѣлей, такъ это еще отнюдь не значитъ, что она должна обладать такого рода способностью всегда въ одинаковой степени. Отсюда слѣдуетъ, что прибавочная польза, которую можно извлечь изъ данной вещи благодаря употребленію ея для различныхъ цѣлей, или ея предѣльная польза въ этихъ отрасляхъ, — можетъ быть неодинакова по своей величинѣ. Очень легко можетъ случиться, напр., что куча досокъ, употребляемая въ качествѣ строительнаго матеріала, дастъ

*) Особенной многосторонностью употребленія отличаются обыкновенно производительныя матеріальныя блага. Одинъ и тотъ же кусокъ желѣза, напр., можетъ служить намъ и въ качествѣ шины, и въ качествѣ гвоздя, и въ качествѣ молота, и въ качествѣ наковальни, и въ качествѣ ножа, ножницъ, иголки, ключа, дверного крюка, и въ качествѣ еще множества другихъ вещей.

своему владѣльцу предѣльную пользу, высота которой выражается цифрою 8, между тѣмъ какъ если куча досокъ пойдетъ на топливо, то прибавочная предѣльная польза, получаемая отъ нея, будетъ выражаться лишь цифрою 4. Спрашивается теперь, какова въ подобныхъ случаяхъ истинная предѣльная польза, которую опредѣляется цѣнность матеріальныхъ благъ?

Отвѣтить на этотъ вопросъ нетрудно: основою для опредѣленія цѣнности всегда является въ подобныхъ случаяхъ *наивысшая* предѣльная польза. Какъ мы уже подробно объясняли выше (см. стр. 42 и сл.), истинная предѣльная польза вещи тождественна съ наименьшей пользою, ради которой *съ хозяйственной точки зрѣнія еще имѣетъ смыслъ употреблять эту вещь*. Если приходится дѣлать выборъ между нѣсколькими различными, исключаящими другъ друга способами употребленія для одной и той же вещи, имѣющей въ нашемъ распоряженіи, то при рациональномъ веденіи хозяйства, очевидно, долженъ быть выбранъ важнѣйшій изъ этихъ способовъ, потому что только онъ одинъ представляется при данныхъ условіяхъ выгоднымъ съ хозяйственной точки зрѣнія, всѣ же остальные, менѣе важные способы употребленія оставляются въ сторонѣ, а потому они и не могутъ оказывать вліянія на опредѣленіе цѣнности вещи, которая употреблена для удовлетворенія совершенно другого рода потребностей. Возьмемъ нашъ конкретный примѣръ: если у крестьянина, — послѣ удовлетворенія всѣхъ болѣе важныхъ потребностей въ строительномъ матеріалѣ и въ топливѣ при помощи другихъ частей находящагося въ его распоряженіи запаса лѣса, — имѣется въ виду еще два желательныхъ способа употребленія, полезность которыхъ выражается цифрами 8 и 4, а всѣхъ досокъ остается у него уже только *одна* куча, то очевидно, что эту послѣднюю кучу онъ долженъ употребить на удовлетвореніе болѣе важной изъ двухъ вышеупомянутыхъ потребностей, а менѣе важную потребность ему придется оставить безъ удовлетворенія. Пока у него есть возможность употребить доски на постройку съ пользою 8, онъ не станетъ употреблять ихъ на дрова — съ пользою 4. Слѣдовательно, отъ обладанія или необладанія разсматриваемою кучею досокъ зависитъ для него полученіе или неполученіе именно пользы, выражающей цифрою 8, а не той, которая выражается цифрою 4.

Дадимъ теперь изложенному сейчасъ правилу общую формулировку: *Если матеріальныя блага допускаютъ нѣсколько несовмѣстимыхъ другъ съ другомъ способовъ употребленія и могутъ при каждомъ изъ нихъ давать неодинаково высокую предѣльную*

пользу, то величина их цѣнности опредѣляется наивысшей предѣльной пользой, какая получается при этихъ способахъ употребленія*). Въ практической жизни правило это примѣняется рѣшительно на каждомъ шагѣ. Никому не придетъ въ голову опредѣлять цѣнность дубовой мебели по той пользѣ, какую можно отъ нея получить, употребляя ее на дрова; никому не придетъ въ голову, оцѣнивая хорошую верховую лошадь, разсматривать ее какъ „конину“, или, оцѣнивая прекрасную картину, разсматривать ее какъ „старый холстъ“!

До сихъ поръ мы имѣли въ виду такого рода случаи, когда матеріальное благо становится пригоднымъ для различныхъ употребленій въ силу свойственной ему технической многосторонности. Но при существованіи развитаго обмѣна почти всѣ матеріальныя блага, даже и помимо такого рода специальныхъ условий, приобрѣтаютъ новое свойство — употребляться для обмѣна на другія матеріальныя блага. Этотъ способъ употребленія обыкновенно противопоставляется всѣмъ остальнымъ способамъ, какъ противоположный имъ, и именно на этой противоположности „собственного употребленія“ и „обмѣна“ и основано раздѣленіе цѣнности на „потребительскую“ и „мѣновую“.

Съ той точки зрѣнія, на которой стоимъ мы, какъ потребительная цѣнность, такъ и мѣновая являются, въ известномъ смыслѣ, двумя различными видами субъективной цѣнности. Потребительскою цѣнностью называется то значеніе, которое приобрѣтаетъ вещь для благосостоянія даннаго лица въ томъ случаѣ, когда это лицо употребляетъ ее непосред-

*) При поверхностномъ взглядѣ на дѣло можетъ показаться, будто все сказанное нами сейчасъ находится въ противорѣчій съ тѣмъ, что мы говорили раньше. За основу для опредѣленія величины цѣнности мы принимаемъ теперь наибольшую предѣльную пользу, получаемую при различныхъ, несомвѣстныхъ другъ съ другомъ, способахъ употребленія вещи, между тѣмъ какъ раньше мы доказывали, что когда непосредственная предѣльная польза вещи (или польза, даваемая послѣднею вещью даннаго рода) выше косвенной предѣльной пользы этой вещи (или предѣльной пользы матеріальныхъ благъ даннаго рода, употребляемыхъ путемъ обмѣна, для замѣненія данной вещи), то цѣнность опредѣляется наименьшею предѣльною пользою (см. выше, стр. 55). Это кажущееся противорѣчіе объясняется очень просто: въ первомъ случаѣ дѣло идетъ о выборѣ между нѣсколькими способами употребленія, для которыхъ еще хватаетъ наличнаго запаса матеріальныхъ благъ, во второмъ — о выборѣ между такими способами употребленія, для которыхъ наличнаго запаса не хватаетъ. А, какъ мы уже объяснили выше по другому поводу (см. стр. 51, прим.), наименѣе важная изъ нуждъ, которая еще удовлетворяется при наличности данной вещи, всегда совпадаетъ съ наиболее важною изъ тѣхъ потребностей, которая уже не получаютъ себѣ удовлетворенія при отсутствіи этой вещи.

ственно для удовлетворенія своихъ нуждъ *); точно также мѣнною цѣнностью называется то значеніе, которое приобретаетъ вещь для благополучія даннаго лица благодаря своей способности обмѣниваться на другія матеріальныя блага. Величина потребительной цѣнности опредѣляется, — по извѣстнымъ уже намъ правиламъ, — величиною предѣльной пользы, которую извлекаетъ собственникъ изъ оцѣниваемой вещи, употребляя ее непосредственно для удовлетворенія своихъ потребностей. Величина же (субъективной) мѣнновой цѣнности, напротивъ, совпадаетъ, очевидно, съ величиною потребительной цѣнности вымѣниваемыхъ на данную вещь потребительныхъ матеріальныхъ благъ. Употребляя вещь для обмѣна, я при помощи ея приобретаю для своего благополучія именно ту пользу, которую приносятъ вымѣниваемые на нее матеріальныя блага. Поэтому величина субъективной мѣнновой цѣнности опредѣляется предѣльною пользою вымѣниваемыхъ на данную вещь матеріальныхъ благъ. Предположимъ, напр., что у меня есть одинъ литръ вина, который я могу обмѣнять на фунтъ хлѣба; въ такомъ случаѣ потребительная цѣнность вина опредѣляется величиною наслажденія, которое я получаю отъ употребленія вина, его мѣнновая цѣнность — величиною наслажденія, которое я могу получить отъ фунта хлѣба, вымѣниваемого на вино.

Разъ субъективная мѣнновая цѣнность вещи, какъ мы сказали, совпадаетъ съ потребительною цѣнностью вымѣниваемыхъ на эту вещь матеріальныхъ благъ, то отсюда слѣдуетъ, что величина субъективной мѣнновой цѣнности должна зависѣть отъ двухъ обстоятельствъ; во-первыхъ, *отъ объективной мѣнновой силы (объективной мѣнновой цѣнности) вещи*, ибо величиною этой объективной мѣнновой силы опредѣляется количество матеріальныхъ благъ, которое можно получить въ обмѣнъ на данную вещь; во-вторыхъ, *отъ характера и размѣровъ потребностей и отъ имущественнаго положенія собственника*, ибо этимъ опредѣляется, высокую или же низкую потребительную цѣнность имѣютъ приобретаемые въ обмѣнъ на данную вещь экземпляры матеріальныхъ благъ. Мѣно-

*) Смотря по тому, направляется ли «собственное потребленіе» на непосредственное удовлетвореніе жизненныхъ потребностей, или же на производство другихъ матеріальныхъ благъ, потребительную цѣнность можно раздѣлить на потребительную цѣнность въ собственномъ смыслѣ и на производственную цѣнность. Нѣкоторые экономисты прямо различаютъ три вида цѣнности вообще: потребительную, производственную и мѣнновую, причемъ подъ потребительною цѣнностью разумѣется лишь значеніе вещи въ томъ случаѣ, когда она употребляется для непосредственнаго удовлетворенія потребностей.

вая цѣнность одного литра вина, напр., будетъ больше въ томъ случаѣ, когда за него можно получить два фунта хлѣба, нежели въ томъ, когда за него можно получить только одинъ фунтъ; но въ каждомъ изъ этихъ случаевъ она будетъ тѣмъ выше, чѣмъ больше субъективная потребительная цѣнность, какую обладаетъ въ глазахъ собственника фунтъ хлѣба. Совершенно ошибочно было бы предполагать, будто, если на рынкѣ за литръ вина можно вообще получить одинъ фунтъ хлѣба, то поэтому и субъективная мѣновая цѣнность литра вина для всѣхъ и каждого должна быть одинакова. Какъ фунтъ хлѣба, начиная съ утопающаго въ роскоши богача и кончая голоднымъ нищимъ, проходить всѣ ступени субъективнаго опредѣленія потребительной цѣнности, точно также и литръ вина, отъ обладанія которымъ зависитъ приобрѣтеніе столь различнымъ образомъ оцѣниваемаго хлѣба, имѣетъ совершенно неодинаковое значеніе для отдѣльныхъ лицъ, занимающихъ различныя положенія. Для бѣдняка литръ вина, на который онъ можетъ приобрѣсть хлѣбъ, спасающій его отъ голодной смерти, имѣетъ огромное значеніе; для богача, у котораго всего вволю, литръ вина не имѣетъ почти никакого значенія. Все сказанное относится только къ субъективной мѣновой цѣнности. Объективная мѣновая цѣнность, разумѣется, совѣмъ не такова; но о ней мы будемъ говорить ниже.

Вполнѣ естественно, что потребительная и мѣновая цѣнность, которую представляетъ вещь въ глазахъ ея обладателя, оказываются неодинаковыми по своей величинѣ. Для ученаго, напр., потребительная цѣнность его книгъ обыкновенно бываетъ гораздо значительнѣе, нежели ихъ мѣновая цѣнность, тогда какъ для книготорговца, наоборотъ, мѣновая цѣнность книгъ въ большинствѣ случаевъ гораздо выше ихъ потребительной цѣнности. Теперь опять возникаетъ вопросъ, какая же изъ двухъ цѣнностей является истинною цѣнностью въ подобныхъ случаяхъ? Дѣло въ томъ, что вѣдь вещь можетъ имѣть для даннаго лица всегда только одну цѣнность. Цѣнностью называется значеніе вещи для благополучія чловѣка, а это значеніе не можетъ быть въ одно и то же время и большимъ, и ничтожнымъ, и выше, и ниже.

При рѣшеніи этого вопроса мы имѣемъ дѣло лишь со специальнымъ случаемъ, принадлежащимъ къ той группѣ явленій, для которой мы уже вывели общее правило. Употребленіе для непосредственнаго удовлетворенія собственныхъ нуждъ и употребленіе для обмѣна на другія матеріальныя блага — представляютъ собою два различныхъ спосо-

употребленія одной и той же вещи. Если при томъ и другомъ способѣ употребленія вещь эта даетъ неодинаковую предѣльную пользу, то основой для опредѣленія ея хозяйственной цѣнности служить болѣе высокая предѣльная польза. Слѣдовательно, когда потребительная цѣнность и мѣновая цѣнность данной вещи неодинаковы по своей величинѣ, то истинною ея цѣнностью является высшая изъ этихъ двухъ „цѣнностей“. Какимъ образомъ поступаемъ мы сообразно этому въ практической жизни, давая нашимъ матеріальнымъ благамъ всякій разъ такое именно употребленіе, которое соотвѣтствуетъ болѣе высокой истинной цѣнности; какимъ образомъ съ измѣненіемъ условій можетъ измѣняться для одного и того же субъекта отношеніе между величиною потребительной цѣнности и величиною цѣнности мѣновой, благодаря чему и вещь получаетъ потомъ совершенно другое употребленіе, — все это и многое другое настолько всесторонне и глубоко изслѣдовано и объяснено въ нашей литературѣ по вопросу о цѣнности, что я могу здѣсь ограничиться лишь ссылкой на нее *). Поэтому я хочу прибавить только еще одно замѣчаніе.

Раздѣленіе цѣнности на потребительную и мѣновую, — которое оказывается почти столь же старымъ, какъ и наша наука, — за послѣднее время неоднократно подвергалось рѣзкимъ нападкамъ и объявлялось нераціональнымъ ***). Поскольку нападки эти направляются противъ того пониманія различія между потребительной цѣнностью и мѣною, которое почти исключительно господствовало до сихъ поръ въ экономической литературѣ, — я считаю ихъ вполне основательными. Обыкновенно на такого рода раздѣленіе смотрять, какъ на *самое высшее раздѣленіе, подъ которое подходитъ вся совокупность цѣнностей*. Но, какъ я старался показать выше (см. стр. 7—8), никакого единого понятія цѣнности не существуетъ. Слѣдовательно, если мы, несмотря на это, захотимъ провести раздѣлительную линію черезъ всѣ явленія, обозначаемыя словомъ „цѣнность“, то въ каждой изъ двухъ образовавшихся такимъ образомъ группъ у насъ получатся вещи совершенно разнородныя, принадлежащія къ радикально различнымъ сферамъ понятій. Такъ по справедливому замѣчанію Неймана, общее понятіе „потребительная цѣнность“

*) См. въ особенности Menger, Grundsätze der Volkswirtschaftslehre, Wien 1871, стр. 213 и сл.

**) Срав. Neumann въ Schönbergs «Handbuch der polit. Ökonomie», изд. 2-е, т. I, стр. 156 и сл., особенно стр. 156, примѣчаніе 70, и стр. 163, прим. 93; затѣмъ Wolf, Zur Lehre vom Wert.

обнимаетъ собою, съ одной стороны, „субъективную цѣнность вещи, служащей для непосредственнаго удовлетворенія потребностей собственника“, а съ другой стороны — питательную, отопительную, удобрительную цѣнность и т. под., между тѣмъ какъ подъ понятіе „мѣновая цѣнность“, при подобной классификаціи, наряду съ субъективной мѣновой цѣнностью подходитъ и логически ничего общаго съ нею не имѣющая объективная мѣновая сила. Что такого рода раздѣленіе цѣнности на потребительную и мѣновую нераціонально и въ научномъ отношеніи бесплодно, что при немъ становится невозможнымъ какое бы то ни было цѣльное, основанное на одномъ общемъ принципѣ, объясненіе „явленій потребительной цѣнности“ съ одной стороны и феноменовъ „мѣновой цѣнности“ съ другой, — это очевидно безъ всякихъ доказательствъ.

Напротивъ, та же самая классификація получаетъ, какъ мнѣ кажется, вполне рациональный видъ, если примѣнить ее не къ цѣнности вообще, а къ одной лишь субъективной цѣнности. Основывается ли значеніе вещи для человѣческаго благополучія на непосредственномъ употребленіи ея для удовлетворенія потребностей владѣльца, или же на употребленіи ея для обмена на другія матеріальныя блага, — это, по моему мнѣнію, различіе дѣйствительно настолько существенное, что обозначать каждый изъ этихъ видовъ субъективной цѣнности особымъ терминомъ желательно и цѣлесообразно; а выраженія „потребительная цѣнность“ и „мѣновая цѣнность“ представляются чрезвычайно удобными для этой цѣли. Правда, и тутъ можно сдѣлать такого рода возраженіе: раздѣленіе цѣнности на потребительную и мѣновую даже и въ приложеніи къ одной лишь субъективной цѣнности оказывается не вполне исчерпывающимъ, такъ какъ при немъ не принимаются въ соображеніе нѣкоторые способы употребленія матеріальныхъ благъ, напр. дареніе, залогъ и т. под. *) Но это обстоятельство не имѣетъ особеннаго значенія. Кто хочетъ дать исчерпывающую классификацію, тотъ пусть дополнитъ принимаемое нами раздѣленіе третьимъ членомъ, соответствующимъ упомянутымъ выше способамъ употребленія матеріальныхъ благъ. Кто же не хочетъ этого сдѣлать, тому ничто, разумѣется, не помѣшаетъ обозначить специальными названіями по крайней мѣрѣ отдѣльныя, особенно важныя, члены. Во всякомъ случаѣ, мнѣ кажется, лучше отвести для выраженій „потребительная

*) Ср. совершенно правильныя замѣчанія на этотъ счетъ у Неймана, тамъ же стр. 163, прим. 93.

цѣнность“ и „мѣновая цѣнность“ болѣе узкую сферу дѣйствія, въ которой они оказываются не только не вредными, но и положительно полезными, нежели дѣлать попытку изгнать совсѣмъ эти выраженія изъ научной терминологіи; вѣдь они пріобрѣли слишкомъ широкія и прочныя „права гражданства“, для того чтобы могла увѣнчаться успѣхомъ подобная попытка, и если не дать имъ правильнаго употребленія, то они будутъ продолжать свое существованіе, употребляясь нераціональнымъ образомъ и тѣмъ самымъ тормозя движеніе нашей науки впередъ.

V

Цѣнность комплементарныхъ матеріальныхъ благъ

Часто бываетъ такъ, что для полученія хозяйственной пользы требуется совмѣстное дѣйствіе нѣсколькихъ матеріальныхъ благъ, причемъ, если недостаетъ одного изъ нихъ, то цѣль совсѣмъ не можетъ быть достигнута, или же достигается лишь не въ полной мѣрѣ. Эти матеріальныя блага, взаимно дополняющія другъ друга, мы называемъ, по примѣру Менгера, *комплементарными матеріальными благами*. Такъ, напр., бумага, перо и чернила, иголка и нитки, телѣга и лошадь, лукъ и стрѣла, два принадлежащихъ къ одной и той же парѣ сапога, двѣ парныхъ перчатки и т. под.—представляютъ собою комплементарныя матеріальныя блага. Особенно часто, можно сказать постоянно, отношеніе комплементарности встрѣчается въ области производительныхъ матеріальныхъ благъ.

Вполнѣ естественно, что то тѣсное взаимоотношеніе между комплементарными матеріальными благами, которое необходимо для того, чтобы они приносили свойственную имъ пользу, получаетъ себѣ выраженіе и въ образованіи ихъ цѣнности. Здѣсь оно порождаетъ цѣлый родъ особенностей, которыя, впрочемъ, всѣ укладываются въ рамки общаго закона предѣльной пользы. Разсматривая эти особенности, мы должны имѣть въ виду различіе между цѣнностью, свойственною всей группѣ, и цѣнностью каждой отдѣльной вещи, входящей въ составъ группы.

Совокупная цѣнность цѣлой группы матеріальныхъ благъ опредѣляется въ большинствѣ случаевъ величиною предѣльной пользы, которую могутъ принести всѣ эти матеріальныя блага

при совмѣстномъ содѣйствіи. Если, напр., три матеріальныхъ блага А, В и С составляютъ комплементарную группу, и если наименьшая, выгодная въ хозяйственномъ отношеніи, польза, которую можно получить при совмѣстномъ, комбинированномъ употребленіи этихъ трехъ матеріальныхъ благъ, выражается цифрою 100, то и цѣнность всѣхъ трехъ матеріальныхъ благъ А, В и С вмѣстѣ будетъ равна тоже 100.

Таково общее правило. Исключеніе изъ него представляютъ лишь тѣ случаи, когда, — по общимъ правиламъ, уже извѣстнымъ намъ, — цѣнность вещи вообще опредѣляется не непосредственной предѣльной пользой того рода матеріальныхъ благъ, къ которымъ она принадлежитъ, а предѣльной пользой другого рода матеріальныхъ благъ, употребленныхъ для замѣщенія этой вещи. Въ нашемъ специальномъ примѣрѣ это произойдетъ тогда, когда каждый отдѣльный членъ комплементарной группы можетъ быть замѣщенъ новымъ экземпляромъ посредствомъ покупки, производства или же отвлеченія матеріальныхъ благъ отъ другихъ, изолированныхъ отраслей употребленія, и когда, вмѣстѣ съ тѣмъ, получающаяся при этомъ „субституціонная польза“ для всѣхъ членовъ группы, взятыхъ вмѣстѣ, оказывается меньше той предѣльной пользы, которую даютъ они при комбинированномъ употребленіи. Если, напр., предѣльная польза, получаемая при комбинированномъ употребленіи, равняется 100, а „субституціонная цѣнность“ трехъ членовъ группы въ отдѣльности — лишь 20, 30 и 40, — всего, значить, лишь 90, — то отъ всѣхъ трехъ матеріальныхъ благъ, взятыхъ вмѣстѣ, будетъ зависѣть не полученіе комбинированной предѣльной пользы въ 100, а полученіе лишь меньшей пользы въ 90. Впрочемъ, такъ какъ въ подобныхъ случаяхъ не замѣчается вліянія собственно комплементарности на образованіе цѣнности, и образованіе цѣнности совершается по общимъ правиламъ, намъ уже извѣстнымъ, то заниматься здѣсь специальнымъ разсмотрѣніемъ этихъ случаевъ намъ нѣтъ надобности, и потому въ послѣдующемъ изложеніи я намѣренъ заняться анализомъ лишь общаго нормальнаго случая, когда предѣльная польза, получаемая *при комбинированномъ употребленіи* комплементарныхъ матеріальныхъ благъ, является вмѣстѣ съ тѣмъ и наличною предѣльною пользою, которою опредѣляется цѣнность матеріальныхъ благъ.

Предѣльною пользою, получаемою при комбинированномъ употребленіи комплементарныхъ матеріальныхъ благъ, опредѣляется прежде всего, какъ мы сказали выше, общая, совокупная цѣнность всей группы. Между отдѣльными членами группы эта общая групповая цѣнность распредѣляется со-

вершено неодинаковымъ образомъ, въ зависимости отъ казуистическихъ особенностей даннаго случая.

Во-первыхъ, если каждый изъ членовъ комплементарной группы можетъ служить для удовлетворенія человѣческой потребности не иначе, какъ при совмѣстномъ употребленіи съ остальными членами этой группы, и если въ то же время нѣтъ возможности замѣнить утраченный членъ новымъ экземпляромъ, то въ такомъ случаѣ каждая входящая въ составъ группы вещь, отдѣльно взятая, является носителемъ всей совокупной цѣнности цѣлой группы, остальные же вещи, безъ первой, не имѣютъ никакой цѣнности. Положимъ, что у меня есть пара перчатокъ, общая цѣнность которой равняется одному гульдену; если я потеряю одну перчатку, я лишаюсь всей той пользы, которую приноситъ пара перчатокъ, а слѣдовательно, и всей цѣнности, которою обладаетъ цѣлая пара, — вторая перчатка, оставшаяся у меня, не будетъ представлять уже никакой цѣнности. Само собой понятно, что каждая изъ двухъ перчатокъ можетъ играть и ту, и другую роль: которая именно изъ нихъ окажется въ данномъ случаѣ носителемъ всей цѣнности цѣлой пары, и которая будетъ представлять изъ себя вещь никуда не годную и ничего не стоящую, — это всецѣло зависитъ отъ специальныхъ условій даннаго случая. Описаннаго рода случаи въ практической жизни встрѣчаются сравнительно рѣдко. Гораздо чаще случается, —

Во-вторыхъ, что отдѣльные члены комплементарной группы, даже и внѣ сферы комбинированнаго употребленія ихъ, сохраняютъ способность приносить извѣстную, хотя бы и незначительную пользу. Въ подобныхъ случаяхъ цѣнность отдѣльной вещи, принадлежащей къ комплементарной группѣ, колеблется уже не между „ничѣмъ“ и „всѣмъ“, а только между величиною предѣльной пользы, которую можетъ принести эта вещь при изолированномъ употребленіи, какъ минимумомъ, и величиною комбинированной предѣльной пользы за вычетомъ изъ нея изолированной предѣльной пользы остальныхъ членовъ, какъ максимумомъ. Предположимъ, напр., что три матеріальныхъ блага А, В и С при комбинированномъ употребленіи могутъ принести предѣльную пользу, выражающуюся цифрою 100, и что при этомъ вещь А, взятая отдѣльно, можетъ дать предѣльную пользу 10, В—20, а С—30. Въ такомъ случаѣ цѣнность вещи А будетъ такова: если она употребляется отдѣльно отъ остальныхъ вещей, то отъ нея можно получить лишь ея изолированную предѣльную пользу 10, — такова же будетъ и ея цѣнность. Если же берется вся группа въ цѣломъ, и предполагается вещь А продать, подарить и т. д.,

то окажется, что *при* вещи А можно получить общую пользу въ 100, *безъ* вещи А — лишь меньшую изолированную пользу вещей В и С, выражающуюся цифрами 20 и 30, следовательно, всего 50,—что, значить, отъ обладанія вещью А или отъ утраты ея зависитъ разниа пользы въ 50. Стало быть, въ качествѣ послѣдняго, рѣшающаго члена группы, вещь А имѣетъ цѣнность $100 - (20 + 30)$, т. е. 50, въ качествѣ изолированной вещи — лишь цѣнность 10*). Мы видимъ, следовательно, что во второмъ случаѣ колебанія въ распределеніи общей цѣнности группы между отдѣльными ея членами не такъ рѣзки, какъ въ первомъ случаѣ. Но еще чаще бываетъ такъ, —

Во-третьихъ, что отдѣльные члены группы не только могутъ употребляться въ качествѣ вспомоательныхъ матеріаловъ для другихъ цѣлей, но и могутъ въ то же время *замѣщаться* другими экземплярами того же самаго рода. Напримѣръ, для постройки дома необходимы участокъ земли, кирпичъ, бревна и трудъ работниковъ. Если пропадетъ нѣсколько возовъ кирпича, предназначеннаго для постройки дома, или же если уйдутъ нѣсколько человекъ изъ занятыхъ для этой цѣли рабочихъ, то при нормальныхъ условіяхъ это обстоятельство отнюдь не помѣшаетъ полученію комбинированной пользы, т. е. не воспрепятствуетъ постройкѣ дома, — только утраченные строительные матеріалы и ушедшіе рабочіе будутъ замѣнены новыми. Отсюда проистекаютъ слѣдующія послѣдствія для образованія цѣнности комплементарныхъ матеріальныхъ благъ:

1) Члены комплементарной группы, способные замѣщаться другими экземплярами, никогда, — даже и въ тѣхъ случаяхъ, когда они нужны именно какъ части цѣлой группы, — не могутъ приобрести цѣнности, превышающей ихъ „*субституціонную цѣнность*“, т. е. цѣнности, которая покупается цѣною отказа отъ полученія пользы въ тѣхъ отрасляхъ употребленія матеріальныхъ благъ, откуда берутся средства для пополненія недочета.

*) Само собой разумѣется, что и здѣсь опять таки отъ спеціальныхъ условій даннаго случая зависитъ, который именно изъ членовъ группы оцѣнивается какъ комплементарный членъ группы, которые оцѣниваются лишь какъ изолированныя вещи. Если, напр., у владѣльца полной группы комплементарныхъ матеріальныхъ благъ хотятъ оцѣнить вещь А, онъ станетъ оцѣнивать ее, какъ часть цѣлой группы, а вещи В и С, остающіяся изолированными, — какъ изолированныя вещи, т. е. ниже. Если же, наоборотъ, у него покупаютъ вещь С, то онъ будетъ оцѣнивать ее, какъ часть цѣлой группы въ $100 - (10 + 20)$, т. е. въ 70, а вещи В и С какъ изолированныя — только въ 10 и 20.

2) Благодаря этому суживаются тѣ рамки, въ предѣлахъ которыхъ можетъ устанавливаться цѣнность отдѣльной вещи, оцѣниваемой то въ качествѣ члена цѣлой комплементарной группы, то въ качествѣ изолированнаго матеріальнаго блага, — и притомъ суживаются онѣ тѣмъ сильнѣе, чѣмъ въ большей степени данная вещь пріобрѣтаетъ характеръ общеупотребительнаго, имѣющаго широкій сбытъ на рынкѣ, товара. Въ самомъ дѣлѣ, чѣмъ значительнѣе количество находящихся налицо экземпляровъ и чѣмъ шире возможность ихъ употребленія, тѣмъ меньше будетъ разница между важностью той отрасли употребленія, изъ которой берутся нужные для замѣщенія вещи экземпляры (максимумъ цѣнности), и важностью ближайшей къ ней отрасли, въ которой можно было бы найти примѣненіе для излишняго изолированнаго экземпляра (минимумъ цѣнности). Предположимъ, напр., что изъ принадлежащихъ къ роду матеріальныхъ благъ А, — кромѣ вещи А₁ входящей въ составъ комплементарной группы, — имѣется налицо еще только два другихъ экземпляра А₂ и А₃ и что важность существующихъ отраслей употребленія (кромѣ употребленія въ комплементарной группѣ) выражается цифрами 50, 20, 10 и т. д. Въ такомъ случаѣ матеріальными благами А₂ и А₃ будутъ удовлетворяться только тѣ сферы потребностей, важность которыхъ выражается цифрами 50 и 20, и потому, если одинъ изъ этихъ двухъ экземпляровъ пойдетъ на замѣщеніе вещи А₁, то окажется потерянною польза, выражающаяся цифрою 20. Если же, напротивъ, послѣ уничтоженія цѣнности комплементарной группы, вещь А₁ самой придется дать лишь какое нибудь изолированное употребленіе въ качествѣ вспомогательнаго средства, то для нея останется открытою лишь третья отрасль употребленія, важность которой выражается цифрою 10. Слѣдовательно, въ данномъ случаѣ цѣнность вещи А₁ все еще будетъ колебаться между 10 („изолированное употребленіе“) и 20 („послѣдній, рѣшающій членъ группы“ въ силу замѣщенія). Еслибы, вмѣсто трехъ, существовала тысяча отраслей употребленія, тогда различіе между тысячною отраслью, — изъ которой, въ случаѣ надобности, пришлось бы брать нужный для замѣщенія экземпляръ, — и тысяча первую, — въ которой пришлось бы искать употребленія для экземпляра, сдѣланнагося излишнимъ благодаря распаденію комплементарной группы, — свелось бы, конечно, почти къ нулю. Вслѣдствіе этого, при наличности тѣхъ условій, о которыхъ мы только что говорили, —

3) Цѣнность могущихъ замѣщаться членовъ комплемен-

тарной группы, независимо от их конкретного комплементарного употребления, устанавливается на определенной высоте, на которой она остается для них и при распределении общей ценности группы между отдельными членами. Распределение это совершается таким образом, что из общей ценности той группы, — ценности, определяющей предельную пользу, получаемую при комбинированном употреблении, — выделяется прежде всего неизменная ценность могущих замещаться членов, а остаток, — колеблющийся смотря по величине предельной пользы, — приходится, в качестве их изолированной ценности, на долю тех членов, которые замещаться не могут. Предположим, что в нашем примере, которыми мы уже столько раз пользовались, члены А и В имеют неизменную „субституционную ценность“, выражающуюся цифрой 10 (или 20); в таком случае на долю немогущей замещаться вещи С придется изолированная ценность в 70, когда комбинированная предельная польза равна 100, или же изолированная ценность в 90, когда предельная польза достигает 120 *).

Так как из всех рассмотренных нами казуистических случаев самый последний встречается на практике всего чаще, то и образование ценности комплементарных материальных благ совершается преобладающим образом по последней формуле. Самое важное применение находит себя эта формула в особенности при распределении доходов производства между различными производительными силами, благодаря комбинированному действию которых они получают. Действительно, почти всякий продукт является результатом комбинированного действия целой группы комплементарных материальных благ: земельных угодий, труда, постоянного и оборотного капитала. Преобладающее большинство комплементарных материальных благ, в качестве имеющих на рынке сбыть товаров, может быть замещаемо как угодно; таковы, напр., работа наемных рабочих, сырые материалы, топливо, орудия и т. д. Только меньшинство их не поддается или, по крайней мере, не легко поддается замещению; таковы, напр., земельный участок, обрабатываемый крестьянином, рудник, железная дорога, фабричное здание со всем оборудованием, деятельность самого предпринимателя с ее чисто индивидуальными

*) Если бы вещь С тоже могла замещаться по более низкой «субституционной ценности», тогда мы получили бы случай, рассмотренный выше, на стр. 85, и предельная польза комбинированного употребления вообще не могла бы служить основой для определения и ценности комплементарной группы.

ми качествами, и пр. Такимъ образомъ мы находимъ здѣсь какъ разъ тѣ самыя казуистическія условія, при наличности которыхъ должна получить силу приведенная выше, подъ цифрою 3, формула распредѣленія цѣнности между отдельными членами комплементарной группы; и дѣйствительно она прилагается на практикѣ съ величайшею точностью. Въ самомъ дѣлѣ, въ практической жизни изъ общей суммы дохода вычитаются прежде всего „издержки производства“. Если присмотрѣться поближе, то окажется, что въ дѣйствительности это — не вся масса издержекъ, такъ какъ вѣдь и употребленный для производства участокъ земли или дѣятельность предпринимателя, въ качествѣ вещей, имѣющихъ цѣнность, тоже принадлежатъ къ числу „издержекъ производства“, — нѣтъ, это только расходы на *способныя замѣщаться производительныя средства данной субституціонной цѣнности*: на наемный трудъ, на сырье, на изнашивание орудій и т. д. Получающійся, за вычетомъ этихъ расходовъ, остатокъ, въ качествѣ „чистаго дохода“ относятъ на счетъ не могущихъ замѣщаться членовъ группы: крестьянинъ относитъ его на счетъ своей земли, горнопромышленникъ — на счетъ своего горнаго промысла, фабрикантъ — на счетъ своей фабрики, купецъ — на счетъ своей предпринимательской дѣятельности.

Когда доходность комплементарной группы возвышается, то никому не приходитъ въ голову относить увеличеніе дохода на счетъ членовъ, способныхъ замѣщаться, — напротивъ, говорятъ, что это именно „земельный участокъ“ или рудникъ „далъ больше дохода“. Но точно также и при пониженіи общей доходности никому не приходитъ въ голову ставить „расходы“ въ счетъ въ уменьшенной суммѣ, — нѣтъ, недоборъ объясняютъ тѣмъ, что земельный участокъ или рудникъ и т. д. далъ меньше дохода. И такое разсужденіе вполне логично и правильно: отъ матеріальныхъ благъ, способныхъ замѣщаться во всякое время, дѣйствительно зависитъ лишь постоянная субституціонная цѣнность, а отъ не могущихъ замѣщаться — вся остальная часть общей суммы пользы, получаемой при комбинированномъ употребленіи.

Тотъ путь, по которому мы шли до сихъ поръ въ нашемъ анализѣ, привелъ бы насъ и къ разрѣшенію проблемы, которая такъ много и долго занимала нашу науку и которая обыкновенно объявляется экономистами, — быть можетъ, слишкомъ поспѣшно, — неразрѣшимую, именно слѣдующей проблемы: опредѣлить размѣры участія, какое принимаетъ въ созданіи общаго продукта каждый изъ нѣсколькихъ

совмѣстно дѣйствующихъ факторовъ^{*)}). Правда, *физическую долю* участія нельзя, разумѣется, выразить въ цифрахъ; но вопросъ, не можемъ ли мы опредѣлить *долю иынности*, мнѣ кажется, нельзя рѣшать въ безусловно отрицательномъ смыслѣ. Впрочемъ, здѣсь не мѣсто вдаваться въ обсужденіе этого труднаго вопроса.

VI

Цѣнность производительныхъ матеріальныхъ благъ и вообще матеріальныхъ благъ «отдаленнаго порядка» — Отношеніе между цѣнностью и издержками производства

Прочитавъ это заглавіе, человѣкъ, знакомый съ дѣломъ, пойметъ, что теперь намъ предстоитъ заняться разрѣшеніемъ очень труднаго вопроса. Что *издержки производства* оказываютъ сильное вліяніе на цѣнность матеріальныхъ благъ, — это фактъ вполне доказанный и безспорный. Но какъ объяснить теоретически это вліяніе, и, въ особенности, какъ примирить его, не внося двойственности и противорѣчія въ объясненіе, со столь же несомнѣннымъ вліяніемъ, какое оказываетъ на цѣнность матеріальныхъ благъ ихъ полезность, — вотъ задача, надъ рѣшеніемъ которой такъ много пришлось работать нашей наукѣ. Долженъ ли быть принципъ издержекъ производства самостоятельнымъ и даже единственнымъ принципомъ цѣнности? На этотъ вопросъ отвѣчаетъ утвердительно школа социалистовъ, но она впадаетъ при этомъ въ такую массу внутреннихъ и внѣшнихъ противорѣчій, обнаруживаетъ такую неспособность примирить рѣзкое несоотвѣтствіе между жизнью и своимъ ученіемъ, что ея теорія не можетъ быть принята ни однимъ безпристрастнымъ ученымъ^{**)}. Или не является ли принципъ издержекъ производства если не единственнымъ, то по крайней мѣрѣ самостоятельнымъ принципомъ цѣнности, *наряду съ*

*) Ср. Bernhaldi, Versuch einer Kritik der Gründe für grosses und kleines Grundeigentum, Petersburg 1849, стр. 198; Mithoff, въ Schönberg's «Handbuch der politischen Ökonomie», изд. 2-е, стр. 692, и указанные тамъ авторы. Ср. также Wieser, Ursprung und Hauptgesetze des wirtschaftlichen Werts, стр. 170 и сл.

**) Соціалистическую теорію цѣнности я подвергъ недавно, въ своемъ сочиненіи «Geschichte und Kritik der Kapitalzinstheorien», Innsbruck 1884, стр. 427 — 444, настолько обстоятельной критикѣ, что не считаю здѣсь нужнымъ еще разъ возвращаться къ этой темѣ.

принципомъ полезности? И на этотъ вопросъ отвѣчаютъ утвердительно нѣкоторыя теоріи цѣнности, которыя я назвалъ бы *дуалистическими*. У однихъ экономистовъ дуализмъ носить чисто внѣшній характеръ, такъ какъ они, по примѣру Р и к а р д о, дуалистически раздѣляютъ только сферу дѣйствія двухъ различныхъ принциповъ: по ихъ ученію, въ одной области, — обнимающей матеріальныя блага, количество которыхъ ограничено, монопольныя матеріальныя блага и т. под., — всецѣло господствуетъ принципъ полезности, а въ другой, — обнимающей матеріальныя блага, количество которыхъ можетъ быть увеличиваемо по произволу человѣка, — всецѣло господствуетъ принципъ издержекъ. Другіе экономисты, — какъ, напр., Ш е ф ф л е, — не раздѣляя сферы дѣйствія обоихъ принциповъ, даютъ объясненіе, проникнутое внутреннимъ дуализмомъ: они рассматриваютъ цѣнность, какъ результатъ взаимодѣйствія и принципа полезности, и принципа издержекъ *). Какъ перваго, такъ и послѣдняго рода дуалистическимъ теоріямъ удается избѣгать грубыхъ противорѣчій съ фактами дѣйствительности. Да оно и естественно: кто имѣетъ въ своемъ распоряженіи два различныхъ принципа, тому очень не трудно все, что не поддается объясненію съ точки зрѣнія одного принципа, объяснять при помощи другого принципа. Однако-жь такая чисто внѣшняя и вдобавокъ лишь случайная гармонія (вполнѣ согласованными между собою объясненія, даваемая дуалистическими теоріями цѣнности, никогда не бывають **) не можетъ всетаки вознаграждать въ полной мѣрѣ за отсутствіе единства въ самой основѣ ученія. Намъ нужна именно такая теорія, которая всѣ явленія цѣнности выводила бы изъ одного и того же начала, и притомъ давала бы имъ исчерпывающее объясненіе. Вотъ, по моему мнѣнію, тотъ пунктъ, гдѣ теоріямъ цѣнности можно сказать; „Hic Rhodus, hic salta!“

Отнюдь не отрицая „закона издержекъ производства“ и отнюдь не прибѣгая, въ видахъ объясненія его, къ помощи какого нибудь особаго, спеціальнаго принципа, объяснить дѣйствіе этого закона тѣмъ же самымъ общимъ принципомъ, къ которому сводится цѣнность всѣхъ вообще матеріальныхъ благъ, — даже и такихъ, по отношенію къ которымъ законъ издержекъ производства не имѣетъ силы, — вотъ, на мой взглядъ, та трудная и важная задача, которая является пробнымъ камнемъ для раціональной теоріи цѣнности. На слѣдующихъ страницахъ мы едѣлаемъ попытку разрѣшить

*) См. выше примѣчаніе на стр. 67 — 69.

**) См. опять прим. на стр. 67 — 69.

эту задачу. Переходною ступеню къ такого рода рѣшенію должно послужить намъ изслѣдованіе вопроса о цѣнности производительныхъ матеріальныхъ благъ *).

Общее свойство всѣхъ матеріальныхъ благъ заключается въ томъ, что они служатъ для удовлетворенія человѣческихъ потребностей. Но только извѣстная часть матеріальныхъ благъ выполняетъ эту задачу непосредственно, — мы называемъ ихъ потребительными матеріальными благами (Genussgüter), — другая же часть матеріальныхъ благъ приноситъ намъ пользу, въ смыслѣ удовлетворенія нашихъ потребностей, лишь косвеннымъ путемъ, именно — помогая намъ производить другія матеріальныя блага, которыя только впоследствии пойдутъ на удовлетвореніе человѣческихъ потребностей: матеріальныя блага этой второй категоріи мы называемъ производительными матеріальными благами (Produktivgüter). Общее свойство всѣхъ производительныхъ матеріальныхъ благъ заключается, слѣдовательно, въ томъ, что они находятся лишь въ косвенной связи съ человѣческимъ благополучіемъ. Но степень этой косвенности оказывается неодинаковою для различныхъ матеріальныхъ благъ разсматриваемой категоріи. Такъ, напр., мука, изъ которой готовится хлѣбъ, стоитъ на нѣсколько ступеней ближе къ наступающему въ концѣ концовъ удовлетворенію потребности, нежели пашня, гдѣ была посѣяна пшеница, или рожь, изъ которой добывали муку. Для того чтобы сдѣлать нашъ анализъ вполне яснымъ и точнымъ, безусловно необходимо дать такую классификацію матеріальныхъ благъ, которая позволяла бы намъ обозначить различныя степени косвенности и непосредственности значенія ихъ для человѣческаго благополучія гораздо точнѣе, чѣмъ возможно это при общемъ раздѣленіи матеріальныхъ благъ на „потребительныя“ и „производительныя“. Для этой цѣли мы, по примѣру Менгера **), раздѣлимъ все вообще матеріальныя блага на различныя *порядки* или *разряды*. Къ первому разряду мы относимъ тѣ матеріальныя блага, которыя непосредственно служатъ для удовлетворенія человѣческихъ потребностей, стало быть — потребительныя матеріальныя блага (напр., хлѣбъ); ко второму — тѣ, при помощи которыхъ производятся матеріальныя блага перваго разряда (напр., мука, хлѣбная печь, работа пекаря, требуемая для

*) Ср. для всего настоящаго отдѣла превосходныя замѣчанія по этому вопросу у Менгера и Визера: Menger, Grundsätze der Volkswirtschaftslehre, стр. 123 и сл.; Wieser, Ursprung und Hauptgesetze des wirtsch. Wertes, стр. 139 и сл.

**) Menger, тамъ же, стр. 8 и сл.

изготовленія хлѣба); къ третьему — тѣ, которыя служатъ для производства матеріальныхъ благъ второго разряда (зерно, изъ котораго приготавливается мука, мельница, на которой зерно перемалывается, матеріалы для устройства хлѣбной печи и т. д.); къ четвертому — средства производства матеріальныхъ благъ третьяго разряда (земля, производящая хлѣбныя растенія, плугъ, которымъ она вспахивается, трудъ поселанина, матеріалы для постройки мельницы, и пр.), и такъ далѣе, — къ пятому, шестому, десятому разряду мы относимъ тѣ матеріальныя блага, полезность которыхъ, съ точки зрѣнія удовлетворенія человѣческихъ потребностей, заключается въ производствѣ матеріальныхъ благъ ближайшаго предшествующаго разряда.

Мы занимаемся теперь изслѣдованіемъ цѣнности производительныхъ матеріальныхъ благъ или, выражаясь иначе, матеріальныхъ благъ „болѣе отдаленныхъ порядковъ“. Прежде всего, безъ всякихъ доказательствъ ясно слѣдующее: цѣнность производительныхъ матеріальныхъ благъ не можетъ ни проистекать изъ какого нибудь иного источника, ни измѣряться какъ нибудь иначе, чѣмъ цѣнность всѣхъ прочихъ матеріальныхъ благъ. Приобрѣтать значеніе для нашего благополучія производительныя матеріальныя блага въ послѣднемъ счетѣ могутъ, подобно всѣмъ остальнымъ, только однимъ путемъ, именно — принося намъ извѣстную выгоду, которой безъ нихъ мы не получали бы; а такъ какъ выгоды, доставляемыя намъ ими, въ концѣ концовъ точно также заключаются въ удовлетвореніи нашихъ потребностей, то вполне естественно, что и цѣнность производительныхъ матеріальныхъ благъ будетъ высока въ томъ случаѣ, когда отъ нихъ зависитъ удовлетвореніе важной потребности, и будетъ низка въ томъ случаѣ, когда отъ нихъ зависитъ удовлетвореніе потребности маловажной *). Въ этомъ отношеніи все различіе между производительными и потребительными матеріальными благами сводится къ тому, что потребительныя матеріальныя блага и удовлетвореніе соотвѣтствующихъ потребностей находятся въ непосредственной причинной связи между собою, тогда какъ между производительными матеріальными благами и удо-

*) Возможную и въ области производительныхъ матеріальныхъ благъ казуистическую особенность, заключающуюся въ томъ, что приносимая вещь польза состоитъ не въ удовлетвореніи потребности, а въ прелотвореніи неудобствъ и непріятныхъ ошущеній. — мнѣ кажется, нѣтъ надобности разсматривать подробно, такъ какъ она представляетъ лишь совершенно подчиненное значеніе.

влетвореніемъ соотвѣствующихъ потребностей находится цѣлый болѣе или менѣе длинный рядъ промежуточныхъ звеньевъ, въ видѣ продуктовъ, производимыхъ съ помощью этихъ матеріальныхъ благъ. Благодаря этой отдаленности связи между производительными матеріальными благами и удовлетвореніемъ потребностей, увеличиваются матерія и пространство, на почвѣ которыхъ могутъ развиваться новаго рода законосообразныя отношенія, имѣющія мѣсто въ особенности между цѣнностью средствъ производства и цѣнностью производимыхъ съ ихъ помощью продуктовъ. Дѣйствіе основного закона цѣнности отъ этого не уничтожается и не нарушается, — оно лишь, совершенно также, какъ и въ сферѣ комплементарныхъ матеріальныхъ благъ, такъ сказать, обвивается массой побочныхъ элементовъ, образующихся благодаря чрезвычайной сложности явленій. Въ изслѣдованіи ихъ и должна заключаться наша задача.

Для этой цѣли представимъ себѣ типичный рядъ процессовъ производства.

Потребительное матеріальное благо, — назовемъ его A , — выходитъ изъ группы производительныхъ матеріальныхъ благъ перваго порядка, — назовемъ ее G_2 . — эта послѣдняя изъ группы матеріальныхъ благъ третьяго порядка G_3 , а группа G_3 , наконецъ, изъ группы средствъ производства четвертаго порядка G_4 . Для простоты предположимъ пока, что каждая изъ этихъ группъ производительныхъ средствъ истрачивается въ процессѣ производства своего продукта безъ всякаго остатка, и что данное производительное употребленіе является единственнымъ, для котораго она пригодна. Посмотримъ теперь, какая именно выгода, въ смыслѣ благополучія, зависитъ для владѣльца этихъ матеріальныхъ благъ отъ cadaго члена вышесприведеннаго ряда.

Что именно зависитъ отъ заключительнаго члена, т. е. отъ потребительнаго матеріальнаго блага A , мы уже знаемъ: это — его *предѣльная польза*. Поэтому намъ нужно начать изслѣдованіе лишь съ члена G_2 . Еслибы у насъ не было группы G_2 , то мы не получили бы ея продукта A , слѣдовательно, матеріальныхъ благъ даннаго рода A мы имѣли бы на одинъ экземпляръ меньше, чѣмъ теперь. Но „на одинъ экземпляръ меньше“ означаетъ, какъ мы уже знаемъ, недочетъ въ удовлетвореніи потребности, и притомъ потребности наименѣе важной, на удовлетвореніе которой хозяйственный расчетъ еще позволяетъ употребить одинъ экземпляръ изъ общаго запаса матеріальныхъ благъ; другими словами, означаетъ утрату или неполученіе предѣльной пользы продукта A . Стало быть, отъ группы G_2 зависитъ, точно также какъ и

отъ самого заключительнаго продукта А, предѣльная польза этого послѣдняго. Продолжимъ нашъ анализъ дальше. Возьмемъ слѣдующій членъ. Еслибы у насъ не было группы G_3 , то мы не имѣли бы и группы G_2 , являющейся ея продуктомъ, не получили бы, далѣе, и одного экземпляра потребительныхъ матеріальныхъ благъ А, а значитъ—и его предѣльной пользы. Стало быть, и отъ группы G_3 зависитъ та же самая выгода, что и отъ слѣдующихъ за нею въ производственномъ рядѣ членовъ. То же самое нужно сказать и относительно группы G_4 . Если у насъ недостаетъ ея, то не будетъ, конечно, и экземпляра группы G_3 , не будетъ, далѣе, экземпляра группы G_2 , экземпляра А и, наконецъ, его предѣльной пользы. Въ виду этого мы можемъ выставить слѣдующее общее положеніе: Отъ всѣхъ переходящихъ одна въ другую группъ производительныхъ средствъ болѣе отдаленнаго порядка зависитъ одна и та же выгода, въ смыслъ благополучія, именно предѣльная польза ихъ заключительнаго продукта. Такой выводъ никому не покажется страннымъ. Въдѣ очевидно безъ всякихъ объясненій, что рядъ производственныхъ процессовъ, соприкасающійся съ нашимъ благополучіемъ только заключительнымъ своимъ членомъ, не можетъ ни имѣть своею цѣлью другую пользу, ни приводить въ результатъ къ другой пользѣ, кромѣ той, которую приносить именно самый заключительный членъ. Каждый изъ членовъ ряда представляетъ собою необходимое условіе для полученія одной и той же конечной пользы, только стоятъ они то нѣсколько дальше отъ нея, то нѣсколько ближе къ ней, такъ что каждый изъ нихъ отдѣляется отъ заключительнаго члена неодинаковымъ разстояніемъ.

Отсюда мы выводимъ слѣдующія общія правила относительно цѣнности производительныхъ средствъ: *Во-первыхъ:* такъ какъ отъ всѣхъ послѣдовательно переходящихъ одна въ другую группъ производительныхъ матеріальныхъ благъ зависитъ одна и та же польза, то и цѣнность всѣхъ ихъ должна быть, по существу своему, одна и та же. *Во-вторыхъ:* величина этой общей ихъ цѣнности опредѣляется для всѣхъ нихъ въ послѣднемъ счетѣ величиною предѣльной пользы ихъ заключительнаго продукта, непосредственно пригоднаго для удовлетворенія потребностей. Мы подчеркиваемъ: „въ послѣднемъ счетѣ“. Дѣло въ томъ, что, наряду съ этимъ, *въ-третьихъ,* цѣнность каждаго производительнаго средства находитъ себѣ непосредственное мѣрило въ цѣнности производимаго имъ продукта, принадлежащаго къ слѣдующему порядку. Непосредственная полезность производительнаго средства заключается въ производствѣ продукта, а значеніе

этой пользы и самого производительнаго средства мы будем оцѣнивать, конечно, тѣмъ выше, чѣмъ важнѣе и цѣннѣе для насъ произведенный продуктъ. Съ матеріальной стороны это положеніе вполне совпадаетъ съ предшествующимъ, такъ какъ въ цѣнности матеріальныхъ благъ болѣе близкаго порядка отражается и предѣльная польза заключительнаго продукта. Отъ предѣльной пользы заключительнаго продукта и направляется цѣнность ко всѣмъ группамъ производительныхъ средствъ, но не сразу, а постепенно. Прежде всего и непосредственно величина предѣльной пользы отпечатывается въ цѣнности заключительнаго продукта. Цѣнность заключительнаго продукта служитъ основой для опредѣленія цѣнности той группы матеріальныхъ благъ, непосредственнымъ продуктомъ которой онъ является, цѣнность этой группы — основой для цѣнности группы матеріальныхъ благъ третьяго порядка, а эта послѣдняя — для цѣнности группы четвертаго порядка. Такимъ образомъ отъ одной группы къ другой измѣняется названіе элемента, которымъ опредѣляется цѣнность, но подъ различными именами дѣйствуетъ всегда одна и та же сущность: это — предѣльная польза заключительнаго продукта.

Несмотря на матеріальное единство обоихъ положеній, мы сочли всетаки не лишнимъ точнѣе формулировать послѣднее изъ нихъ. Оно имѣетъ значеніе удобной сокращенной формулы, которою въ практической жизни мы пользуемся даже чаще, нежели самой основной формулой. Когда мы высчитываемъ, какое значеніе имѣетъ для нашего благополучія данное производительное средство, то мы, конечно, прежде всего смотримъ на тотъ продуктъ, который приобретаемъ съ помощью его, а затѣмъ на то, какую важность имѣетъ для нашего благополучія *этотъ продуктъ*. Если мы этого еще не знаемъ, тогда намъ приходится, конечно, пересмотрѣть всѣ группы одна за другою, пока мы не придемъ наконецъ къ предѣльной пользѣ заключительнаго члена, непосредственно пригоднаго для удовлетворенія нашихъ потребностей. Но очень часто не представляется надобности въ этомъ. Благодаря прежнимъ оцѣнкамъ или опыту, представленіе о цѣнности продуктовъ у насъ имѣется уже въ готовомъ, законченномъ видѣ, — тогда мы безъ дальнѣйшихъ разсужденій принимаемъ его за основу для опредѣленія цѣнности производительныхъ средствъ. Лѣсоторговецъ, желающій купить лѣсу на кленки для бочекъ, очень быстро справится съ опредѣленіемъ цѣнности, какую имѣетъ для него лѣсъ: онъ высчитываетъ, сколько кленокъ можно изъ него сдѣлать, а что стоятъ кленки для бочекъ въ данный моментъ на

*цѣнность
продукта
и др. др.*

рынкѣ, это ему уже известно; объ остальномъ ему беспокоиться нечего.

Странная судьба постигла въ нашей литературѣ ту мысль, что цѣнность производительныхъ средствъ опредѣляется цѣнностью ихъ продуктовъ. Эта идея отличается такой необычайной ясностью, что она уже съ раннихъ поръ является въ умѣ экономистовъ какъ бы сама собою. Мы встрѣчаемъ ее, между прочимъ, уже у Сэ, позднѣе у Германа, Риделя и Рошера *). Но этимъ писателямъ она представлялась черезчуръ ужъ ясною: они считали излишнимъ сперва развить ее, обосновать или же отвести ей строго опредѣленное мѣсто въ своей системѣ, — напротивъ, они пользовались ею, какъ твердо установленной аксіомой, въ тѣхъ рѣдкихъ случаяхъ, когда она оказывалась для нихъ нужною. И вотъ мы наблюдаемъ такого рода странное явленіе: рассматриваемая идея оставалась въ нѣкоторомъ родѣ „истиной на случай“, о которой иногда вспоминали, а иногда и нѣтъ, но которая не проникала въ систематическое сознаніе, а потому и не оказывала никакого вліянія на общій характеръ всего ученія о цѣнности. *Implicite* вѣрили въ нее, *explicite* доказывали нѣчто совершенно противоположное ей. Если не было ни одного теоретика, который при случаѣ не держался бы того убѣжденія, что цѣнность производительнаго средства „виноградникъ“ находится въ зависимости отъ цѣнности его продукта „вино“, то не было, съ другой стороны, и ни одного почти теоретика, который въ то же время не доказывалъ бы, наоборотъ, что цѣнность продуктовъ зависитъ отъ издержекъ производства, т. е. отъ средствъ производства, потраченныхъ на изготовленіе этихъ продуктовъ. Лишь Менгеру, съ его яснымъ систематическимъ умомъ, суждено было возвести старую „истину на случай“ на степень твердаго научнаго принципа **).

Наши положенія относительно цѣнности производительныхъ средствъ мы рассматривали до сихъ поръ лишь какъ результатъ дѣйствія внутреннихъ причинъ, въ нѣкоторомъ родѣ какъ постулатъ экономической логики. Спрашивается, въ какомъ же отношеніи находится къ этимъ логическимъ постулатамъ опытъ? Онъ подтверждаетъ ихъ. Въ доказательство этого мы можемъ сослаться именно на тотъ самый „законъ издержекъ“, который на первый взглядъ кажется столь враждебнымъ нашей теоріи предѣльной пользы. Опытъ

*) Подробнѣе объ этомъ см. въ моей книгѣ „Geschichte und Kritik der Kapitalzinstheorien“, стр. 163, 242 и сл., 255 и сл.

**) Menger, Grundsätze etc., стр. 123 и сл.

показываетъ, что цѣнность большинства матеріальныхъ благъ соотвѣтствуетъ „издержкамъ производства“ ихъ. Но въдѣ „издержки производства“ представляютъ изъ себя не что иное, какъ совокупность производительныхъ матеріальныхъ благъ, — работы, капитала, имущества и т. под., — которыя нужно затратить на производство продукта. Поэтому, общее извѣстное положеніе относительно тождества издержекъ производства и цѣнности является лишь другою формою для выраженія тождества цѣнности послѣдовательно переходящихъ одна въ другую группъ матеріальныхъ благъ различнаго порядка. Мнѣ прекрасно извѣстно, разумѣется, что, поскольку рѣчь идетъ о *причинѣ* этой тождественности, закону издержекъ производства дается обыкновенно толкованіе совершенно противоположное нашему: мы утверждаемъ, что цѣнность производительныхъ средствъ, — слѣдовательно, матеріальныхъ благъ, употребляемыхъ на производство продукта, — опредѣляется цѣнностью производимыхъ ими продуктовъ, между тѣмъ какъ обыкновенно понимаютъ законъ издержекъ производства въ томъ смыслѣ, что, наоборотъ, цѣнность продуктовъ опредѣляется высотой издержекъ производства, слѣдовательно, цѣнностью производительныхъ средствъ, потраченныхъ на производство этихъ продуктовъ. Источникъ этого разногласія по вопросу о причинѣ тождественности цѣнности и издержекъ производства мы постараемся выяснитъ нѣсколько ниже; здѣсь же намъ нужно лишь отмѣтить слѣдующее обстоятельство: законъ издержекъ производства доказываетъ, что упомянутая тождественность цѣнностей послѣдовательно, переходящихъ одна въ другую группъ производительныхъ средствъ различнаго порядка, — по той или по иной причинѣ, — дѣйствительно существуетъ.

Правда, одинаковость цѣнности въ данномъ случаѣ является не абсолютною, а лишь приблизительною: мы можемъ говорить тутъ только о *тенденціи къ равенству цѣнности*, — не больше. Отклоненія отъ абсолютной тождественности бываютъ двухъ родовъ: частью случайныя, частью регулярныя. И тѣ, и другія выдѣляются тѣмъ, что производство требуетъ траты времени. Въ продолженіе того, нерѣдко очень длиннаго, періода времени, который необходимъ для того, чтобы матеріальныя блага шестого или восьмого порядка постепенно прошли чрезъ всѣ промежуточныя стадіи и достигли окончательной формы непосредственно пригоднаго для потребленія продукта, — люди и вещи могутъ измѣниться. Могутъ произойти перемѣны въ самыхъ потребностяхъ, могутъ произойти перемѣны въ отношеніи между нуждами и средствами ихъ удовлетворенія, и въ особенности можетъ измѣ-

ниться представлѣніе людей объ этомъ отношеніи; вполне естественно, что вмѣстѣ съ тѣмъ должны подвергаться измѣненіямъ и опредѣленія цѣнности, которую приобрѣтаютъ матеріальныя блага на различныхъ стадіяхъ процесса производства окончательнаго продукта. Колебанія, проистекающія изъ этого источника, могутъ быть, разумѣется, то сильными, то слабыми, могутъ направляться то вверхъ, то внизъ: они являются колебаніями неправильными, случайными. Но наряду съ этимъ мы замѣчаемъ и постоянное, правильное отклоненіе отъ полной тождественности цѣнности и издержекъ производства. Можно наблюдать именно такого рода явленіе: общая совокупная цѣнность полной группы матеріальныхъ благъ болѣе отдаленнаго порядка всегда отстаютъ нѣсколько отъ цѣнности продукта этой группы, и притомъ величина этой разницы въ цѣностяхъ бываетъ то больше, то меньше, смотря по продолжительности періода времени, который требуется для превращенія данной группы производительныхъ средствъ въ ея продуктъ. Предположимъ, напр., что цѣнность продукта равна 100. Въ такомъ случаѣ общая цѣнность употребленныхъ на его производство работъ, земельныхъ угодій, постоянныхъ и оборотныхъ капиталовъ *) должна быть, какъ показываетъ опытъ, нѣсколько меньше 100, а именно, напр., 95, когда процессъ производства продолжается цѣлый годъ, или, напр., 97—98, когда процессъ производства продолжается только полгода. Эта-то разница и представляетъ собою ту складку, въ которой скрывается прибыль на капиталъ. Ея объясненіе составляетъ самостоятельную проблему необычайной трудности, — проблему, которую я попытался разрѣшить въ другомъ своемъ сочиненіи **).

*) Что касается постоянного капитала, то въ данномъ случаѣ можно принимать въ расчетъ, конечно, только ту долю его, которая изнашивается въ процессѣ производства.

**) См. мое сочиненіе о «Капиталѣ и прибыли на капиталъ» («Kapital und Kapitalzins»). Первая часть его вышла уже въ 1884 году; оно содержитъ въ себѣ «Исторію и критику теорій прибыли на капиталъ» («Geschichte und Kritik der Kapitalzinstheorien», Innsbruck, 1884) Вторая часть, содержащая въ себѣ положительную теорію прибыли на капиталъ, выйдетъ въ свѣтъ въ скоромъ времени. — Въ дополненіе къ сказанному въ текстѣ я считаю уместнымъ сдѣлать здѣсь лишь слѣдующія замѣчанія. Разсматривая незначительное, но постоянное и правильное несовпаденіе, существующее между цѣнностью продуктовъ и цѣнностью употребленныхъ на ихъ производство производительныхъ средствъ («издержки производства»), большинство новѣйшихъ экономистовъ приходитъ къ выводу, что бросающимися въ глаза матеріальными расходами (трудъ, земля, капиталы) далеко не исчерпывается вся совокупность издержекъ производства, что кромѣ нихъ должна существовать еще нѣкоторая идеальная часть издержекъ производства, на долю которой и падаетъ потомъ недоборъ въ общей цѣнности. По во-

Впрочемъ, этотъ вопросъ не входитъ въ кругъ предметовъ настоящаго нашего изслѣдованія, и потому въ дальнѣйшемъ изложени я не буду обращать вниманія на существованіе вышеупомянутой разницы въ цѣнности продукта и производительныхъ средствъ: игнорированіе ея нисколько не повредитъ анализу тѣхъ явленій, которыми мы теперь занимаемся.

На предыдущихъ страницахъ, выводя законъ цѣнности производительныхъ матеріальныхъ благъ, мы предполагали для простоты, что каждая группа производительныхъ средствъ пригодна лишь для одного вполне опредѣленнаго употребленія. Но такое упрощенное положеніе дѣль въ дѣйствительной жизни встрѣчается очень рѣдко. Какъ разъ именно производительныя матеріальныя блага въ гораздо большей степени, нежели потребительныя матеріальныя блага, отличаются пригодностью для самаго разнообразнаго употребленія. Преобладающее большинство ихъ способно служить для нѣсколькихъ, а нѣкоторыя, — какъ, напр., желѣзо, уголь и въ особенности человѣческой трудъ, — для безчисленнаго множества различныхъ производительныхъ цѣлей. Впрочемъ естественно, что съ этими фактическими условіями мы не можемъ не считаться и въ нашемъ теоретическомъ изслѣдованіи: мы должны выяснить, дѣйствительно ли подвергается модификаціи, и какой именно модификаціи подвергается установленный нами законъ, въ силу котораго цѣнность группы матеріальныхъ благъ отдаленнаго порядка опредѣляется цѣнностью продукта этой группы.

Итакъ, будемъ видоизмѣнять условія типичнаго случая, взятаго нами въ видѣ примѣра. Предположимъ, что у даннаго лица находится въ распоряженіи большой запасъ группъ производительныхъ средствъ второго порядка (G_2). Съ помощью каждой такой группы собственникъ можетъ произвести, по своему усмотрѣнію, или потребительное благо рода А, или потребительное благо рода В, или же наконецъ потребительное благо рода С. Само собой понятно, что онъ будетъ заботиться объ установленіи гармоніи въ удовлетво-

просу относительно природы этой нематеріальной части издержекъ производства мнѣнія нашихъ экономистовъ расходятся. Одни изъ нихъ усматриваютъ ее въ «воздержаніи» капиталиста, другіе — въ моральной «работѣ» (сбереженіе и т. под.), третьи — въ «использованіи» или «распоряженіи» вложенными въ производство капиталами. Однако-жъ противъ всѣхъ такого рода попытокъ объяснить прибыль на капиталъ можно сдѣлать очень вѣскія возраженія. См. мою книгу «Geschichte und Kritik», etc., въ разныхъ мѣстахъ, особенно же стр. 225 и сл., затѣмъ отдѣлъ VIII (Nutzungstheorien), IX (Abstinentztheorien) и X (Arbeitstheorien).

рени различных своих потребностей, и потому съ помощью разных частей своего запаса производительных средств онъ станетъ производить одновременно потребительныя матеріальныя блага всѣхъ трехъ родовъ, и притомъ въ такомъ количествѣ, которое ему дѣйствительно требуется для удовлетворенія его нуждъ. При гармоническомъ удовлетвореніи потребностей, размѣры производства въ каждой отрасли будутъ регулироваться такимъ образомъ, чтобы отъ послѣдняго экземпляра каждаго рода матеріальныхъ благъ зависѣло удовлетвореніе потребностей одинаковой, приблизительно, важности, чтобы, слѣдовательно, предѣльная польза одного экземпляра была приблизительно одинакова по своей величинѣ *). Однако-жъ различія, и даже значительныя различія въ предѣльной пользѣ оказываются неустраняемыми, ибо, какъ мы уже знаемъ (см. выше, стр. 39 и сл.), конкретныя потребности, принадлежащія къ одному и тому же виду, не всегда представляютъ изъ себя однородный и непрерывный рядъ. Возьмемъ приведенный прежде примѣръ (стр. 40). Первая печь въ комнатѣ будетъ приносить мнѣ весьма большую пользу, — обозначимъ ее, напр., цифрою 200; вторая печь будетъ для меня уже совершенно бесполезна. Само собой понятно, что въ виду этого въ заботахъ объ удовлетвореніи данной своей потребности я ни въ какомъ случаѣ не пойду дальше устройства *одной* печи, предѣльная польза которой выражается цифрою 200, — не пойду дальше даже тогда, когда въ другихъ отрасляхъ потребностей средній уровень предѣльной пользы равняется только 100 или 120. Слѣдовательно, для того чтобы остаться вѣрными дѣйствительности, мы должны предположить въ своемъ типическомъ примѣрѣ, что предѣльная польза одного экземпляра въ трехъ разрядахъ производительныхъ матеріальныхъ благъ А, В и С — неодинакова, а именно для А она равняется, скажемъ, 100, для В — 120, для С — 200.

Теперь спрашивается, какъ высока, при данныхъ условіяхъ, цѣнность одной группы производительныхъ средствъ G_2 ?

Мы уже настолько изоцирились въ казуистическихъ рѣшеніяхъ подобнаго рода, что можемъ безъ всякихъ колебаній отвѣтить: цѣнность этой группы будетъ равна 100. Въ самомъ дѣлѣ, предположимъ, что одна изъ имѣющихся въ распоряженіи даннаго лица группъ производительныхъ средствъ второго порядка утрачена какимъ нибудь образомъ.

*) Этого требуетъ принципъ хозяйственности; ср. Wieser, Ursprung und Hauptgesetze etc., стр. 148 и сл.

Ясно, что въ такомъ случаѣ собственникъ переложитъ утрату на наименѣе важный, наименѣе чувствительный пунктъ: онъ не захочетъ ограничивать производство ни въ отрасли матеріальныхъ благъ В, гдѣ ему пришлось бы лишиться предѣльной пользы въ 120, ни въ отрасли матеріальныхъ благъ С, гдѣ онъ потерялъ бы даже предѣльную пользу въ цѣлыхъ 200, — нѣтъ, онъ просто-напросто станетъ производить на одинъ экземпляръ меньше матеріальныхъ благъ рода А, причемъ ему приходится терять лишь предѣльную пользу въ 100. Давая общую формулировку этому правилу, мы получимъ слѣдующее положеніе: *Цѣнность единицы производительныхъ средствъ определяется предѣльной пользой и цѣнностью продукта, имѣющаю наименьшую предѣльную пользу среди всѣхъ продуктовъ, на производство которыхъ хозяйственный расчетъ позволилъ бы употребить эту единицу производительныхъ средствъ.* Мы видимъ такимъ образомъ, что всѣ тѣ отношенія между цѣнностью производительныхъ средствъ и цѣнностью ихъ продуктовъ, которыя мы вывели выше для одного частнаго случая, — именно предположивъ, въ видахъ упрощенія анализа, что каждая группа производительныхъ матеріальныхъ благъ допускаетъ только одинъ способъ употребленія, — всѣ эти отношенія сохраняютъ силу во всѣхъ случаяхъ: таковы именно вообще отношенія между цѣнностью производительныхъ средствъ и цѣнностью ихъ *самого малоцѣннаго* продукта. ~~з~~

Но какъ же обстоитъ дѣло съ цѣнностью продуктовъ двухъ остальныхъ родовъ В и С? Этотъ вопросъ приводитъ насъ къ самому источнику „закона издержекъ производства“.

Еслибы цѣнность матеріальныхъ благъ даннаго рода всегда, при всевозможныхъ обстоятельствахъ, опредѣлялась предѣльной пользой, получаемой въ предѣлахъ этого самаго рода матеріальныхъ благъ, тогда матеріальныя блага обоихъ разсматриваемыхъ родовъ В и С *) имѣли бы цѣнность отличную какъ отъ цѣнности матеріальныхъ благъ рода А, такъ и отъ цѣнности ихъ издержекъ производства G_2 : В имѣло цѣнность въ 120, С — цѣнность въ 200. Но теперь передъ нами одинъ изъ тѣхъ случаевъ, когда, путемъ замѣщенія, утрата, происходящая въ предѣлахъ одного рода матеріальныхъ благъ, перекладывается на другой родъ, и когда вслѣдствіе этого предѣльная польза, получающаяся

*) Точнѣе говоря: одинъ экземпляръ матеріальныхъ благъ того и другого рода. Выраженіе, фигурирующее въ текстѣ, я употребляю лишь ради краткости.

въ предѣлахъ послѣдняго рода, служить основой для опредѣленія цѣнности и перваго рода *). Въ самомъ дѣлѣ, если утраченъ одинъ экземпляръ матеріальныхъ благъ рода С, то намъ нѣтъ необходимости отказываться отъ предѣльной пользы въ 200, каторую непосредственно принесъ бы этотъ экземпляръ, — напротивъ, мы можемъ произвести и произведемъ сейчасъ же, съ помощью единицы производительныхъ средствъ G_2 , новый экземпляръ рода С, взамятъ утраченнаго, и предпочтемъ произвести на одинъ экземпляръ меньше матеріальныхъ благъ того рода, въ сферѣ которыхъ предѣльная польза, а — значить — и потеря пользы, оказывается наименьшею; таковыми являются въ нашемъ примѣрѣ матеріальныя блага рода А. Поэтому одинъ экземпляръ рода С, благодаря возможности произвести новый экземпляръ на мѣсто утраченнаго, будетъ оцѣниваться не по своей собственной предѣльной пользѣ въ 200, а по предѣльной пользѣ наименѣе родственнаго продукта А, равняющейся лишь 100. То же самое слѣдуетъ сказать, конечно, и относительно цѣнности матеріальныхъ благъ рода В, и вообще относительно цѣнности всякаго рода матеріальныхъ благъ, которыя „находятся въ производственномъ родствѣ“ („produktionsverwandt“ ***) съ А и непосредственная предѣльная польза которыхъ при этомъ выше предѣльной пользы матеріальныхъ благъ рода А.

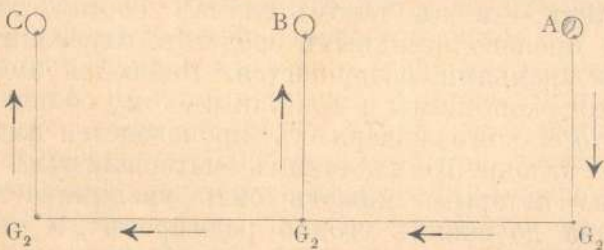
Отсюда мы можемъ сдѣлать нѣсколько важныхъ выводовъ. Прежде всего, указаннымъ путемъ цѣнность матеріальныхъ благъ, обладающихъ болѣе высокою индивидуальною предѣльною пользою, уравнивается съ цѣнностью „предѣльнаго продукта“ ***)[†], а следовательно, и съ цѣнностью тѣхъ производительныхъ средствъ, продуктами которыхъ являются тѣ и другія: принципъ тождества „цѣнности“ и „издержекъ производства“, какъ видимъ, оказывается вѣрнымъ и въ приложеніи къ разсматриваемому роду матеріальнымъ благамъ. Однако-жъ необходимо имѣть въ виду, что въ данномъ случаѣ тождественность достается совершенно инымъ путемъ, нежели между цѣнностью предѣльнаго продукта и его издержками производства. При опредѣленіи цѣнности предѣльнаго продукта мы видѣли, что тутъ цѣнность производительныхъ средствъ приспосабливается къ цѣнности продукта, что цѣнность продукта является элементомъ опредѣляющимъ, а цѣнность производительныхъ средствъ — элементомъ опредѣляемымъ. Раз-

*) Ср. выше, гл. II, стр. 56 и сл.

**) Wieser тамъ же, стр. 146.

***) «Grenzprodukt». — такъ, для краткости, мы будемъ называть тотъ продуктъ, предѣльная польза котораго оказывается наименьшею.

смаатривая, какъ образуется цѣнность матеріальныхъ благъ, обладающихъ болѣе высокою индивидуальною предѣльною полезностію, мы находимъ, что здѣсь, наоборотъ, опредѣляющимъ элементомъ является цѣнность производительныхъ средствъ, а опредѣляемымъ — цѣнность продукта: цѣнность продукта приспособляется къ цѣнности производительныхъ средствъ. Правда, въ послѣднемъ счетѣ она приспособляется только къ цѣнности другого продукта, именно — предѣльнаго продукта, находящагося въ производственномъ родствѣ съ разсматриваемаго рода матеріальными благами; но первоначально она приспособляется также и къ цѣнности производительныхъ средствъ, произведеніемъ которыхъ является предѣльный продуктъ и которые служатъ посредствующимъ звеномъ, связывающимъ разсматриваемаго рода матеріальныя блага съ предѣльнымъ продуктомъ. Цѣнность направляется здѣсь отъ предѣльнаго продукта къ разсматриваемаго рода матеріальнымъ благамъ, такъ сказать, по ломаной линіи. Сперва она идетъ, — какъ графически изображено на нашемъ рисункѣ, — отъ предѣльнаго продукта къ производительнымъ средствамъ, опредѣляетъ ихъ цѣнность и потомъ снова идетъ въ обратномъ направленіи, поднимаясь отъ производительныхъ средствъ къ другимъ продуктамъ, которые могутъ быть произведены ими:



Въ концѣ концовъ, слѣдовательно, къ продуктамъ болѣе высокой непосредственной предѣльной полезности цѣнность притекаетъ отъ тѣхъ средствъ производства, которыми они произведены. Наполняя абстрактную формулу конкретнымъ содержаніемъ, получимъ слѣдующее правило: когда мы опредѣляемъ, какую цѣнность представляетъ для насъ вещь В или С, вообще матеріальное благо болѣе высокой непосредственной предѣльной полезности, мы должны сказать прежде всего: данный продуктъ имѣетъ для насъ такую же цѣнность, какъ и производительныя средства, съ помощью которыхъ мы можемъ снова произвести этотъ предметъ во всякое время. Далѣе, если мы изслѣдуемъ, какую цѣнность имѣютъ сами эти производительныя средства, то найдемъ,

*цѣнность
нормы
дан*

? } что цѣнность эта опредѣляется предѣльной пользою предѣльнаго продукта А. Впрочемъ, въ очень многихъ случаяхъ намъ не представляется надобности заниматься такого рода изслѣдованіемъ. Въ очень многихъ случаяхъ мы уже заранѣе знаемъ цѣнность производительныхъ средствъ, не выводя ее шагъ за шагомъ изъ ея источника *); и во всѣхъ подобныхъ случаяхъ, пользуясь безошибочными и цѣлесообразными приемами сокращенія, мы измѣряемъ цѣнность продуктовъ просто ихъ издержками производства.

Итакъ, экономисты дѣйствительно вполнѣ правы, когда они говорятъ, что цѣнность продукта опредѣляется издержками производства. Только при этомъ необходимо постоянно помнить тѣ предѣлы, въ которыхъ имѣетъ силу „законъ издержекъ производства“, и тотъ источникъ, изъ котораго онъ почерпаетъ свою силу. *Во-первыхъ, «законъ издержекъ производства» представляетъ собою законъ частный. Онъ проявляется лишь въ такой мѣрѣ, въ какой оказывается возможнымъ приобретать въ желательномъ количествѣ и своевременно новые экземпляры матеріальныхъ благъ взаменъ прежнихъ при помощи производства. Если нѣтъ возможности замѣнить прежній экземпляръ новымъ, тогда цѣнность каждаго продукта опредѣляется непосредственно предѣльной пользою того именно рода матеріальныхъ благъ, къ которому онъ принадлежитъ, — и въ такомъ случаѣ соотвѣтствіе между цѣнностью производительныхъ средствъ, служащихъ промежуточными звеньями, разрушается. Наблюдая именно этого рода явленія, экономисты и пришли къ тому общеизвѣстному выводу, что законъ издержекъ производства имѣетъ силу только по отношенію къ такимъ матеріальнымъ благамъ, „количество которыхъ можетъ быть увеличиваемо путемъ производства до какихъ угодно размѣровъ“, и что онъ является лишь закономъ относительнымъ, который не заставляетъ цѣнность соотвѣтствующихъ матеріальныхъ благъ держаться неизмѣнно на уровнѣ издержекъ производства, а допускаетъ колебанія вверхъ и внизъ, — смотря по тому, отстаютъ въ данный моментъ производство отъ потребностей, или же опережаетъ ихъ.*

2) Но еще важнѣе не упускать изъ вида того, что, *во-вторыхъ, даже и тамъ, гдѣ законъ издержекъ производства имѣетъ силу, издержки производства являются не окончательнымъ, а всегда лишь промежуточнымъ факторомъ, которымъ опредѣляется*

*) Въ особенности существованіе раздѣленія труда и обмѣна много способствуетъ тому, что и цѣнность промежуточныхъ продуктовъ нерѣдко устанавливается самостоятельно.

цѣнность матеріальныхъ благъ. Въ послѣднемъ счетѣ, не издержки производства даютъ цѣнность своимъ продуктамъ, а наоборотъ — издержки производства получаютъ цѣнность отъ своихъ продуктовъ. Въ приложеніи къ тѣмъ производительнымъ матеріальнымъ благамъ, которыя допускаютъ только одного рода производительное употребленіе, это ясно, какъ божій день. Не потому дорого токайское вино, что дороги токайскіе виноградники, а наоборотъ — токайскіе виноградники имѣютъ высокую цѣнность благодаря тому, что высока цѣнность ихъ продукта. Этого никто не станетъ отрицать; зато также никто не станетъ отрицать и того, что цѣнность ртутнаго рудника зависитъ отъ цѣнности ртути, цѣнность земли, на которой сѣется пшеница, — отъ цѣнности пшеницы, цѣнность печи для обжиганія кирпича — отъ цѣнности кирпича, а не наоборотъ. Только благодаря многосторонности употребленія большинства производительныхъ матеріальныхъ благъ можетъ получиться обратное впечатлѣніе, которое при болѣе внимательномъ взглядѣ на дѣло сейчасъ же и оказывается не соответствующимъ дѣйствительности. Какъ луна отбрасываетъ на землю не свой, а заимствованный у солнца свѣтъ, точно также и допускающія многостороннее употребленіе производительныя матеріальныя блага отбрасываютъ на другіе свои продукты цѣнность, получаемую ими отъ ихъ предѣльнаго продукта. Основа цѣнности лежитъ не въ нихъ, а внѣ ихъ — въ предѣльной пользѣ продуктовъ.

Обыкновенно однако-жъ законъ издержекъ производства истолковывается въ такомъ смыслѣ, что издержки производства составляютъ самостоятельный или даже единственный принципъ цѣнности. Это мнѣніе совершенно неосновательно. Противъ него можно выдвинуть подавляющую массу вѣскихъ аргументовъ. Прежде всего нельзя, не впадая въ непослѣдовательность, провести до конца ту мысль, что цѣнность производительныхъ средствъ является причиною, а цѣнность продуктовъ является слѣдствіемъ. Цѣнность вещи объясняютъ издержками ея производства, т. е. цѣнностью производительныхъ средствъ, которыми она произведена. Но спрашивается, откуда же берется цѣнность производительныхъ средствъ? Чтобы быть послѣдовательнымъ, нужно отвѣтить: она опредѣляется издержками производства *этихъ производительныхъ средствъ*, стало быть, цѣнностью производительныхъ средствъ третьяго порядка, цѣнность производительныхъ средствъ третьяго порядка, въ свою очередь, — цѣнностью производительныхъ средствъ четвертаго порядка, а эта послѣдняя — цѣнностью производительныхъ средствъ пятаго порядка, и такъ далѣе. Что же дальше? Остается, очевидно,

одно изъ двухъ: или, во-первыхъ, углубляясь все больше и больше въ прошлое, мы доходимъ наконецъ до такихъ матеріальныхъ благъ, которыя сами уже не являются результатомъ производительной дѣятельности, каковы, напр., земля, человѣческій трудъ; тутъ наше объясненіе останавливается; но въ такомъ случаѣ оказывается невозможнымъ объяснить и цѣнность этихъ именно матеріальныхъ благъ издержками производства; ихъ цѣнность либо остается необъясненною, либо должна быть объяснена, вопреки принципу издержекъ производства, какимъ нибудь другимъ принципомъ; или же, во-вторыхъ, при помощи какого нибудь діалектическаго фокуса, мы сумѣемъ и цѣнность этихъ матеріальныхъ благъ объяснить ихъ издержками производства, — напр., цѣнность человѣческаго труда—издержками по содержанію работника; но въ такомъ случаѣ намъ никогда не удастся довести объясненіе до конца: въ самомъ дѣлѣ, вѣдь теперь мы выводимъ цѣнность человѣческаго труда изъ цѣнности средствъ содержанія работника — хлѣба, мяса и т. под., а такъ какъ средства эти сами, въ свою очередь, созданы человѣческимъ трудомъ, то ихъ цѣнность опять нужно объяснять цѣнностью труда, и такъ далѣе, безъ конца, — мы будемъ вертѣться въ заколдованномъ кругу.

Далѣе, въ тѣхъ случаяхъ, когда производительныя средства пригодны лишь для одного какого нибудь употребленія, — какъ мы уже упомянули выше, — съ полнѣйшей ясностью выступаетъ тотъ фактъ, что не цѣнность продуктовъ опредѣляется цѣнностью ихъ средствъ производства, а наоборотъ — цѣнность средствъ производства опредѣляется цѣнностью ихъ продуктовъ. Эти случаи не только непосредственно пробиваютъ порядочную брешь въ „законъ издержекъ производства“, но и бросаютъ далеко неблагоприятный для него свѣтъ на другого рода случай, когда „законъ издержекъ производства“, по крайней мѣрѣ по внѣшности, сохраняетъ свою силу. Въ самомъ дѣлѣ, если даннаго рода производительныя матеріальныя блага случайно оказываются пригодными не для одного, а для двухъ или нѣсколькихъ различныхъ способовъ употребленія, то, спрашивается, какимъ же образомъ для объясненія цѣнности этихъ матеріальныхъ благъ данный принципъ сразу можетъ превратиться въ принципъ совершенно противоположный?

Наконецъ проницательному теоретику должно броситься въ глаза еще и слѣдующее странное обстоятельство: приверженцы „закона издержекъ производства“, для того чтобы вообще сохранить его въ силѣ, принуждены обставлять его цѣлымъ рядомъ оговорокъ, въ которыхъ они ссылаются на

условія, ничего общаго съ издержками производства не имѣющія. Такъ, напр., по ученію нашихъ экономистовъ, „законъ издержекъ производства“ имѣеть силу только для такихъ матеріальныхъ благъ, количество которыхъ можетъ быть увеличиваемо путемъ производства до желательныхъ намъ размѣровъ, да и для этихъ матеріальныхъ благъ — лишь въ томъ случаѣ, когда они обладаютъ и соответствующею степенью полезности. Въ самомъ дѣлѣ, даже и отверженцы „закона издержекъ производства“ вполне согласны съ тѣмъ, что, напр., корабль, не могущій ходить по водѣ, не имѣеть никакой цѣнности, хотя бы на его постройку и потраченъ былъ миллионъ. Всѣ эти оговорки не вытекають органически изъ принципа издержекъ производства. Если принципъ, которымъ опредѣляется цѣнность, заключается въ расходахъ, въ издержкахъ производства вообще, то мы не можемъ понять, почему же именно въ такихъ-то и такихъ-то случаяхъ этотъ принципъ не проявляется.

Все дѣло въ томъ, что вышеупомянутыя оговорки являются не больше, какъ противорѣчащими основному принципу компромиссами, при помощи которыхъ экономисты стараются устранить противорѣчіе „закона издержекъ производства“ съ дѣйствительностью, жертвуя ради этого внутреннею послѣдовательностью. Выставляя ихъ, теорія издержекъ производства безсознательно подходитъ вплотную къ правильному принципу предѣльной пользы. Дѣйствительно, въ упомянутыхъ выше оговоркахъ отмигаются тѣ условія, при которыхъ издержки производства сами сохраняють соотвѣтствіе съ предѣльною пользою. Въ нихъ содержится, слѣдовательно, признаніе, что издержки производства могутъ только въ томъ случаѣ оказывать опредѣляющее вліяніе на цѣнность, когда онѣ имѣють на своей сторонѣ и предѣльную пользу. Не проглядываетъ ли тутъ неясная мысль, что господство издержекъ производства — только призрачное господство, и что истинная сила принадлежитъ предѣльной пользѣ, за которую цѣпляются издержки производства? И не должна ли эта неясная мысль превратиться въ положительное знаніе, если мы убѣдимся, что въ тотъ моментъ, когда издержки производства отдѣляются отъ предѣльной пользы, цѣнность слѣдуетъ уже не за ними, а за предѣльною пользою? Въ области монопольныхъ матеріальныхъ благъ предѣльная польза поднимается выше издержекъ производства: въ области матеріальныхъ благъ, которыя произведены въ чрезмѣрномъ количествѣ, или пригодность которыхъ слишкомъ незначительна, предѣльная польза падаетъ ниже уровня издержекъ производства. О чемъ свидѣтельствуетъ это явленіе?

О томъ, что въ обоихъ случаяхъ цѣнность покидаетъ издержки производства и идетъ за предѣльной пользою. Развѣ не служатъ эти факты самымъ яркимъ, какое только можно себѣ представить, подтвержденіемъ теоріи предѣльной пользы?

На предшествующихъ страницахъ я тщательно старался выдѣлить то зерно истины, которое несомнѣнно скрывается въ ученіи о „законѣ издержекъ производства“. Законъ издержекъ производства существуетъ, издержки производства дѣйствительно оказываютъ важное вліяніе на цѣнность матеріальныхъ благъ. Но господство издержекъ-производства представляетъ собою лишь частичный случай болѣе общаго закона предѣльной пользы. Кто усматриваетъ въ нихъ *самостоятельный* принципъ цѣнности, тотъ впадаетъ, по моему мнѣнію, въ тяжелое, роковое заблужденія. На это заблужденіе указывалось уже давно и очень часто—и съ другой еще стороны. Отъ Сэ вплоть до нашихъ дней немало теоретиковъ направляло свое критическое оружіе противъ закона издержекъ производства. Если, несмотря ни на что, законъ издержекъ производства продолжалъ сохранять свое значеніе до сихъ поръ, такъ, по моему мнѣнію, это происходило не благодаря его внутренней силѣ и жизнеспособности, а скорѣе благодаря тому обстоятельству, что большинство противниковъ, нападаая на него, сами оказывались не въ состояніи выдвинуть на его мѣсто что нибудь новое, лучшее, болѣе рациональное: подвергавшееся нападкамъ объясненіе цѣнности продолжало всетаки стоять выше всѣхъ другихъ. Быть можетъ, именно теоріи предѣльной пользы суждено оказаться такимъ ученіемъ, которое умѣетъ не только разрушать старое, но и созидать новое.

VII

Отвѣтъ на возраженіе противъ теоріи субъективной цѣнности

Противъ изложенной нами теоріи субъективной цѣнности можно возразить, что она приписываетъ простому человеку-практику такія сложныя соображенія, которыми онъ въ дѣйствительности вовсе не занимается. Для опредѣленія предѣльной пользы требуется, чтобы мы всякій разъ располагали мысленно въ одинъ рядъ всѣ конкретныя потребности, которыя можно удовлетворить съ помощью дан-

наго матеріальнаго блага, а также и всѣ экземпляры, которыми мы можемъ располагать, и затѣмъ высчитывали, до какого члена упомянутого ряда можетъ простираться удовлетвореніе нашихъ нуждъ. Это, — скажутъ намъ, — слишкомъ сложная и кропотливая умственная работа; при опредѣленіи цѣнности матеріальныхъ благъ отдаленнаго порядка она разрастается до громаднѣхъ размѣровъ, такъ какъ тутъ всѣ описанныя выше операціи нужно продѣлать не только по отношенію къ самой оцѣниваемой вещи, но и по отношенію ко всѣмъ промежуточнымъ продуктамъ. Но вѣдь въ дѣйствительности-то при опредѣленіи цѣнности матеріальныхъ благъ мы никогда не занимаемся такого рода головоломными вычисленіями, поглощающими массу времени.

Совершенно вѣрно: наши опредѣленія цѣнности въ практической жизни совсѣмъ не отличаются такою сложностью и кропотливостью. Но, спрашивается, почему же именно?

Во-первыхъ, — потому, что благодаря непрерывному упражненію мы сдѣлались настоящими виртуозами въ этомъ дѣлѣ. Только человѣку, начинающему учиться грамотѣ, приходится „читать по складамъ“, т. е. составлять слово изъ отдѣльныхъ буквъ по порядку; только человѣкъ, не умѣющій играть на фортепьяно, принужденъ бываетъ, беря аккордъ, обдумывать всѣ отдѣльныя ноты, изъ которыхъ слагается аккордъ, и всѣ интерваллы. Совершенно также, только профану въ хозяйствѣ приходится тщательно соображать всѣ детали, чтобы получить общую картину даннаго хозяйственнаго положенія, необходимую для опредѣленія цѣнности той или иной вещи. Опытный хозяинъ-практикъ соображаетъ всѣ условія даннаго хозяйственнаго положенія сразу, не копясь въ мелочахъ. Вдобавокъ, — и въ этомъ отношеніи виртуозъ въ области хозяйственной дѣятельности поставленъ въ условія несравненно болѣе благопріятныя, нежели его коллега музыкантъ, — мелочная точность въ большинствѣ случаевъ намъ и не нужна бываетъ при опредѣленіи цѣнности. Пока ошибка въ оцѣнкѣ не слишкомъ велика, пока мы еще болѣе или менѣе сносно управляемъ нашимъ оцѣночнымъ механизмомъ, — до тѣхъ поръ наши хозяйственные интересы не страдаютъ нисколько, до тѣхъ поръ все идетъ прекрасно. Мало того, — черезчуръ мелочная заботливость при опредѣленіи цѣнности не только не требуется, но и прямо отрицается принципомъ хозяйственности. Хотя точностью оцѣнки и обезпечивается правильность оцѣнки, а слѣдовательно, и успѣшность хозяйственной дѣятельности, однако-жъ чрезмѣрная расчетливость

покупается цѣною чрезмѣрно большой затраты времени и силъ, связанной съ тщательнымъ взвѣшиваніемъ всѣхъ мельчайшихъ условій каждаго даннаго случая. До извѣстнаго пункта выгода, получаемая нами благодаря старательному разсчету, можетъ превышать соединяющуюся съ нимъ затрату умственной энергіи, — и въ такой мѣрѣ затрата эта оказывается рациональною съ хозяйственной точки зрѣнія. Но за указанными предѣлами разчетливость начинаетъ приводить уже къ результатамъ совершенно противоположнымъ. Кто вздумалъ бы съ величайшей тщательностью взвѣшивать каждый изъ сотенъ хозяйственныхъ актовъ, которые ему приходится совершать ежедневно или еженедѣльно, кто вздумалъ бы оцѣнивать съ величайшей точностью всякое, даже самое маловажное матеріальное благо, съ которымъ ему приходится имѣть дѣло при полученіи доходовъ, при опредѣленіи расходовъ, при удовлетвореніи всякаго рода потребностей, — тому изъ-за хозяйственныхъ заботъ и разчетовъ и жить было бы некогда. Разумное правило, которымъ мы и руководствуемся дѣйствительно въ нашей хозяйственной дѣятельности, можно формулировать такъ: „быть точнымъ лишь въ такой мѣрѣ, въ какой это можетъ принести намъ выгоду“: въ дѣлахъ, важныхъ и крупныхъ разчетъ долженъ быть очень точнымъ въ дѣлахъ средней важности онъ долженъ быть умѣренно точнымъ, въ безчисленной массѣ мелочей обыденной хозяйственной жизни онъ долженъ быть очень поверхностнымъ *).

Во-вторыхъ: въ очень многихъ случаяхъ намъ и нѣтъ ни малѣйшей надобности напрягать всѣ свои силы при обсужденіи условій даннаго хозяйственнаго положенія. Существуютъ средства, которыя чрезвычайно облегчаютъ намъ трудъ по опредѣленію цѣнности матеріальныхъ благъ. Такого рода средствомъ является память. Когда мы намѣреваемся совершить тотъ или иной хозяйственный актъ, намъ незачѣмъ каждый разъ заново раздѣлять вопросъ относительно цѣнности данной вещи. Представленіе объ ея цѣнности мы

*) «Стало быть, — скажутъ намъ, — въ большинствѣ случаевъ мы совсѣмъ не думаемъ о предѣльной пользѣ, и, значитъ, ваша теорія предѣльной пользы несостоятельна?» — Нѣтъ, это не такъ. При всякомъ, даже самомъ поверхностномъ разсчетѣ имѣется въ виду опредѣлить именно предѣльную пользу, — тотъ элементъ благополучія, который находится въ зависимости отъ обладанія данною вещью. Предѣльная польза никогда, даже при самыхъ невѣрныхъ оцѣнкахъ, не перестаетъ служить руководящею нитью для опредѣленія цѣнности: вѣдь если мы не отмѣчаемъ на термометрѣ десяти и соты доли градуса, такъ это еще отнюдь не значитъ, что мы тутъ перестаемъ уже принимать за основу для измѣренія температуры высоту ртутнаго столба.

составили себѣ уже ранѣе, сохраняемъ его въ своей памяти и пользуемся имъ въ случаѣ надобности. Мы можемъ смѣло пользоваться имъ, пока не подвергнется существеннымъ измѣненіямъ наше хозяйственное положеніе, — а у большинства людей хозяйственная жизнь течетъ, въ общемъ, настолько правильно, по разѣ заведенному порядку, что прежнія сужденія о цѣнности матеріальныхъ благъ сохраняютъ свою пригодность очень долгое время. Хозяйкѣ дома, которой ежедневно приходится покупать необходимые жизненные продукты, никогда не придется на умъ каждый день снова ставить и разрѣшать вопросъ о томъ, какую потребительную цѣнность имѣетъ фунтъ мяса, дюжина яицъ, коровай хлѣба и т. д.: ей стоитъ лишь обратиться къ своей памяти, чтобы найти готовое рѣшеніе всѣхъ подобныхъ вопросовъ *).

При этомъ цѣль никакой необходимости въ томъ, чтобы сохраняющіяся въ памяти представленія о цѣнности приобрѣтались непременно путемъ личнаго опыта. Мы наблюдаемъ жизнь, мы видимъ, какъ опредѣляютъ цѣнность другіе люди, находящіеся въ сходномъ съ нами хозяйственномъ положеніи, мы принимаемъ въ соображеніе установившіеся обычаи. Ребенокъ работника, прежде чѣмъ онъ будетъ въ состояніи составлять себѣ собственныя, основанныя на личномъ опытѣ, сужденія относительно предѣльной пользы различныхъ вещей, обладаетъ уже вполне сформировавшимися представленіями, что гульденъ, курица, фунтъ жаркого — вещи дорогія, что крейцеръ, кусокъ хлѣба и т. д. — гораздо дешевле, а домъ — гораздо дороже вышеупомянутыхъ вещей. Какъ школьникъ можетъ прилагать къ дѣлу правила умноженія или дѣленія, не выводя ихъ предварительно самъ, какъ ученикъ, изучающій исторію, усваиваетъ и пересказываетъ историческіе факты, не добывая ихъ непосредственно изъ источниковъ, — совершенно также и мы, высказывая сужденія относительно цѣнности матеріальныхъ благъ, очень часто основываемся на томъ, до чего додумались другіе люди раньше насъ и для насъ.

Наконецъ, организація нашей хозяйственной жизни, основывающаяся на раздѣленіи труда и обмѣнѣ, значительно облегчаетъ намъ задачу опредѣленія цѣнности матеріальныхъ

*) Если имущественное положеніе человѣка рѣзко измѣняется, — напр., если богатый вдругъ обдѣняется, — тогда ему, конечно, приходится радикальнымъ образомъ измѣнить свои представленія о цѣнности матеріальныхъ благъ, и, прежде чѣмъ онъ успѣетъ это сдѣлать, горькій опытъ покажетъ ему, что тѣ представленія о цѣнности денегъ и т. д., къ которымъ онъ привыкъ прежде, теперь, при новомъ имущественномъ положеніи, оказываются совершенно ложными.

благъ какъ разъ именно въ тѣхъ случаяхъ, когда эта задача представлялась бы при другихъ условіяхъ наиболѣе трудною. Это — тѣ случаи, когда приходится опредѣлять цѣнность матеріальныхъ благъ отдѣльнаго производственнаго порядка. Когда оцѣниваемую вещь отдѣляетъ отъ предѣльной пользы, которою опредѣляется цѣнность, цѣлый рядъ промежуточныхъ членовъ; когда на каждой изъ множества ступеней производства выступаютъ комплементарныя матеріальныя блага, дѣйствіе которыхъ переплетается съ дѣйствіемъ оцѣниваемой вещи, — какъ трудно бываетъ тогда ориентироваться въ запутанной сѣти отношеній и съ нѣкоторою увѣренностью сказать: „Вотъ сколько, а не больше, предѣльной пользы зависитъ отъ наличности нашей вещи!“ Но намъ нѣтъ надобности заниматься такого рода головоломнымъ изслѣдованіемъ. Благодаря раздѣленію труда, почти каждая ступень производства превратилась въ самостоятельную отрасль производства. У кого есть теперь матеріальное благо болѣе отдаленнаго порядка, тотъ почти всегда можетъ избавиться отъ необходимости, чтобы это матеріальное благо прошло всѣ метаморфозы вплоть до заключительной формы совершенно готоваго предмета потребленія въ его собственныхъ рукахъ, — онъ имѣетъ полную возможность довести процессъ производства лишь до ближайшей ступени и потомъ продать свой продуктъ другому предпринимателю, у котораго полуобработанная вещь пройдетъ слѣдующую стадію производства. Въ виду этого, при опредѣленіи субъективной цѣнности, какую представляетъ для него данное матеріальное благо, первому предпринимателю нечего и заботиться о дальнѣйшихъ стадіяхъ производства, лежащихъ уже внѣ сферы его интересовъ. Онъ спрашиваетъ только объ одномъ: „какое количество матеріальныхъ благъ слѣдующаго ближайшаго порядка могу я приобрести на свой продуктъ, и какую именно цѣнность, — и притомъ мѣновую цѣнность, — будутъ имѣть эти матеріальныя блага?“ А это — вопросы очень простые, ихъ можетъ безъ труда разрѣшить для своей сферы каждый заинтересованный въ дѣлѣ.

Такимъ образомъ умственная работа, которую людямъ приходится совершать при опредѣленіи субъективной цѣнности, далеко не такъ сложна и трудна, какъ можетъ показаться съ перваго взгляда при абстрактномъ изображеніи процесса оцѣнки матеріальныхъ благъ. Впрочемъ, еслибы она даже и была гораздо сложнѣе и труднѣе, чѣмъ на самомъ дѣлѣ, ее всегда были бы способны совершать обыкновенныя практики. Гдѣ дѣло идетъ о собственной выгодѣ, гдѣ всякій недосмотръ причиняетъ убытки, тамъ становится

сообразительнымъ и самый простой человѣкъ. И дѣйствительно, свою смѣтливость въ хозяйственныхъ вопросахъ простой народъ блестящимъ образомъ доказалъ тѣмъ, что онъ гораздо раньше и лучше распозналъ сущность цѣнности, нежели наука. Наука, сбитаая съ толку смѣшеніемъ полезности и цѣнности, объявила, такія матеріальныя блага, какъ воздухъ и воду, вещами, имѣющими наивысшую потребительную цѣнность. Простой человѣкъ смотрѣлъ на это гораздо правильнѣе и считалъ воздухъ и воду вещами, никакой цѣнности не имѣющими, — и онъ оказался вполне правымъ. Въ теченіе цѣлыхъ тысячелѣтій, прежде чѣмъ наука выдвинула ученіе о предѣльной пользѣ, простой человѣкъ привыкъ, при приобрѣтеніи и отчужденіи матеріальныхъ благъ, оцѣнивать ихъ не съ точки зрѣнія наивысшей пользы, которую они способны принести по своей природѣ, а съ точки зрѣнія приращенія или уменьшенія конкретной пользы, которую можетъ принести каждое матеріальное благо. Другими словами, простой человѣкъ-практикъ примѣнялъ ученіе о предѣльной пользѣ на практикѣ гораздо раньше, чѣмъ формулировала это ученіе политическая экономія.

VIII

Научное значеніе субъективной цѣнности

Мы знаемъ теперь, какъ именно поступаютъ при опредѣленіи цѣнности матеріальныхъ благъ, затрагивающихъ ихъ интересы, отдѣльныя лица А, В, С и т. д., — стоя каждый на своей индивидуально-хозяйственной, въ высшей степени субъективной точкѣ зрѣнія. Но, — такъ могутъ насъ спросить и дѣйствительно спрашиваютъ, — какое же отношеніе имѣютъ всѣ эти субъективныя, чисто личныя сужденія о цѣнности къ наукѣ о народномъ, общественномъ хозяйствѣ? Вѣдь объектомъ политической экономіи служатъ не индивидуально-хозяйственныя, а общественно-экономическія явленія; потому намъ нѣтъ никакого дѣла до того, какія представленія о цѣнности возникаютъ въ сознаніи какого нибудь отдѣльнаго индивидуума, — мы хотимъ знать, напротивъ, какія сужденія о цѣнности высказываются и получаютъ признаніе въ средѣ „совокупности индивидуумовъ, связанныхъ единствомъ потребностей и обоюдностью ихъ удовлетворенія“, стало быть — во всемъ хозяйствующемъ обществѣ. Мы хотимъ, однимъ сло-

вомъ, чтобы намъ показали, какимъ образомъ объясняется и опредѣляется не субъективная, а объективная, народно-хозяйственная цѣнность *).

На это нужно отвѣтить, что, при всемъ томъ, субъективная цѣнность представляет собою вещь чрезвычайно важную для науки о народномъ хозяйствѣ, — до такой степени важную, что политическая экономія должна обратить на нее самое серьезное вниманіе. Почему, — это я постараюсь сейчасъ объяснить въ короткихъ словахъ.

„Соціальные законы“, изслѣдованіе которыхъ составляетъ задачу политической экономіи, являются результатомъ согласующихся между собою дѣйствій индивидуумовъ. Согласіе въ дѣйствіяхъ является, въ свою очередь, результатомъ игры согласующихся между собою мотивовъ, которые лежатъ въ основѣ человѣческихъ дѣйствій. А разъ это такъ, то не подлежитъ никакому сомнѣнію, что при объясненіи соціальныхъ законовъ необходимо добираться до движущихъ мотивовъ, которыми опредѣляются дѣйствія индивидуумовъ, или принимать эти мотивы за исходный пунктъ; очевидно вмѣстѣ съ тѣмъ, что наше пониманіе соціальнаго закона должно быть тѣмъ полнѣе, чѣмъ полнѣе и точнѣе

*) Изложенные выше взгляды, которые признала бы правильными большая часть теоретиковъ, за послѣднее время получили себѣ особенно яркую и краснорѣчивую формулировку въ статьѣ Г. Дитцеля о книгѣ Визера «*Ursprung und Hauptgesetze des wirtschaftlichen Wertes*» (статья эта напечатана въ *Conrad's Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik*, томъ XI, 1885, книга 2-я, стр. 161 и сл.). Разбирая сочиненіе Визера, въ которомъ рѣчь идетъ исключительно о субъективной цѣнности, Дитцель заявляетъ, что все это сочиненіе должно быть отнесено къ области психологій, а отнюдь не политической экономіи. По мнѣнію Дитцеля, задача теории цѣнности заключается въ томъ, чтобы «указать ту скрытую основу, которою опредѣляются набѣгающія другъ на друга волны товарныхъ цѣнъ, съ ихъ колебаніями вверхъ и внизъ, отыскать ту тайную силу, которая, вопреки субъективнымъ воззрѣніямъ индивидуумовъ, наперекоръ протеевской натурѣ челоѣка... позволяетъ съ объективной несомнѣнностью формулировать опредѣленные законы движенія мѣновой цѣнности материальныхъ благъ». Дитцель сомнѣвается, чтобы «мы могли, хоть съ какой нибудь надеждою на успѣхъ, взять за исходный пунктъ для объясненія сложныхъ феноменовъ общественно-экономической жизни субъективнаго представленія о цѣнности, существующія у отдѣльныхъ лицъ», и не находить такого моста, «который бы перевелъ насъ черезъ пропасть, лежащую между субъективнымъ представленіемъ о цѣнности, существующимъ у отдѣльнаго индивидуума, — съ одной стороны, и хозяйственной жизнью цѣлаго общества — съ другой». — У меня такъ много точекъ соприкосновенія съ глубоко уважаемымъ мною ученымъ, что я не могу безъ крайняго сожалѣнія указывать на существованіе разногласій между нами по столь фундаментальному вопросу. Я былъ бы очень радъ, еслибы моя настоящая работа побудила вновь заняться обсужденіемъ этого вопроса, по которому, мнѣ думается, далеко еще не сказано послѣднее слово.

мы знаемъ эти движущіе мотивы и ихъ связь съ хозяйственною дѣятельностью индивидуумовъ.

Самымъ могущественнымъ мотивомъ — и, пожалуй, единственнымъ, дѣйствіе котораго обладаетъ такую степень всеобщности и силы, что въ результатъ его, наперекоръ всѣмъ противо-дѣйствующимъ вліяніямъ, получаютъ вполнѣ ясные законы, — является забота о благополучіи, — отчасти о благополучіи нашемъ собственномъ, отчасти же о благополучіи другихъ лицъ, съ которыми насъ постоянно или только въ извѣстныхъ случаяхъ связываютъ хозяйственные узы. Когда мы разсматриваемъ матеріальныя блага съ точки зрѣнія этого мотива, то въ результатъ получается субъективная цѣнность. Въ цѣнности матеріальныхъ благъ, какъ бы при помощи какого-то автоматическаго аппарата, сами собою регистрируются существованіе и сила основного хозяйственнаго фактора. Всюду, гдѣ мы находимъ цѣнность, она показываетъ намъ, что дѣло идетъ о нашемъ благополучіи, и что пуце-на въ ходъ движущая сила хозяйственной дѣятельности, а величина цѣнности служитъ показателемъ того, съ какою степенью напряженности работаетъ эта сила. Такимъ образомъ субъективная цѣнность является въ одно и то же время и компасомъ, и посредствующимъ мотивомъ хозяйственныхъ дѣйствій человѣка: компасомъ — потому что она показываетъ, въ какомъ направленіи всего сильнѣе напряженъ нашъ интересъ по отношенію къ матеріальнымъ благамъ и, слѣдовательно, въ какую сторону будетъ направлена наша хозяйственная дѣятельность; посредствующимъ мотивомъ — потому что, чувствуя, что цѣнность матеріальныхъ благъ представляетъ собою вѣрное отраженіе нашихъ основныхъ интересовъ, заключающихся въ стремленіи къ благополучію, мы давно привыкли въ хозяйственной жизни слѣдовать только за наибольшею цѣнностью.

Теперь я спрошу читателя: развѣ для той науки, задача которой заключается въ томъ, чтобы изслѣдовать и выяснить законы хозяйственной дѣятельности людей, — развѣ для этой науки не должно представляться въ высшей степени важнымъ проникнуть въ тайну того самаго явленія, которое, какъ мы доказали, даетъ ключъ къ объясненію нашихъ хозяйственныхъ дѣйствій? Никто не станетъ отрицать того, что повсюду, — въ области потребленія, въ области производства, въ области обмѣна, — наше отношеніе къ матеріальнымъ благамъ опредѣляется тою цѣнностью, какую они имѣютъ въ нашихъ глазахъ. Повсюду мы стремимся получить возможно большую цѣнность при возможно меньшей затратѣ силъ. Никто не станетъ отрицать также, что только постоян-

ством дѣйствія этого мотива обусловливается законосообразность нашихъ хозяйственныхъ дѣйствій *). И вотъ мы должны сознательно отказаться отъ преслѣдованія сущности этой всеопредѣляющей субъективной цѣнности, условий ея существованія, тѣхъ факторовъ, которыми опредѣляется ея величина? Кажется просто невѣроятнымъ, какъ это можно выставить такое странное требованіе, — и, однако-жъ, оно выставлялось и выставляется очень многими экономистами!

Посмотримъ же, чѣмъ они мотивируютъ свое требованіе **).

Что „въ послѣднемъ счетѣ законами человѣческихъ потребностей управляются и общественныя движенія производства и потребления, а слѣдовательно, и мѣновыхъ цѣнностей матеріальныхъ благъ“, — этого не думаютъ отрицать и противники нашей теоріи. Однако-жъ, — говорятъ они, — не дѣло политической экономіи заниматься объясненіемъ того, какъ изъ всеобщихъ движущихъ мотивовъ человѣческой дѣятельности развиваются имущественные интересы и субъективныя представленія о цѣнности матеріальныхъ благъ. Не ея дѣло — „изслѣдовать основанія и законы человѣческихъ интересовъ по отношенію къ міру вещей“; напротивъ, вполне опредѣленную и ясную пружину человѣческихъ дѣйствій, „имущественный интересъ“, она должна *предполагать уже, какъ нѣчто данное*. Задача политической экономіи заключается въ томъ, чтобы показать, какимъ образомъ при предположеніи *даннаго* состоянія имущественныхъ интересовъ, а слѣдовательно, и соотвѣтствующихъ субъективныхъ представленій о цѣнности матеріальныхъ благъ, развиваются социальныя феномены объективной мѣновой цѣнности.

Мнѣ кажется, что во всемъ этомъ разсужденіи упущено изъ вида одно очень тонкое, но очень важное различіе.

*) Очень хорошо выясняетъ теоретическое значеніе цѣнности Нейманъ, когда говоритъ объ ней: «Она принадлежитъ, безъ сомнѣнія, къ числу важнѣйшихъ изъ политико-экономическихъ понятій. Ею, въ послѣднемъ счетѣ, опредѣляется доходъ, прибыль, имущество, благосостояніе, богатство и т. д. Она-то собственно даетъ толчокъ и производству, обмѣну, купль-продажѣ, словомъ — почти всѣмъ актамъ хозяйственного оборота. Она является, далѣе... важнымъ факторомъ образованія цѣны, а слѣдовательно, и заработной платы, прибыли на капиталъ и ренты, и т. д. Можно даже прямо сказать, что на цѣнность нужно смотрѣть, какъ на центръ, около котораго вращается и движется весь механизмъ нашего хозяйства» (Neumann въ Schönberg's Handbuch der politischen Ökonomie, изд. 2-е, томъ I, стр. 165).

**) Здѣсь я опять ссылаюсь на цитированную выше статью Г. Дитцеля, въ которой, хотя и въ сжатой формѣ, но чрезвычайно ясно и рѣзко обрисовано принципиальное различіе нашихъ точекъ зрѣнія.

Совершенно вѣрно, что не дѣло политической экономіи заниматься выясненіемъ общихъ законовъ человѣческихъ потребностей и стремленій, напр., существованія и дѣйствія человѣческаго стремленія къ благополучію, — заниматься этимъ она можетъ и должна предоставить психологіи. Но вѣдь требуется выяснить нѣчто совершенно иное, именно — какимъ образомъ интересы благополучія связываются съ обладаніемъ матеріальными благами, какимъ путемъ всеобщее инстинктивное стремленіе къ благополучію превращается въ конкретные хозяйственные интересы. Разрѣшенія этихъ вопросовъ нельзя требовать отъ психологіи, — его, разъ оно нужно, можетъ дать только одна наука: политическая экономія. Для иллюстраціи возьмемъ какойнибудь конкретный примѣръ. Всѣмъ намъ присуще очень сильное инстинктивное стремленіе сохранить свою жизнь, въ частности — предохранить себя отъ голода и жажды. Откуда взялось это стремленіе, изъ какого источника почерпаетъ оно свою силу, почему оно оказывается несравненно болѣе могущественнымъ, нежели, напр., стремленіе наслаждаться музыкою, — все это должна объяснить, если можетъ, психологія. Политическая экономія во всякомъ случаѣ можетъ считаться съ существованіемъ этого стремленія, какъ съ фактомъ. Но совсѣмъ другого рода вопросъ о томъ, почему же это данное инстинктивное стремленіе, иногда связывается съ извѣстными матеріальными благами и придаетъ имъ большую важность въ нашихъ глазахъ, а иногда нѣтъ; почему оно, нисколько не измѣняясь въ своей силѣ, заставляетъ насъ приписывать извѣстнымъ матеріальнымъ благамъ иногда наивысшее значеніе, а иногда — совсѣмъ ничтожное? Вѣдь стремленіе предохранить себя отъ голода и жажды присуще намъ всегда; вѣдь пища и питье всегда служатъ для удовлетворенія этихъ нашихъ потребностей. Такъ почему же, спрашивается, мы только въ нѣкоторыхъ случаяхъ цѣпляемся за воду и хлѣбъ со всей силой могучаго инстинкта, а въ другихъ случаяхъ, — и притомъ въ большинствѣ, — обнаруживаемъ лишь слабый интересъ къ обладанію этими матеріальными благами, иногда даже относимся къ нимъ совершенно равнодушно (какъ, напр., къ конкретнымъ количествамъ воды для питья)? Заниматься рѣшеніемъ подобнаго рода вопросовъ, очевидно, не дѣло общей психологіи; для нея это значило бы уларяться въ излишнюю казуистику. Но именно въ этой казуистикѣ и долженъ быть свѣдущъ экономистъ, если онъ хочетъ понять отношеніе людей къ матеріальнымъ благамъ, и если онъ хочетъ, въ частности, выяснить соціальные законы мѣнливой цѣнности.

Можно, пожалуй, подумать, — а такого именно мнѣнія и держались, очевидно, всѣэкономисты, игнорировавшіе ученіе субъективной цѣнности, — можно подумать, будто дѣло слишкомъ ужъ просто и ясно и само по себѣ, для того чтобы нуждаться въ специальной теоріи, которая бы его объясняла. Люди тѣмъ сильнѣе стремятся приобрести данную вещь, чѣмъ настоятельнѣе у нихъ потребности въ ней; а чтобы судить о томъ, настоятельна ли данная потребность, насколько настоятельна, и когда она бываетъ настоятельна, — для этого имъ совсѣмъ не нужно создавать цѣлую теорію. На это замѣчаніе я отвѣчу: нѣтъ, дѣло далеко *не* просто и *не* ясно само по себѣ. Доказательствомъ этому служить то, что старая теорія, не знавшая ученія о субъективной цѣнности, сбивалась съ дороги на каждомъ шагу; что она смѣшивала цѣнность и полезность, что вслѣдствіе этого матеріальнымъ благамъ, не имѣющимъ никакого значенія съ точки зрѣнія человѣческаго благополучія, она приписывала самую высокую цѣнность, а такимъ матеріальнымъ благамъ, съ которыми связываются для насъ насущные интересы благополучія, — цѣнность совсѣмъ ничтожную; что она не сумѣла даже опредѣлить основу обнаруживающихся въ цѣнности человѣческихъ интересовъ и основывала цѣнность не на отношеніи матеріальныхъ благъ къ человѣческому благополучію, а на затратѣ человѣческаго труда или на издержкахъ производства. И не удивительно! Вѣдь какъ ни просто оказывается ученіе о предѣльной пользѣ, о цѣнности комплементарныхъ матеріальныхъ благъ, о цѣнности матеріальныхъ благъ отдѣльнаго порядка, когда оно формулировано и изложено въ заключительномъ видѣ, однако-жъ вывести его изъ чрезвычайно сложной, запутанной сѣти фактовъ хозяйственной жизни было не такъ-то легко; и кто стремится безъ помощи этого ученія ориентироваться въ казуистическомъ лабиринтѣ человѣческихъ хозяйственныхъ интересовъ, для того лабиринтъ всегда останется лабиринтомъ, по которому можно только блуждать, не находя выхода.

При такихъ условіяхъ совершенно напрасно ссылается Дитцель на примѣръ всей британско-нѣмецкой догматики, которой до сихъ поръ никогда и въ голову не приходило разсматривать теорію цѣнности, какъ ученіе о субъективной цѣнности. Подобная ссылка была бы вполне умѣстна въ томъ случаѣ, еслибы британско-нѣмецкой догматикѣ дѣйствительно удалось, несмотря на игнорированіе субъективной цѣнности, создать цѣльную теорію объективной цѣнности. Но я думаю, что именно этого-то и не удалось ей сдѣ-

лать, — иначе въ нашей литературѣ не раздавались бы жалобы на несовершенство, незрѣлость теперешняго состоянія экономической науки.

Бросимъ бѣглый взглядъ на результаты, добытые старой теоріей по вопросу о цѣнности. Въ экономической литературѣ мы находимъ всего три „закона цѣны“. Одинъ „законъ“ сводитъ состояніе цѣны матеріальныхъ благъ или ихъ „мѣновую цѣнность“ къ отношенію между *спросомъ и предложениемъ*, другой — къ *издержкамъ производства*, третій, еще спеціальнѣе, — къ количеству потраченнаго на производство (или воспроизведеніе) матеріальныхъ благъ *труда*. Послѣдній изъ этихъ „законовъ“ неоднократно уже опровергался съ такимъ успѣхомъ^(*), что кромѣ партіи социалистовъ, — которая руководствуется въ данномъ случаѣ далеко не одними лишь чисто теоретическими соображеніями,^(?) у него едва ли еще найдутся теперь приверженцы.^(?) Законъ издержекъ производства является, во первыхъ, не болѣе, какъ *частнымъ* закономъ цѣны: по общему признанію, онъ не имѣетъ силы по отношенію ко многимъ изъ самыхъ важныхъ матеріальныхъ благъ^{***}), а во вторыхъ, онъ не представляетъ изъ себя самостоятельнаго закона, такъ какъ ему самому приходится заимствовать свою силу лишь отъ закона спроса и предложенія. Въ самомъ дѣлѣ, вѣдь цѣны имѣютъ тенденцію держаться на уровнѣ издержекъ производства только благодаря тому, что ихъ постоянно подгоняетъ (и именно постольку, поскольку ихъ подгоняетъ) къ этому уровню отношеніе между спросомъ и предложениемъ, которымъ и опредѣляются въ дѣйствительности цѣны. Такимъ образомъ „законъ издержекъ производства“ сводится къ первому изъ названныхъ выше законовъ, — къ закону спроса и предложенія; слѣдовательно, этимъ-то послѣднимъ и ограничиваются, собственно говоря, всѣ наши знанія о законахъ цѣны.

Какова же цѣнность этихъ знаній? — Законъ спроса и предложенія является, несомнѣнно, стариннымъ и важнымъ пріобрѣтеніемъ экономической науки; однако, даже и при той, относительно превосходной формулировкѣ, какую дали ему Германъ и Милль, онъ представляетъ изъ себя нѣчто несовершенное. Онъ также старъ, какъ и экономическая наука, но за все время своего существованія онъ

*) См. въ особенности Knies, Der Kredit, II Hälfte, Berlin 1879, стр. 60 и сл. Ср. также мою Geschichte und Kritik der Kapitalzinstheorien, стр. 428 и сл.

**) Напр., по отношенію къ землямъ, ко всѣмъ монопольнымъ и другого рода матеріальнымъ благамъ, «количество которыхъ ограничено».

никого не удовлетворялъ. Экономисты постоянно были недовольны имъ, постоянно стремились внести въ него поправки и дополненія. До какой степени далекъ онъ отъ совершенства, — очень ясно показываетъ заявленіе одного изъ новѣйшихъ сторонниковъ ученія о цѣнахъ, который называетъ формулу спроса и предложенія „пустой и ничего не выражающей“, приравнивая ея цѣнность къ цѣнности „ходячей фразы“. *)

Итакъ, результаты, добытые политической экономіей въ области изученія объективной цѣнности при полномъ игнорированіи теоріи субъективной цѣнности, оказываются настолько незначительными, что наука отнюдь не можетъ успокоиться на нихъ и признать излишними и бесполезными всякія попытки достигнуть другимъ путемъ результатовъ болѣе удовлетворительныхъ. Во всякомъ случаѣ не мѣшаетъ заняться пересмотромъ ученія объ объективной мѣновой цѣнности. Этимъ мы и займемся въ слѣдующей, второй части настоящей работы. Хотя я и не люблю ссылаться на авторитеты тамъ, гдѣ теорія можетъ говорить сама за себя, однако-жъ въ этотъ разъ я позволю себѣ указать на слѣдующее обстоятельство. До недавняго времени субъективная цѣнность, — или, какъ ее привыкли называть, „потребительная цѣнность“, — той незначительной долей вниманія, какая вообще выпадала ей на долю, пользовалась исключительно у народа „мудрецовъ“ („Grubler“), въ экономической литературѣ нѣмцевъ. Въ наши дни мы видимъ, какъ оригинальнѣйшіе мыслители самыхъ различныхъ націй, — Д ж и в о н с ь, П и р с о н ь, В а л ь р а с ь, — одновременно начинаютъ пользоваться новымъ ученіемъ о предѣльной пользѣ для построенія законовъ мѣновой цѣнности. Не служить ли это вѣрнымъ ручательствомъ за то, что теорія субъективной цѣнности представляетъ изъ себя нѣчто большее, чѣмъ праздную игру ума, что она является плодотворнымъ фундаментомъ экономической науки? ●

*) I. Neumann въ Schönberg's Handbuch der pol. Ökonomie, стр. 289.

ЧАСТЬ ВТОРАЯ

Теорія объективной мѣновой цѣнности

I

Предварительныя замѣчанія

Употребляя слово „цѣнность“, а особенно выраженіе „мѣновая цѣнность“, мы не всегда имѣемъ въ виду то вліяніе, какое оказываютъ матеріальныя блага на хозяйственное благополучіе человѣка. Когда мы говоримъ, напр., что фунтъ золота обладаетъ болѣе высокою мѣнвою цѣнностью, нежели фунтъ желѣза, то въ эту минуту мы не представляемъ себѣ никакого опредѣленнаго субъекта и совсѣмъ не думаемъ о томъ, какое вліяніе окажетъ обладаніе названными матеріальными благами на удовлетвореніе его потребностей; напротивъ, высказывая свое сужденіе о цѣнности золота и желѣза, мы хотимъ только отмѣтить тотъ чисто объективный фактъ, что въ обмѣнъ на фунтъ золота можно получить большее количество матеріальныхъ благъ, чѣмъ въ обмѣнъ на фунтъ желѣза. Такимъ образомъ,—какъ мы уже подробно разъяснили въ первой части настоящаго изслѣдованія,—наряду съ субъективнымъ понятіемъ цѣнности существуетъ совершенно отличное отъ него объективное понятіе цѣнности. Цѣнностью въ субъективномъ смыслѣ называется вообще значеніе матеріальныхъ благъ для человѣческаго благополучія; въ частности субъективной мѣнвою цѣнностью называется то значеніе, какое пріобрѣтаетъ вещь для какого нибудь субъекта благодаря своей способности давать ему при обмѣнѣ другія матеріальныя блага,—между тѣмъ какъ мѣновая цѣнность въ объективномъ смыслѣ представляетъ собою не что иное, какъ способность вещи обмѣниваться на другія матеріаль-

ныя блага. Объективная мѣновая цѣнность — это мѣновая сила *).

Въ противоположность субъективной цѣнности, основывающейся на индивидуальных оцѣнкахъ матеріальныхъ благъ со стороны отдѣльныхъ лицъ, объективную мѣновую цѣнность многіе экономисты привыкли называть также *народно-хозяйственной цѣнностью* матеріальныхъ благъ. Такое выраженіе я считаю не совсѣмъ удачнымъ. Правда, еслибы, употребляя его, экономисты хотѣли лишь рѣзче отдѣлнить то обстоятельство, что объективная мѣновая цѣнность можетъ существовать только въ обществѣ и благодаря обществу, что, слѣдовательно, она является феноменомъ народно-и общественно-хозяйственнымъ, такъ противъ этого ничего бы нельзя было возразить. Но обыкновенно съ приведеннымъ выраженіемъ соединяется представленіе, будто объективная мѣновая цѣнность представляетъ собою цѣнность матеріальныхъ благъ *для* народнаго хозяйства. Объективную мѣтовую цѣнность разсматриваютъ, какъ стоящее выше субъективныхъ мнѣній отдѣльныхъ лицъ сужденіе общества относительно того, какое значеніе имѣетъ вещь для него, общества, въ цѣломъ,—въ нѣкоторомъ родѣ, какъ рѣшеніе объективной высшей инстанціи. Это—совершенно ошибочно. Хотя объективная мѣновая цѣнность,—какъ мы убѣдимся впоследствии,—и дѣйствительно представляетъ собою равнодѣйствующую субъективныхъ оцѣнокъ, даваемыхъ матеріальнымъ благамъ отдѣльными лицами, однако-жъ анализъ условій образованія мѣновой цѣнности показываетъ, что фиксированію мѣновой цѣнности отнюдь нельзя придавать смыслъ *общественнаго* рѣшенія, а въ особенности—произносимаго во имя и съ точки зрѣнія *всего общества* рѣшенія по вопросу о томъ, какое значеніе имѣетъ данная вещь для человѣческаго благополучія.

*) «Power of purchase», какъ называлъ мѣтовую цѣнность уже Адамъ Смитъ («О богатствѣ народовъ», кн. I, гл. IV). Нѣсколько менѣе удачными кажутся мнѣ выраженія, которыми предлагали обозначать мѣтовую цѣнность другіе экономисты: «ratio of a change» («мѣновое отношеніе». — Jevons, Theory of Political Economy, изд. 2-е, стр. 88), или «Ruilverhoud» («мѣновая пропорція». — Pierson, Leerboek der Staatshuishoudkunde, 1884, т. I, стр. 48). Выраженія эти имѣютъ такой смыслъ, который не позволяетъ употреблять ихъ для обозначенія свойствъ матеріальныхъ благъ или говорить о большей или меньшей степени ихъ. Поэтому въ безчисленномъ множествѣ оборотовъ рѣчи, свойственныхъ какъ разговорному, такъ и научному языку, они не могутъ замѣнить собою терминъ «мѣновая цѣнность»,—во всѣхъ подобныхъ случаяхъ пришлось бы прибѣгать къ неуклюжимъ перифразамъ, тогда какъ выраженіе «мѣновая сила» чрезвычайно удобно во всѣхъ отношеніяхъ.

Понятіе мѣнливой цѣнности находится въ тѣсной связи съ понятіемъ *цѣны*, но отнюдь не совпадаетъ съ нимъ. Мѣнливая цѣнность означаетъ *возможность* получить въ обмѣнъ на данную вещь известное количество другихъ матеріальныхъ благъ; цѣна же означаетъ *самое это количество матеріальныхъ благъ*, получаемое въ обмѣнъ на данную вещь.

Таково, на мой взглядъ, самое простое и самое рациональное рѣшеніе спорнаго вопроса объ отношеніи между мѣнливою цѣнностью и цѣною — вопроса, которымъ такъ много, такъ несоотвѣтственно степени его важности много занимались экономисты. Въ прежнее время цѣну разсматривали, какъ выраженную въ *деньгахъ* мѣнливую цѣнность матеріальныхъ благъ *). Воззрѣніе это совершенно несостоятельно и въ настоящее время оставлено всѣми. Дѣло въ томъ, что, по справедливому замѣчанію Неймана, „какъ цѣна, такъ и цѣнность постоянно «выражаются» въ деньгахъ, и какъ то, такъ и другое одинаково могли бы быть выражены, напр., и въ пшеницѣ, ржи или какомъ нибудь другомъ товарѣ“ **). Самъ Нейманъ разграничиваетъ понятія цѣнности и цѣны слѣдующимъ образомъ: „цѣна основывается всегда на одностороннемъ или двухстороннемъ *установленіи* или *нормированіи*, тогда какъ цѣнность является преимущественно результатомъ *оценокъ* или *мнѣній*“. Въ предѣлахъ этого самаго общаго опредѣленія Нейманъ находитъ „въ отдѣльности“ цѣлыхъ три различныхъ понятія, которыя онъ обозначаетъ словомъ „цѣна“: 1) *то обстоятельство*, что на одну вещь по односторонней или двухсторонней нормировкѣ вымѣниваются другія вещи, 2) *та степень*, въ которой одна вещь обмѣнивается на другія, и 3) *то, что* по односторонней или двухсторонней нормировкѣ вымѣнивается или можетъ быть вымѣнено на данную вещь ***). Я полагаю, что изъ этихъ трехъ значеній можно признать только одно третье, установленіе же первыхъ двухъ является и неудачной, и совершенно ненужной уступкой мнимымъ требованіямъ словоупотребленія. Я говорю: „ненужною уступкою“, — такъ какъ словоупотребленіемъ она совсѣмъ не требуется; напротивъ, въ тѣхъ самыхъ оборотахъ рѣчи, на которые ссылается Нейманъ въ доказательство необходимости установить понятія первое и второе,

*) Напр. Malthus, *Definitions in Political Economy*, № 47: «Price = the quantity of money for which a commodity exchanges», etc. (цѣна — это количество *денегъ*, на которое обмѣнивается товаръ).

**) Нейманъ въ Schönberg's *Handbuch der politischen Ökonomie*, изд. 2-е, т. I, стр. 174.

***) Нейманъ, тамъ же.

слово „цѣна“ можетъ безъ всякаго извращенія смысла быть замѣнено выраженіемъ „количество матеріальныхъ благъ“ или „то, что отдается въ обмѣнъ“, — выраженіемъ, соответствующимъ третьему понятію *). Если даже и дѣйствительно въ нѣкоторыхъ метафорическихъ или эллиптическихъ оборотахъ рѣчи слово „цѣна“ употребляется такимъ образомъ, что оно удаляется отъ несомнѣннаго основного своего значенія—„то, что отдается въ обмѣнъ“,—такъ не дѣло научной терминологіи—поощрять и съ величайшей готовностью санкціонировать такого рода произвольное и неправильное словоупотребленіе. До чего бы мы дошли, еслибы признали своей обязанностью каждое неточное или образное выраженіе, встрѣчающееся въ простонародномъ языкѣ, немедленно возводить на степень новаго научнаго понятія! Намъ нужна дисциплина для нашей терминологіи, мы не должны допускать двусмысленности и неточности, разъ въ этомъ нѣтъ настоятельной необходимости; а въ данномъ случаѣ, по моему мнѣнію, и рѣчи быть не можетъ о подобной необходимости. Поэтому мы продолжаемъ настаивать на томъ, что съ научнымъ понятіемъ цѣны не слѣдуетъ связывать никакого иного значенія, кромѣ выражающагося въ словахъ: „то, что въ обмѣнъ на данную вещь получается, можетъ быть получено или же имѣется въ виду получить“.

Если мы будемъ разсматривать только количество какого нибудь одного рода матеріальныхъ благъ, которое можно получить въ обмѣнъ на данную вещь, то мы еще не приобретаемъ правильнаго представленія относительно мѣновой

*) Въ доказательство необходимости перваго понятія Нейманъ приводитъ одну статью (ст. 612) германскаго торговаго уложенія, въ которой говорится, что цѣнность вознагражденія за извѣстные убытки опредѣляется рыночною цѣною, а «за невозможностью опредѣлить рыночную цѣну» устанавливается экспертами. Но это постановленіе можно, нимало не измѣняя смысла, выразить въ слѣдующей формѣ: цѣнность должна опредѣляться по количеству матеріальныхъ благъ, представляющему собою рыночную цѣну соответствующихъ вещей, а когда такое количество нельзя установить, то цѣнность должна опредѣляться экспертами. Точно также въ положеніи: «вода, ледъ, снѣгъ приобретаютъ въ такія времена цѣну», слово «цѣна» вполне можно замѣнить выраженіемъ «способность обмѣниваться на извѣстное количество матеріальныхъ благъ». Наконецъ, въ доказательство необходимости втораго изъ принимаемыхъ имъ понятій цѣны, Нейманъ ссылается на фразу: «цѣны земельныхъ участковъ въ нашемъ городѣ за послѣднее время понизились или повысились». Но эту же самую мысль можно выразить и такимъ образомъ: «количество матеріальныхъ благъ, которое можно получить въ нашемъ городѣ за земельные участки, увеличилось», и пр.,—это будетъ несравненно лучше, чѣмъ: «степень, въ какой на земельные участки можно вымѣнивать другія вещи, повысилась или понизилась!»

силы, свойственной этой вещи. Дѣло въ томъ, что та или иная высота цѣны въ подобномъ случаѣ одинаково можетъ обуславливаться какъ значительностью мѣновой силы первой вещи, такъ и незначительностью мѣновой силы второй вещи. Для того, чтобы опредѣлить мѣновую силу, свойственную данной вещи, необходимо разсмотрѣть мѣновое отношеніе этой вещи или ко множеству другихъ родовъ матеріальныхъ благъ, или же къ такого рода матеріальнымъ благамъ, которыя считаются общепризнаннымъ мѣриломъ цѣнности. Такого рода матеріальными благами являются деньги. Поэтому мѣновую силу матеріальныхъ благъ мы всего проще измѣряемъ денежными цѣнами, которыя устанавливаются на матеріальныя блага *).

II

Основная задача теоріи объективной мѣновой цѣнности

По издавна установившемуся мнѣнію, основная задача теоріи цѣнности, — одна изъ самыхъ важныхъ задачъ всей политико-экономической доктрины, — заключается въ томъ, чтобы отыскать законъ, которымъ регулируется величина мѣновой силы матеріальныхъ благъ.

Хотя понятіе мѣновой силы и не тождественно съ понятіемъ цѣны, однако-жъ законы той и другой совпадаютъ между собою. Въ самомъ дѣлѣ, показывая намъ, какъ и почему данная вещь *дѣйствительно приобретаетъ* извѣстную цѣну, законъ цѣны тѣмъ самымъ объясняетъ намъ, какъ и почему данная вещь *оказывается способною приобрести* опредѣленную цѣну. Законъ цѣны обнимаетъ собою и законъ мѣновой цѣнности **).

Мы говоримъ здѣсь о законѣ цѣны. Но можетъ ли вообще существовать такого рода законъ?

Еще нѣсколько десятилѣтій назадъ подобный вопросъ былъ бы совершенно празднымъ. Старая теорія цѣн-

*) Само собою разумѣется, что при этомъ нужно имѣть въ виду тѣ измѣненія, которыя происходятъ въ самомъ мѣрилѣ цѣны, — въ цѣнности денегъ.

**) У Неймана та же самая мысль выражена въ своеобразной формѣ въ томъ отдѣлѣ, гдѣ у него идетъ рѣчь о законахъ цѣны; слово «цѣна» употребляетъ онъ исключительно во второмъ изъ признаваемыхъ имъ значеній (см. выше, въ текстѣ), — слѣдовательно, какъ онъ самъ заявляетъ, въ смыслѣ «мѣновой или покупательной силы». См. «Handbuch der politischen Ökonomie» Шенберга, изд. 2-е, т. I, стр. 263 и сл.

ности, полная наивной самоуверенности, ни одной минуты не сомнѣвалась въ томъ, что въ области цѣнъ на матеріальныя блага господствуетъ законосообразность; ни минуты не сомнѣвалась она и въ томъ, что ея задача — изслѣдовать эту законосообразность и вывести изъ нея „законы цѣнъ“. Результатами ея неутомимыхъ изслѣдованій явились „законъ спроса и предложенія“ и „законъ издержекъ производства“. Совсѣмъ не то видимъ мы въ настоящее время. Методологическія сомнѣнія поколебали не только вѣру въ „законы цѣнъ“, унаслѣдованные отъ прошлаго, но и „вѣру въ законы“ вообще. Изъ методологическихъ сочиненій, въ которыхъ онъ зародился первоначально, скептицизмъ перешелъ мало по малу и въ систематическую политическую экономію, и оставилъ здѣсь самыя явственныя слѣды въ видѣ тѣхъ переработокъ, которымъ ученіе о цѣнахъ подверглось именно въ двухъ новѣйшихъ систематическихъ капитальныхъ произведеніяхъ нѣмецкой экономической литературы. Нейманъ стоитъ еще на точкѣ зрѣнія умѣренного скептицизма. Онъ не безъ нѣкотораго жара выступаетъ на защиту экономическихъ, — правда, лишь „такъ называемыхъ“, — законовъ *). Какъ разъ именно въ области ученія о цѣнахъ, по его словамъ, играютъ важную роль эти законы, — безъ нихъ не могло бы существовать никакой научной теоріи цѣнъ **). Но въ то же время у Неймана законы эти обставляются одною оговоркою за другою, а одинъ изъ нихъ, — именно законъ спроса и предложенія, — совсѣмъ выкидывается за бортъ, и сравнительно краткому описанію законосообразныхъ тенденцій противопоставляется тѣмъ болѣе длинное описаніе „фактически“ образованія цѣнъ ***). Гораздо болѣе значительныя отступленія отъ прежнихъ воззрѣній находимъ мы въ новомъ руководствѣ политической экономіи Кона ****). Между тѣмъ какъ старыя теоріи цѣнъ видѣли свой *raison d'être* въ изслѣдованіи и описаніи законовъ цѣнъ, Конъ не выводитъ уже вообще никакого закона цѣнъ. Между тѣмъ какъ старое ученіе полагало свою силу въ томъ, чтобы дать своимъ законамъ возможно болѣе строгую и точную формулировку, Конъ намѣренно избѣгаетъ всякой формулировки, имѣющей какое нибудь подобіе „закона“. Хотя чита-

*) Schönberg's Handbuch der politischen Ökonomie, изд. 2-е, т. I, стр. 148 и сл.

***) Тамъ же, стр. 268.

****) Тамъ же, стр. 296—334.

****) Conh, Grundlegung der Nationalökonomie, Stuttgart 1885, стр. 487 и сл.

тель и узнаёт кое-что о тѣхъ фактахъ, вліяніяхъ и факторахъ, изъ которыхъ строила старая теорія законы „спроса и предложенія“ и „издержекъ производства“, но Конъ тщательно разорвалъ прежнюю связь между ними и „лишилъ ихъ старой претенціозной формы“, такъ что ученикъ, почерпавшій свои знанія изъ ученія Кона о цѣнахъ, можетъ не получить ни малѣйшаго представленія относительно тѣхъ „законовъ“, на разработку которыхъ тратили свои лучшія силы многія поколѣнія экономистовъ — и все-таки не растратили ихъ совершенно.

Тутъ само собою возникаетъ сомнѣніе: не слишкомъ ли далеко заходить въ данномъ случаѣ Конъ? Отвергать вышеупомянутые экономическіе законы на томъ основаніи, что они еще не заключаютъ въ себѣ всей истины, — не значитъ ли это черезчуръ легко относиться къ требованіямъ, предъявляемымъ наука жизни, — тѣмъ требованіямъ, которыя такъ прекрасно изображаетъ самъ Конъ *)? Если всѣ экономисты послѣдуютъ примѣру Кона, и ближайшее наше поколѣніе ничего не будетъ уже знать объ этихъ обрекаемыхъ теперь на забвеніе законахъ, то не покажется ли тогда всѣмъ намъ, что вмѣстѣ со многими ошибками отнята у жизни и значительная доля истиннаго знанія?

Чтобы разрѣшить всѣ подобныя сомнѣнія, мнѣ пришлось бы обратиться къ изслѣдованію важнаго методологическаго вопроса. Но здѣсь не время и не мѣсто заниматься этимъ, — тѣмъ болѣе, что на страницахъ того же самаго журнала, въ которомъ печаталась настоящая моя статья, этотъ вопросъ еще недавно обсуждался писателемъ гораздо болѣе компетентнымъ въ этомъ дѣлѣ, — обсуждался настолько обстоятельно и безпристрастно, что высказанные этимъ писателемъ взгляды будутъ сочувственно приняты всѣми; съ нѣкоторыми оговорками и я могу вполне присоединиться къ нимъ **).

*) Cohn, тамъ же, Vorwort, стр. V.

**) Я говорю о методологической части статьи Адольфа Вагнера о «систематической политической экономіи» («Systematische Nationalökonomie») въ «Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik» Гог. Конрада, томъ XII (1886 г.), особенно стр. 229—242. Ср., далѣе, кромѣ замѣчательныхъ «Untersuchungen über die Methode der Sozialwissenschaften» Менгера (мнѣ кажется, что между воззрѣніями Менгера и Ад. Вагнера какъ разъ именно по самымъ фундаментальнымъ вопросамъ нѣтъ незаполненной пропасти), превосходные «Beiträge zu Methodik der Wirtschaftswissenschaft» Г. Дитцеля въ Conrad's Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik, томъ IX (1884 годъ), стр. 17—44 и 197—259, а также соответствующія сочиненія Э. Закса и Э. Филипповича; E. Sax, Über das Wesen und die Aufgaben der Nationalökonomie; E. v. Philippovitch, Über Aufgabe und Methode der politischen Ökonomie.

Поэтому, не пускаясь въ общія разсужденія методологическаго характера, я ограничусь здѣсь лишь изложениемъ моихъ положительныхъ взглядовъ по частному вопросу о томъ, какія требованія нужно и можно предъявлять къ теоріи цѣнъ. Въ видахъ облегченія анализа, я прибѣгну къ аналогіи.

Если мы бросимъ на середину гладкаго, какъ зеркало, пруда камень, то увидимъ, что круги расходятся во всѣ стороны съ безукоризненной отчетливостью и правильностью. Дующій въ открытомъ морѣ вѣтеръ, порывы котораго никогда не идутъ совершенно въ одномъ и томъ же направленіи и съ совершенно одинаковою силою, вызываетъ движеніе волнъ, которое въ общихъ чертахъ отличается нѣкоторою правильностью; но если мы будемъ всматриваться въ детали, то замѣтимъ множество отклоненій и неправильностей. Наконецъ, когда вѣтеръ внезапно перемѣняется, или когда громада волнъ ударяется о неровный, изрытый ущельями берегъ, тогда получается то дикое бушеваніе набѣгающихъ одна на другую волнъ, которое называютъ прибоемъ, и единственнымъ закономъ котораго служить, повидимому, отсутствіе всякой правильности.

Если мы будемъ изслѣдовать причину этого различія въ движеніи волнъ, то найдемъ ее очень легко. Въ первомъ случаѣ дѣйствуетъ единственная двигательная сила, и благодаря этому свойственныя ей законосообразныя дѣйствія, не подвергаясь враждебному вліянію другого рода силъ, могутъ проявляться въ самомъ чистомъ видѣ. Во второмъ случаѣ перекрещиваются дѣйствія разнородныхъ силъ, но одна изъ этихъ силъ слишкомъ могущественна и потому можетъ, по крайней мѣрѣ временно, оказывать опредѣляющее вліяніе на характеръ совокупнаго дѣйствія всѣхъ силъ. Въ третьемъ случаѣ, наконецъ, нестройное дѣйствіе нѣсколькихъ противоположныхъ силъ приводитъ къ беспорядочному смѣшенію разнообразныхъ движеній, которыя, перекрещиваясь между собою и парализуя другъ друга, даютъ въ конечномъ результатѣ полное отсутствіе всякой правильности.

Совершенно аналогичныя причины порождаютъ, какъ мнѣ кажется, совершенно аналогичныя дѣйствія и въ области явленій товарныхъ цѣнъ.

Какъ наша дѣятельность вообще, такъ и наши дѣйствія въ сферѣ обмѣна въ частности находятся подъ вліяніемъ *тѣхъ побужденій, изъ которыхъ они протекаютъ.* Смотри по тому, до какой степени будемъ мы специализировать мотивы нашихъ дѣйствій, ихъ можно насчитать и только два

(эгоизмъ и альтруизмъ), и нѣсколько десятковъ или даже сотенъ (напр., стремленіе къ полученію непосредственной хозяйственной выгоды; стремленіе получить выгоду косвеннымъ путемъ,—посредствомъ привлеченія покупателей или заказчиковъ, посредствомъ вытѣсненія конкурентовъ; нежеланіе покупать у личнаго врага, у политическаго или національнаго противника, антисемитизмъ; далѣе: тщеславіе, досада, своенравіе, жажда мести; желаніе изъ великодушія, изъ расположенія доставить хозяйственную выгоду другому, наказать его, исправить его, и т. д.). Кто задается цѣлью объяснить дѣйствія людей при опредѣленіи цѣнъ тѣми мотивами, которыми они руководятся, тотъ,—какъ ни поучительно соединеніе множества родственныхъ мотивовъ въ обширныя группы,—не можетъ обойтись безъ болѣе или менѣе детальной специализаціи мотивовъ. Дѣло въ томъ, что незначительныя видоизмѣненія въ однихъ и тѣхъ же побужденіяхъ, относящихся къ разсматриваемой сферѣ, оказываютъ нерѣдко очень сильное вліяніе на характеръ нашей дѣятельности. Такъ, напр., забота о собственной хозяйственной выгодѣ приведетъ къ совершенно различнымъ способамъ дѣйствія, смотря по тому, будетъ ли „собственная выгода“ служить непосредственною, или же,—какъ при стремленіи побить непріятнаго конкурента,—только косвенною, болѣе отдаленною цѣлью: въ первомъ случаѣ эгоизмъ заставитъ продавца продавать дороже, во второмъ, напротивъ,—продавать дешевле. Или еще: основной мотивъ „тщеславіе“ даетъ совершенно неодинаковые результаты, смотря по тому, выражается ли онъ въ желаніи прослыть за важнаго барина, или же въ стремленіи показать себя хорошимъ хозяиномъ и опытнымъ покупателемъ.

Каждый мотивъ имѣетъ тенденцію направлять нашу дѣятельность при данныхъ условіяхъ въ опредѣленную сторону. Еслибы при установленіи цѣнъ мы находились всегда лишь подъ вліяніемъ какого нибудь одного неизмѣннаго мотива,—напр., стремленія получить при обмѣнѣ возможно большую непосредственную выгоду,—то, разумѣется, и дѣйствіе этого мотива могло бы проявляться постоянно въ самомъ чистомъ видѣ, и устанавливающіяся подъ его исключительнымъ вліяніемъ цѣны являлись бы тогда едва ли менѣе яснымъ и полнымъ выраженіемъ правила и закона, чѣмъ равномерные круги, расходящіеся отъ камня, брошеннаго въ воду. На предположеніи именно исключительнаго господства въ сферѣ обмѣна стремленія къ собственной выгодѣ и построила политическая экономія „законъ“ спроса и предложенія, который будто бы съ точностью математической формулы мо-

жетъ указывать высоту цѣны, образующейся при данномъ состояніи предложенія и спроса.

Однако въ дѣйствительности мы видимъ почти совсѣмъ иное. Очень часто, даже въ большинствѣ случаевъ мы дѣйствуемъ подѣ одновременнымъ вліяніемъ нѣсколькихъ или даже многихъ перекрещивающихся между собою мотивовъ, и вдобавокъ комбинація мотивовъ, дѣйствующихъ въ томъ или иномъ случаѣ, въ свою очередь, подвергается измѣненіямъ въ зависимости какъ отъ числа и характера, такъ и отъ относительной силы сталкивающихся побужденій. Вполнѣ естественно, что вмѣстѣ съ тѣмъ перемѣшиваются и перекрещиваются между собою и дѣйствія мотивовъ. Въ результатъ всего этого картина законосообразности человѣческихъ поступковъ не то что разрушается совершенно, — иначе вѣдь опытъ никогда бы не могъ навести экономистовъ на мысль о „законѣ предложенія и спроса“, — а въ весьма значительной степени затемняется. Лишь въ нѣкоторой части случаевъ установленіе цѣны происходитъ въ точномъ соотвѣтствіи съ формулою закона предложенія и спроса: въ другой же части случаевъ можетъ проявляться только мимолетная тенденція къ законосообразности, допускающая болѣе или менѣе значительныя отклоненія; а нерѣдко бываетъ, наконецъ, и такъ, что образованіе цѣны совершается прямо-таки наперекоръ „закону цѣны“, — возьмемъ, напр., акты великодушія, облакающіеся въ форму покупки.

Таковъ матеріалъ, съ которымъ приходится имѣть дѣло экономисту при построеніи теоріи цѣны. Въ виду особенныхъ качествъ этого матеріала выдвигаются два вопроса, которые должны быть разрѣшены прежде всего: во первыхъ, *дѣйствительно ли не подчиняются никакому правилу, никакому закону тѣ случаи, въ которыхъ правило, законъ проявляется лишь въ слабой степени, или даже и совсѣмъ не проявляется?* Во вторыхъ, *какимъ образомъ теорія можетъ выполнить по отношенію къ этому роду случаямъ свою основную задачу — объяснить явленія?*

При разрѣшеніи обоихъ этихъ вопросовъ намъ сослужить болѣшую службу наша аналогія. Пусть профанъ, съ нѣкоторою долей правдоподобности, называетъ движеніе волнъ во время морского прибоя „неправильнымъ“, „безпорядочнымъ“, „хаотическимъ“, — физикъ только улыбнется, когда ему скажутъ, что какое бы то ни было движеніе можетъ совершаться внѣ рамокъ строгой законосообразности. Онъ объяснитъ намъ, напротивъ, что въ высшей степени запутанное движеніе волнъ во время морского прибоя является именно законосообразно-необходимымъ результатомъ чрезвычайной сложности дѣйствующихъ тутъ силъ; что при на-

бѣганіи волны на такого-то и такого-то рода скалу, при разсѣченіи ея другими волнами, идущими назадъ или падающими подъ такимъ-то и такимъ-то угломъ, въ силу общаго закона движенія волнъ, *можетъ* получиться только это крайне сложное, запутанное движеніе, которое глазу профана должно вполнѣ естественно казаться совершенно безпорядочнымъ, хаотическимъ. Подумавъ немного, мы убѣдимся, что совершенно то же самое слѣдуетъ сказать и относительно безпорядочнаго, повидимому, движенія цѣнъ. Если законосообразность человѣческихъ дѣйствій заключается въ томъ, что *одни и тѣ же* мотивы при одинаковыхъ условіяхъ приводятъ и къ *одинаковому* способу дѣйствія, то вполнѣ естественно, что *неодинаковые* мотивы приводятъ въ результатъ къ *неодинаковымъ* дѣйствіямъ. Если мы знаемъ, что данное лицо при покупкѣ извѣстныхъ вещей преслѣдуетъ скрытую цѣль—сдѣлать такимъ косвеннымъ путемъ подарокъ продавцу, то намъ, безъ сомнѣнія, не покажется удивительнымъ или ненормальнымъ тотъ фактъ, что въ подобномъ случаѣ цѣна поднимается выше обыкновенной рыночной цѣны,—точно также какъ не кажется намъ страннымъ, что волна, набѣгающая на берегъ, движется иначе, нежели въ открытомъ морѣ; или что въ безвоздушномъ пространствѣ пушинка падаетъ иначе, чѣмъ въ воздухѣ; или что при двойномъ зарядѣ пороха пуля летитъ съ гораздо большей быстротой, нежели при простомъ. При различіи движущихъ силъ различіе результатовъ представляетъ собою явленіе не аномальное, а вполнѣ нормальное—какъ въ мірѣ физическомъ, такъ и въ сферѣ человѣческой дѣятельности.

Спрашивается теперь, какимъ же образомъ наука можетъ выполнить свою задачу въ приложеніи къ этимъ, повидимому, совершенно безпорядочнымъ, хаотическимъ, но въ дѣйствительности лишь крайне сложнымъ, запутаннымъ случаямъ?

Обратимся еще разъ къ нашему физику и посмотримъ, какъ онъ поступаетъ въ подобныхъ случаяхъ. Физика выводитъ прежде всего законъ *основнаго феномена*, т. е. *того движенія волнъ, которое получается при приложеніи какой нибудь одной, простой движущей силы*. Установивъ этотъ законъ, физикъ переходитъ къ изученію того дѣйствія, которое вызывается присоединеніемъ къ простѣйшей движущей силѣ вліяній другого рода. Онъ изслѣдуетъ, какой результатъ получается, когда волна встрѣчаетъ на своемъ пути какую нибудь преграду, напимѣръ, твердую стѣну; онъ выясняетъ это, предполагая, во первыхъ, что волна сталки-

вается съ преградю подь прямьмъ угломъ, предполагая, во вторыхъ, что столкновение происходитъ подь острымъ угломъ. Онъ выводитъ далѣе законы „явленій интерференціи“, обнаруживающихся при встрѣчѣ нѣсколькихъ волнъ, и притомъ опять различаетъ два типическихъ основныхъ случая: во первыхъ, когда интерферирующія волны идутъ параллельно; во вторыхъ, когда онѣ пересѣкаютъ другъ друга; когда волны движутся въ одномъ и томъ же направленіи, и когда онѣ движутся въ противоположныхъ направленіяхъ; когда длина волнъ одинакова, и когда она неодинакова; когда гребни и углубленія интерферирующихъ волнъ совпадаютъ между собою, и когда они находятся другъ отъ друга на разстояніи половины длины волны или на какомъ нибудь иномъ разстояніи, и т. д. Само собой разумѣется, что физикъ не станетъ при этомъ изслѣдовать порознь всѣ *возможные* виды преградъ, вліяющихъ на движеніе волнъ,—онъ возьметъ лишь характерные типы ихъ, которые представляются ему необходимыми для выполнения его общей или специальной задачи. Такъ, напр., въ большинствѣ случаевъ онъ можетъ ограничиться построениемъ формулы закона для столкновения волнъ съ твердой стѣною *правильной* формы, не выводя ея для всевозможныхъ неправильныхъ формъ — вогнутой, ломанной, и т. д. Если же, вслѣдствіе какихъ нибудь особенныхъ обстоятельствъ, окажется практически важною какая нибудь рѣдко встрѣчающаяся форма, — если, напр., дѣло идетъ о какой нибудь совершенно своеобразной преградѣ, — то физикъ безъ всякихъ разговоровъ отнесетъ и ее къ числу подлежащихъ изслѣдованію типовъ. Разъ нашъ физикъ выяснилъ, одно за другимъ, всѣ усложненія, вызываемыя присоединеніемъ отдѣльныхъ типическихъ факторовъ къ основному феномену простого волнообразнаго движенія, то ему уже не трудно будетъ объяснить и тотъ общій результатъ, который долженъ получиться при одновременномъ дѣйствіи многихъ изъ этихъ факторовъ или же всѣхъ ихъ. Онъ разлагаетъ явленіе морского прибоя, представляющееся на первый взглядъ совершенно хаотическимъ, на множество отдѣльныхъ движеній, изъ которыхъ съ каждымъ порознь онъ уже знакомъ, и изъ которыхъ каждое носитъ на себѣ вполне ясный отпечатокъ законсообразности. Но еслибы кому нибудь пришло въ голову прямо заняться объясненіемъ явленій интерференціи, не выяснивъ предварительно себѣ и другимъ закона простого движенія волнъ, то нашъ физикъ, безъ сомнѣнія, назвалъ бы такого рода намѣреніе нелѣпымъ и невыполнимымъ.

Я полагаю, что къ совершенно такимъ же приемамъ, какими пользуется физикъ при изслѣдованіи сложныхъ движеній волнъ, долженъ прибѣгнуть и экономистъ, занимающійся изслѣдованіемъ феноменовъ цѣны. Экономисту точно также, какъ и физику, нужно начать съ выведенія закона *основною простую феномена*; если же ему не удастся выяснитъ прежде всего, какимъ образомъ устанавливаются цѣны подѣ влияніемъ лишь одного опредѣленнаго фактора, онъ совершенно не въ состояніи будетъ понять и тѣ сложныя явленія, которыя обнаруживаются при одновременномъ, совмѣстномъ дѣйствіи цѣлаго ряда разнородныхъ факторовъ. Спрашивается теперь, какой же именно феноменъ въ разсматриваемой сферѣ нужно считать основнымъ феноменомъ?—Съ чисто психологической точки зрѣнія, каждый изъ сотенъ отдѣльныхъ мотивовъ, могущихъ оказывать на насъ влияніе при совершеніи мѣновыхъ актовъ, занимаетъ совершенно одинаковое мѣсто со всякимъ другимъ мотивомъ, такъ что, напр., забота о собственной выгодѣ, по своимъ внутреннимъ качествамъ, не можетъ имѣть никакого преимущества предѣ желаніемъ сдѣлать подарокъ другому человѣку, и наоборотъ. Въ виду этого, если оставаться на чисто психологической почвѣ, можно было бы вести нескончаемый споръ по вопросу о томъ, какое именно изъ сотенъ возможныхъ побужденій нужно считать „основною силою“, и, слѣдовательно, дѣйствія какого изъ этихъ побужденій нужно признать за „основной феноменъ“. Выйти изъ этого затрудненія намъ помогаютъ не внутреннія свойства мотивовъ человѣческихъ дѣйствій, а внѣшнія условія. Отдѣльные мотивы рѣзко отличаются одинъ отъ другого по размѣрамъ и силѣ того влиянія, какое оказываютъ они на совершеніе мѣновыхъ актовъ. Въ этомъ отношеніи выше всѣхъ остальныхъ мотивовъ стоитъ одинъ мотивъ: это — стремленіе получить непосредственную выгоду отъ обмѣна. Явленіе—вполнѣ естественное: обмѣнъ представляетъ изъ себя такую сдѣлку, при помощи которой мы имѣемъ въ виду приобрести нѣчто на обмѣниваемую вещь, и дѣйствительно опытъ показываетъ, какъ и слѣдовало ожидать, что желаніе получить выгоду отъ обмѣна существуетъ почти всегда (заисключеніемъ нѣкоторыхъ призрачныхъ сдѣлокъ), и въ подавляющемъ большинствѣ случаевъ ему принадлежитъ львиная доля въ дѣлѣ влиянія на совершаемые нами мѣновые акты. Въ виду этого мы можемъ разсматривать явленія цѣны, обнаруживающіяся подѣ исключительнымъ влияніемъ стремленія получить выгоду отъ мѣновой сдѣлки, какъ „основной феноменъ“, его законъ—какъ „основной законъ“,

а измѣненія, обнаруживающіяся въ немъ въ тѣхъ случаяхъ, когда къ основному мотиву присоединяются мотивы другого рода, какъ простую лишь модификацію основного закона,—подобно тому какъ физикъ, изучающій движеніе падающихъ тѣлъ, принимаетъ для сферы своего изслѣдованія силу тяготѣнія за основную силу, паденіе тѣлъ подъ исключительнымъ дѣйствіемъ силы тяготѣнія, слѣдовательно въ безвоздушномъ пространствѣ,—за основной феноменъ, а вліяніе противодѣйствующей среды, воздуха, воды и т. под., за простое лишь „сопротивленіе“, „препятствіе“, и т. под.

Соотвѣтственно этому задача теоріи цѣнъ распадается, по моему мнѣнію, на двѣ части. Прежде всего мы должны вывести законъ основнаго феномена въ его чистомъ видѣ, т. е. выяснитъ законосообразности, обнаруживающіяся въ явленіяхъ цѣнъ при предположеніи, что у всѣхъ участвующихъ въ обмѣнѣ лицъ единственнымъ мотивомъ служить стремленіе получить непосредственную выгоду отъ обмѣна *). Затѣмъ мы должны прослѣдить модификаціи основнаго закона, являющіяся результатомъ дѣйствія другихъ мотивовъ и факторовъ, которыми осложняется дѣйствіе основнаго мотива. Въ этой, второй части теоріи цѣнъ будетъ умѣстно,—то мимоходомъ, то со всею подробностью, смотря по обстоятельствамъ,—выяснить вліяніе, какое оказываютъ на образованіе цѣнъ широко распространенные типическіе „мотивы“ привычки, обычая, справедливости, гуманности, великодушія, удобства, гордости, національной и расовой ненависти и т. д.; но точно также умѣстно будетъ, далѣе, выяснитъ, какое вліяніе оказываютъ на цѣны нѣкоторые въ высшей степени

*) Для того чтобы представить основной феноменъ въ чистомъ его видѣ, указанное предположеніе нужно понимать именно въ томъ узкомъ смыслѣ, какой придается ему въ текстѣ. Если принять за основной мотивъ,—какъ это часто дѣлается,—вообще «стремленіе къ хозяйственной выгодѣ» или даже просто «свокорыстіе», то,—какъ мы уже имѣли случай упоминать выше (см. стр. 148—149; ср. Нейманъ, въ «Handbuch der pol. Ökon.» Шёнберга, т. I, стр. 286), здѣсь найдутъ себѣ мѣсто и такіе спеціальные мотивы, которые оказываютъ на наши дѣйствія вліяніе совершенно противоположное. Если же Нейманъ полагаетъ, напротивъ, что за основной мотивъ слѣдуетъ принять лишь свокорыстіе опредѣленной, никогда не измѣняющейся интенсивности и силы, то онъ впадаетъ въ крайность. Въ самомъ дѣлѣ, если въ нашей душѣ совсѣмъ нѣтъ мѣста никакому другому мотиву, кромѣ свокорыстія, то наиболѣе слабая степень его будетъ давать нашей дѣятельности то же самое опредѣленное направленіе, что и наиболѣе сильная степень. Только тогда, когда требуется побѣдить другіе мотивы, соперничающіе съ даннымъ мотивомъ,—только тогда на направленіе равнодѣйствующей нашихъ дѣйствій оказываетъ вліяніе также и степень силы мотивовъ.

конкретныя учрежденія, каковы монополіи, картели, коалиціи, бойкоты, государственныя таксы цѣнъ, третейскіе суды, рабочіе союзы и многія другія организаціи, играющія роль искусственныхъ „преградъ“, которыя политика и самопомощь любятъ въ настоящее время противопоставлять слишкомъ стремительному напору эгоистическихъ „волнъ“ цѣны.

Степень вниманія, которое находила себѣ въ нашей наукѣ каждая изъ двухъ частей теоріи цѣнъ, колебалась въ зависимости отъ того, какой методъ изслѣдованія господствовалъ въ политической экономіи. Пока преобладало въ ней абстрактно-дедуктивное направленіе англійской школы, до тѣхъ поръ разрабатывалась почти исключительно первая, общая часть теоріи цѣнъ. Позднѣе, когда господствующее положеніе въ политической экономіи заняло возникшее въ Германіи историческое направленіе, которое наряду съ общимъ любитъ подчеркивать частное, наряду со схематическими типами отводитъ важное мѣсто вліянію національныхъ, социальныхъ, индивидуальныхъ особенностей,—экономисты не только обратили серьезное вниманіе на вторую часть теоріи цѣнъ, несправедливо заброшенную въ прежнее время, но и впали въ противоположную крайность, начавъ отдавать этой второй части теоріи цѣнъ такое же исключительное преимущество, какимъ пользовалась нѣкогда первая часть.

Въ этомъ фазисѣ развитія господствующая экономическая школа находится, какъ мнѣ кажется, и до сихъ еще поръ. Какъ на классическаго представителя этого направленія, я могу указать на І. Неймана, который, какъ уже было замѣчено выше, совсѣмъ не принадлежитъ къ числу крайнихъ послѣдователей господствующаго ученія, и воззрѣнія котораго по данному вопросу представляютъ для насъ особенный интересъ. Нейманъ, дѣйствительно, какъ по формѣ, такъ и по существу, проводитъ предлагаемое нами раздѣленіе теоріи цѣнъ на двѣ части, хотя и пользуется при этомъ несовсѣмъ удачными терминами: онъ рассматриваетъ сперва нѣкоторые общія законосообразныя тенденціи цѣнъ, а затѣмъ, въ особомъ отдѣлѣ, занимается анализомъ „фактически совершающагося образованія цѣнъ“ *). Однако-жъ первая, общая часть, какъ по богатству и опредѣленности содержанія, такъ и по придаваемой ей важности въ цѣлой системѣ, до такой степени уступаетъ у него вто-

*) «Handbuch der pol. Ökon.» Шёнберга, изд. 2-е, т. I, стр. 286 и сл.; подотдѣлы 2—4, затѣмъ 5.

рой части (Нейманъ говоритъ въ большинствѣ случаевъ не столько *объ* общихъ законахъ, сколько *противъ* нихъ *), что читатель вполне ясно видитъ, какъ сильно подчиняется нашъ авторъ влиянію господствующаго теперь односторонняго направленія.

Что касается меня лично, то я намѣренъ на слѣдующихъ страницахъ заняться, наоборотъ, исключительно *первою* частью теоріи цѣнъ. Я хочу вывести только основной законъ образованія цѣнъ, исходя изъ предположенія, что при соверше-
нии *многихъ* *актовъ* *люди* *находятся* *подъ* *исключительнымъ* *влія-*
ніемъ *одного* *мотива*—*стремленія* *получить* *непосредственную* *пользу* *отъ* *многочисленной* *сдѣлки*. Во избѣжаніе всякихъ недоразумѣній, я заранѣе заявляю самымъ определеннымъ образомъ, что совсемъ не претендую на исчерпывающее объясненіе явленій цѣнъ. Я признаю, что то, что я думаю дать, неизбежно нуждается въ дополненіи, заключающемся въ разработкѣ второй части теоріи цѣнъ съ намѣченнымъ выше содержаніемъ. Почему именно, несмотря на это, я ограничиваюсь здѣсь изложеніемъ только одной первой части теоріи цѣнъ,—объяснить не трудно. Во первыхъ, разработка второй части потребовала бы гораздо большаго мѣста, чѣмъ находится теперь въ моемъ распоряженіи. Во вторыхъ, мнѣ кажется, что первая часть, теперь совершенно заброшенная, особенно нуждается въ разработкѣ, тогда какъ вторая часть разрабатывается очень усердно и съ большимъ успѣхомъ представителями господствующей школы. Въ третьихъ, наконецъ, я не могу и не хочу отрицать того, что, признавая огромное значеніе за второй, специальной частью теоріи цѣнъ, я считаю, однако-жъ, первую, общую часть несравненно болѣе важною, такъ какъ она является основной частью. Я просто-напросто не могу себѣ представить сколько нибудь удовлетворительной теоріи цѣнъ вообще, которая бы не основывалась на удовлетворительномъ объясненіи основного закона образованія цѣнъ. Знаю, что это заявленіе мое въ настоящее время вызоветъ множество возраженій. Заниматься обстоятельнымъ опроверженіемъ этихъ возраженій, при крайней субъективности спорнаго пункта, кажется мнѣ и не целесообразнымъ, и невозможнымъ. Я хотѣлъ бы обратить вниманіе своихъ противниковъ только на одинъ пунктъ, который является на мой взглядъ очень важнымъ свидѣтель-

* Ср. въ особенности очень рѣзкія заявленія Неймана на стр. 296: здѣсь онъ высказываетъ крайне невысокое мнѣніе относительно цѣнности общаго «закона надержекъ производства», а законъ предложения и спроса даже отвергаетъ совершенно. (L. S.)

ствомъ въ пользу методологическаго значенія основного закона, построеннаго на предположеніи своекорыстія, какъ основного мотива чловѣческихъ дѣйствій въ сферѣ обмена: хотя въ дѣйствительной жизни названный основной мотивъ осложняется дѣйствіемъ цѣлыхъ сотенъ совершенно другого рода мотивовъ,—гуманности, привычки, вліянія специальныхъ государственныхъ законовъ, и т. д.,—однако-жъ фактически совершающееся образованіе цѣнъ далеко не такъ сильно уклоняется отъ того направленія, которое опредѣляется исключительнымъ дѣйствіемъ основного мотива—стремленія получить непосредственную выгоду отъ обмена. Охотно допускаю, что вліяніе *мелкихъ* различій въ полезности и рѣдкости матеріальныхъ благъ или въ ихъ издержкахъ производства можетъ съ избыткомъ покрываться и парализоваться вліяніемъ вышеупомянутыхъ моментовъ; но *крупныя* различія повсюду одерживаютъ верхъ надъ этими второстепенными моментами. Развѣ станетъ кто нибудь отрицать тотъ фактъ, что рыночная цѣна крупнаго имѣнія, въ среднемъ выводѣ, всегда и вездѣ стоитъ выше рыночной цѣны мелкаго имѣнія, что рыночная цѣна великолѣпнаго дома выше рыночной цѣны убогой хижины, что рыночная цѣна фортепяно выше рыночной цѣны деревянной скамейки? Развѣ и государственныя таксы не устанавливаются за крупныя и важныя работы болѣе высокаго вознагражденія, чѣмъ за мелкія? Развѣ и потребительныя общества не продаютъ высшіе сорта кофе по болѣе дорогой цѣнѣ, чѣмъ сахаръ? Развѣ гонораръ искуснаго врача или адвоката не устанавливается „обычаемъ“ гораздо выше заработной платы поденщика или посыльнаго?—Все это избытки истины,—скажутъ намъ, пожалуй. Ну, да, избытки истины; но онѣ оказываются избытками истинами только потому, что, по общему признанію, эгоистическая забота о пользѣ и эгоистическій расчетъ издержекъ сильнѣе всѣхъ другихъ мотивовъ чловѣческихъ дѣйствій. Поэтому-то именно къ изслѣдованію того основного закона, которымъ объясняется вліяніе своекорыстнаго стремленія получить выгоду отъ обмена, мы можемъ приступить съ полнымъ признаніемъ, что намъ приходится имѣть дѣло съ той частью теоріи цѣнъ, которая оказывается всего необходимѣе для пониженія феноменовъ цѣны.

III

Основной законъ образованія цѣнъ

Въ началѣ этой главы мы должны сдѣлать нѣсколько предварительныхъ замѣчаній, съ цѣлью опредѣлить точнѣе содержаніе того основного мотива, который мы принимаемъ за исходный пунктъ для всего нашего изслѣдованія по вопросу объ образованіи цѣнъ.

Рѣшенія, которыя намъ приходится принимать при совершеніи мѣновыхъ сдѣлокъ, вращаются около слѣдующихъ двухъ пунктовъ: слѣдуетъ ли вообще при данномъ положеніи дѣль совершать мѣновой актъ, или же нѣтъ, и въ случаѣ утвердительнаго отвѣта на этотъ вопросъ, какую именно форму слѣдуетъ попытаться дать условіямъ обмѣна? Очевидно, что тотъ, кто при совершеніи мѣновой сдѣлки имѣетъ въ виду свою непосредственную выгоду, и только ее одну, будетъ руководствоваться при совершеніи мѣнового акта слѣдующими правилами: во первыхъ, онъ *вступитъ въ мѣновую сдѣлку вообще только въ томъ случаѣ, когда обмѣнъ приноситъ ему выгоду*; во вторыхъ, онъ *предпочтетъ скорѣе совершить сдѣлку съ большей, нежели съ меньшей выгодою*; въ третьихъ, наконецъ, онъ *предпочтетъ совершить мѣновую сдѣлку съ меньшей выгодою, нежели совсѣмъ отказаться отъ обмѣна*.

Что всѣ три приведенныхъ правила дѣйствительно входятъ въ понятіе нашего основного мотива и составляютъ его содержаніе,—это понятно безъ объясненій: въ объясненіи нуждается лишь выраженіе, встрѣчающееся во всѣхъ нихъ: именно, что такое значить „обмѣнивать съ выгодою“?

Это значить, очевидно, совершить мѣновую сдѣлку такимъ образомъ, чтобы получаемая въ обмѣнъ матеріальная блага представляли большую важность съ точки зрѣнія благополучія обмѣнивающаго субъекта, чѣмъ матеріальная блага, отдаваемая въ обмѣнъ, или, — такъ какъ значеніе матеріальныхъ благъ для человѣческаго благополучія выражается въ субъективную цѣнности ихъ, — чтобы получаемая въ обмѣнъ матеріальная блага обладали болѣе значительною субъективною цѣнностью, нежели отдаваемая въ обмѣнъ. Если А имѣетъ лошадь, и если въ обмѣнъ на нее даютъ 10 ведеръ вина, то онъ можетъ совершить и совершить подобную мѣновую сдѣлку лишь въ томъ случаѣ, когда предлагаемая ему за лошадь 10 ведеръ вина представляютъ для него субъективную цѣнность *болѣе высокую*, нежели его лошадь. Но само собой разумѣется, что и дру-

гой участникъ мѣновой сдѣлки разсуждаетъ почти такимъ же образомъ. Онъ со своей стороны тоже не хочетъ терять свои 10 ведеръ вина, получая за нихъ такую вещь, которая представляетъ для него меньшую цѣнность, нежели 10 ведеръ вина. Стало быть, онъ согласится промѣнять свои 10 ведеръ вина на лошадь только въ такомъ случаѣ, когда 10 ведеръ вина представляютъ для него меньшую субъективную цѣнность по сравненію съ лошадью.

Отсюда мы выводимъ очень важное правило. *Обмѣнъ оказывается экономически возможнымъ только между такими двумя лицами, которыя опредѣляютъ цѣнность предлагаемой для обмѣна и получаемой въ обмѣнъ вещи неодинаковымъ, даже противоположнымъ образомъ.* Покупающій долженъ оцѣнивать покупаемую вещь выше, а продающій—ниже той вещи, въ которой выражается цѣна первой; и притомъ ихъ интересъ по отношенію къ мѣновой сдѣлкѣ, а также и получаемая ими выгода отъ мѣновой сдѣлки—тѣмъ выше, чѣмъ значительнѣе разница между ихъ оцѣнками однихъ и тѣхъ же матеріальныхъ благъ; при уменьшеніи этой разницы выгода отъ обмѣна уменьшается; если, наконецъ, разница эта понижается до нуля, если цѣнность каждой изъ предлагаемыхъ для обмѣна вещей опредѣляется той и другой стороной одинаково, то мѣновая сдѣлка становится экономически невозможною *).

Очень часто утверждали (и столь же часто оспаривали), что при справедливомъ обмѣнѣ цѣнность обоихъ обмѣниваемыхъ количествъ матеріальныхъ благъ должна быть одинакова, что эти количества должны являться „эквивалентами“. Я слишкомъ отвлекся бы отъ своей непосредственной задачи, еслибы вздумалъ прослѣдить во всѣхъ подробностяхъ этотъ споръ, который я считаю однимъ изъ самыхъ нераціональныхъ и бесплодныхъ **). Поэтому я ограничусь лишь слѣдующимъ замѣчаніемъ: если брать слово „цѣнность“ въ субъективномъ смыслѣ, то окажется, что эквивалентности между даваемыми и получаемыми въ

*) Если, напр., А оцѣниваетъ свою лошадь въ 5 ведеръ вина, а В оцѣниваетъ ее въ 15 ведеръ, то при обмѣнѣ лошади на 10 ведеръ вина каждый выигрываетъ сумму цѣнности въ 5 ведеръ вина. Если А оцѣниваетъ лошадь въ 8, а В—въ 12 ведеръ вина, то при обмѣнѣ лошади на 10 ведеръ каждый выигрываетъ лишь цѣнность въ 2 ведра. Если, наконецъ, и А, и В оцѣниваютъ лошадь одинаково въ 12 ведеръ вина, то В, разумѣется, съ удовольствіемъ бы приобрѣлъ лошадь за 10 ведеръ или вообще за количество ведеръ ниже 12, но А не согласится, конечно, отдать ее.—Ср. Менгер, Grundsätze der Volkswirtschaftslehre, стр. 155 и сл.

**) Ср. объ этомъ спорѣ у Менгера, тамъ же, стр. 173 и сл.; затѣмъ также у Неймана, «Handbuch» Шёнберга, т. I, стр. 158 и сл.

обмѣнъ матеріальными благами не только не должно, но прямо и не можетъ даже быть. Мы не совершаемъ мѣновой сдѣлки, когда обмѣнъ не приноситъ намъ выгоды; а обмѣнъ выгоды намъ не приноситъ, когда вещь, получаемая нами въ обмѣнъ, имѣетъ въ нашихъ глазахъ совершенно такую же субъективную цѣнность, что и вещь, отдаваемая нами въ обмѣнъ.

Что противоположныя опредѣленія цѣнности однихъ и тѣхъ же матеріальныхъ благъ *могутъ* вообще встрѣчаться, — это, послѣ всего сказаннаго нами относительно субъективной цѣнности въ первой части настоящей работы, понятно безъ дальнѣйшихъ объясненій *). Но при современной организациі производства, основывающейся на раздѣленіи труда, противоположныя оцѣнки однихъ и тѣхъ же матеріальныхъ благъ не только могутъ, а и *должны* встрѣчаться очень часто въ нашей хозяйственной жизни. Каждый производитель производитъ лишь нѣкоторые продукты, но производитъ ихъ зато въ количествѣ, превышающемъ его собственныя потребности въ нихъ. При подобныхъ обстоятельствахъ у него оказывается прежде всего избытокъ *своихъ собственныхъ* продуктовъ и недостатокъ во всѣхъ остальныхъ, необходимыхъ для него. Поэтому каждый производитель будетъ придавать своему собственному продукту незначительную, а чужимъ продуктамъ — относительно высокую субъективную цѣнность. Производители же этихъ послѣднихъ, какъ разъ наоборотъ, высокую субъективную цѣнность будутъ придавать *его* продукту, котораго имъ недостаетъ, а низкую — своимъ собственнымъ продуктамъ, которыхъ у нихъ больше, чѣмъ имъ нужно. Такимъ образомъ создается въ самыхъ широкихъ размѣрахъ такое отношеніе между противоположными опредѣленіями цѣнности, которое благопріятствуетъ заключенію мѣновыхъ сдѣлокъ между различными производителями.

Разовьемъ теперь еще другую мысль, содержащуюся въ томъ, что мы сказали сейчасъ. Мы видѣли, что для хозяина, преслѣдующаго свои выгоды, обмѣнъ экономически возможенъ лишь въ томъ случаѣ, когда приобретаемая вещь оцѣнивается имъ выше вещи, принадлежащей ему самому. А такое отношеніе можетъ, очевидно, установиться тѣмъ легче, чѣмъ ниже оцѣниваетъ человѣкъ свой собственный товаръ, и чѣмъ выше оцѣниваетъ онъ чужіе товары, въ которыхъ выражается цѣнность его товара. Экономическая возможность обмѣна для хозяина, опредѣляющаго субъектив-

*) См. въ особенности конецъ второй главы.

ную цѣнность своей лошади въ 50 флориновъ, а одного ведра вина — въ 10 фл., несравненно шире, нежели для другого хозяина, который оцѣниваетъ свою лошадь въ 100 фл., а ведро чужого вина только въ 5 фл.; или, — какъ мы будемъ впредь выражаться для краткости, — *обмѣннoспoсoбнoсть* (Tauschfähigkeit) перваго гораздо выше обмѣннoспoсoбнoсти послѣдняго. Первый, очевидно, еще можетъ согласиться на заключеніе мѣнoвoй сдѣлки, когда ему предложить за его лошадь лишь 6 ведеръ вина, между тѣмъ какъ послѣдній долженъ будетъ уже отказаться отъ заключенія мѣнoвoй сдѣлки, когда ему не предложатъ по крайней мѣрѣ нѣсколько больше 20 ведеръ вина. Если третій хозяинъ оцѣниваетъ свою лошадь только въ 40 фл., а ведро чужого вина въ 15 фл., то онъ можетъ заключать мѣнoвoю сдѣлку, очевидно, даже въ томъ случаѣ, когда цѣна лошади понизится до 3 ведеръ вина. Такимъ образомъ, вообще говоря, наивысшею обмѣннoспoсoбнoстью обладаетъ тотъ изъ участниковъ обмѣна, который оцѣниваетъ свою собственную вещь всего ниже по отношенію къ другимъ обмѣниваемымъ вещамъ, или, — что то же самое, — который оцѣниваетъ нужную вещь всего выше по отношенію къ предлагаемой за нее собственной вещи *).

Ознакомившись въ достаточной степени со значеніемъ и содержаніемъ нашего основного мотива, мы можемъ перейти къ нашей непосредственной задачѣ, именно къ объясненію тѣхъ законосообразныхъ вліяній, которыя оказываютъ дѣйствіе этого основного мотива на образованіе цѣнъ. При этомъ я считаю наиболѣе цѣлесообразнымъ воспользоваться методомъ изслѣдованія, къ которому уже прибѣгли нѣкоторые выдающіеся экономисты, а именно — сперва показать на нѣсколькихъ типическихъ примѣрахъ, какъ устанавливаются и должны устанавливаться цѣны при опредѣленныхъ условіяхъ, а затѣмъ въ каждомъ примѣрѣ отдѣлить случайное отъ общаго, типическаго, и послѣднее формулировать въ видѣ законовъ **).

*) Понятіе «обмѣннoспoсoбнoсти» («Tauschfähigkeit»), играющее очень важную роль при объясненіи феноменовъ обмѣна и цѣнъ, впервые было примѣнено къ анализу соответствующихъ явленій Менгеромъ (Menger, Grundsätze der Volkswirtschaftslehre, стр. 186 и сл.). Употребляемое Менгеромъ для обозначенія этого понятія выраженіе «мѣнoвoя сила» («Tauschkraft»), по нѣкоторымъ терминологическимъ соображеніямъ, я считаю болѣе удобнымъ замѣнить словомъ «обмѣннoспoсoбнoсть».

**) Ср. Schäffle, Gesellschaftliches System der menschlichen Wirtschaft, изд. 3-е, стр. 187 и сл., особенно же Menger, Grundsätze der Volkswirtschaftslehre, стр. 172—212. — Основныя условія образованія цѣнъ Менгеръ превосходно выяснилъ еще въ 1871 году. Но съ тѣхъ поръ экономисты повсѣмъ не пытались воспользоваться его анализомъ для развитія теоріи

простѣйшаго типическаго случая, — образованія цѣнъ при изолированномъ обмѣнѣ между двумя лицами.

А. Образованіе цѣнъ при изолированномъ обмѣнѣ

Крестьянину А нужна лошадь. При наличныхъ обстоятельствахъ эта потребность оказывается у него до такой степени настоятельною, что обладанію лошадью онъ придаетъ такую же точно цѣнность, какъ и обладанію 300 фл. Онъ отправляется къ своему сосѣду В, у котораго есть продажная лошадь. Еслибы В находился въ такомъ положеніи, что лошадь представляла бы для него такую же цѣнность, какъ и для А, т. е. цѣнность, равную 300 фл., то, какъ мы уже знаемъ, между нашими крестьянами не могло бы состояться мѣнковой сдѣлки. Но предположимъ, что В оцѣниваетъ лошадь значительно ниже, чѣмъ А, напр., только въ 100 фл. Что же произойдетъ тогда?

Прежде всего очевидно, что въ данномъ случаѣ мѣнковая сдѣлка вообще можетъ состояться. При предполагаемыхъ нами условіяхъ, благодаря совершенію мѣнковой сдѣлки каждый изъ контрагентовъ получить значительную выгоду. Если, напр., цѣна лошади устанавливается въ 200 фл., то А, для котораго необходимая ему лошадь представляетъ цѣнность въ 300 фл., выигрываетъ цѣнность равную 100 фл.; такую же цѣнность выигрываетъ и В, получающій теперь 200 фл. за такую вещь, которая представляла для него лишь цѣнность въ 100 фл. Поэтому, въ силу правила „лучше обмѣнять съ меньшею выгодою, нежели совсѣмъ не обмѣнивать“, они согласятся на совершеніе мѣнковой сдѣлки по выгодной для нихъ обоихъ цѣнѣ. Какъ же высока будетъ эта цѣна?

На этотъ счетъ съ увѣренностью можно сказать слѣдующее: цѣна лошади во всякомъ случаѣ должна быть ниже 300 фл., — иначе А не получилъ бы отъ обмѣна никакой хозяйственной выгоды, и, слѣдовательно, у него не было бы и побужденій совершать мѣнковую сдѣлку. Въ то же время цѣна лошади во всякомъ случаѣ должна быть выше 100 фл., — иначе мѣнковая сдѣлка оказалась бы убыточною или бесполезною для В. Но на какой именно точкѣ между 100 и 300 фл. установится цѣна лошади, — этого нельзя опредѣлить заранѣе съ точностью. Съ экономической точки зрѣнія

цѣнъ. Это странное явленіе можно объяснить только тѣмъ, что за указанный періодъ времени ученіе о «спросѣ и предложеніи», для котораго теорія Менгера могла послужить вмѣстѣ и опорой, и поправкою, совершенно потеряло кредитъ.

можно допустить всякую среднюю цѣну, лежащую между 100 и 300 фл.,—какъ въ 101 фл., такъ и въ 299 фл. Тутъ открывается широкій просторъ для изворотливости контрагентовъ. Смотря по тому, который изъ нихъ,—покупатель или же продавецъ, — выкажетъ при веденіи переговоровъ больше ловкости, хитрости, настойчивости, умѣнья убѣждать и т. д., цѣна лошади установится ближе къ 101 или ближе къ 299 фл. Если и покупатель, и продавецъ обнаруживаютъ одинаковое умѣнье торговаться, то и цѣна лошади установится приблизительно на одинаковомъ разстояніи отъ обѣихъ крайнихъ точекъ, т. е. будетъ равняться приблизительно 200 фл.

Отсюда мы выводимъ слѣдующее правило: *При изолированномъ обменѣ между двумя лицами цѣна устанавливается въ предѣлахъ между субъективною ошибкою товара со стороны покупателя, какъ максимумомъ, и ошибкою товара со стороны продавца, какъ минимумомъ.*

В. Образованіе цѣнъ при одностороннемъ соперничествѣ между покупателями

Видоизмѣнимъ нашъ примѣръ примѣнительно къ требованіямъ новаго типическаго случая. Предположимъ, что покупатель A_1 встрѣчаетъ у владѣльца лошади В другого покупателя-конкурента A_2 , который пришелъ къ В тоже съ цѣлью купить предназначенную для продажи лошадь. При этомъ A_2 , сообразно съ особенностями своего личнаго положенія, придаетъ обладанію лошадью такую же цѣнность, какъ и обладанію 200 фл. Посмотримъ, что произойдетъ теперь.

Каждый изъ двухъ конкурентовъ желаетъ приобрести лошадь, принадлежащую В, но, разумѣется, купить ее можетъ только ктонибудь одинъ изъ нихъ. Этимъ однимъ хочетъ быть и тотъ, и другой покупатель. Поэтому каждый изъ нихъ будетъ стараться побудить В продать лошадь именно ему, а не его конкуренту. Чтобы достигнуть своей цѣли, онъ предлагаетъ за лошадь болѣе высокую цѣну, нежели его конкурентъ. Начинается борьба между двумя покупателями: оба на перебой другъ передъ другомъ повышаютъ цѣну. Какъ долго будетъ продолжаться это соперничество? Оно будетъ продолжаться до тѣхъ поръ, пока предлагаемая за лошадь цѣна, постепенно поднимаясь, не достигнетъ высоты, соответствующей той субъективной цѣнности, какую придаетъ лошади покупатель, обладающій наименьшею обменною способностью, въ данномъ случаѣ— A_2 . Въ самомъ дѣлѣ,

пока еще цѣна не достигаетъ 200 фл., до тѣхъ поръ A_2 , руководствуясь правиломъ „лучше обмѣнять съ меньшей выгодой, нежели совсѣмъ не обмѣнивать“, будетъ стараться побѣдить своего конкурента посредствомъ возвышенія предлагаемой за лошадь цѣны, а A_1 , руководствуясь тѣмъ же самымъ правиломъ, со своей стороны тоже будетъ предлагать все болѣе и болѣе высокую цѣну, чтобы побить A_2 . Но A_2 не можетъ пойти дальше предѣльной цифры въ 200 фл., если не захочетъ купить лошадь въ убытокъ себѣ. Тутъ забота о собственной выгодѣ побуждаетъ его „лучше ужъ совсѣмъ не обмѣнивать, чѣмъ обмѣнивать съ убыткомъ для себя“,—и вотъ онъ уступаетъ поле своему конкуренту A_1 .

Однако-жъ это отнюдь еще не значитъ, что A купить лошадь именно за 200 фл. Очень можетъ быть, что B , зная, до какой степени настоятельно-необходима лошадь для A_1 , не удовлетворится и 200 фл. и, благодаря своей настойчивости и умѣнью торговаться, заставитъ A_1 дать за лошадь цѣну въ 250, въ 280, даже, пожалуй, въ 299 фл. Несомнѣнно только одно: цѣна лошади не можетъ подняться выше 300 фл. (субъективная оцѣнка лошади покупателемъ A_1), но она не можетъ упасть и ниже 200 фл. (оцѣнка лошади побѣжденнымъ конкурентомъ A_2).

Предположимъ теперь, что кромѣ A_1 и A_2 является еще три новыхъ покупателя A_3 , A_4 и A_5 , которые, сообразуясь каждый со своимъ личнымъ положеніемъ, оцѣниваютъ обладаніе лошадью въ 220, въ 250 и въ 280 фл. Въ такомъ случаѣ не трудно показать, что въ борьбѣ, которая начнется между пятью конкурентами, A_3 не пойдетъ въ предложеніи цѣны дальше 220 фл., A_4 —дальше 250 фл. и A_5 —дальше 280 фл.; конкурентъ A_1 , обладающій наибольшою обмѣноспособностью, опять останется побѣдителемъ, и цѣна, за которую будетъ куплена лошадь, установится между 300 фл., какъ максимумомъ (субъективная оцѣнка лошади покупателемъ A_1), и 280 фл., какъ минимумомъ (оцѣнка лошади наиболѣе сильнымъ изъ побитыхъ конкурентовъ, именно A_5).

Результаты нашего анализа могутъ быть выражены въ слѣдующемъ общемъ положеніи: *При одностороннемъ соперничествѣ между покупателями продаваемую вещь покупаетъ наиболее сильный конкурентъ, т. е. тотъ, который оцѣниваетъ вещь, по отношенію къ предлагаемому въ обмѣнъ товару, всею выше, а цѣна движется между оцѣнкою вещи купившимъ ее конкурентомъ, какъ максимумомъ, и оцѣнкою ея самымъ сильнымъ изъ остальныхъ побитыхъ конкурентовъ, какъ минимумомъ,—причемъ сохраняетъ свое значеніе и другой, второстепенный минимумъ цѣны, заключаю-*

щійся въ оцѣнкѣ продаваемой вещи самимъ продавцомъ. Если мы сравнимъ это положеніе съ предыдущимъ, приведеннымъ подъ буквою А, то окажется, что конкуренція между покупателями имѣетъ своимъ послѣдствіемъ суженіе границъ, въ предѣлахъ которыхъ устанавливается цѣна, и притомъ— суженіе по направленію снизу вверхъ. Когда мѣновая сдѣлка заключалась лишь между двумя лицами А и В, границами для установленія цѣны служили 100 фл. и 300 фл.; благодаря появленію конкурентовъ низшій предѣлъ поднялся со 100 до 280 фл.

С. Образование цѣнъ при одностороннемъ соперничествѣ между продавцами

Этотъ случай представляетъ полную аналогію съ предшествовавшимъ. Совершенно аналогичныя тенденціи приводятъ и къ совершенно аналогичнымъ послѣдствіямъ, только общій результатъ получается диаметрально противоположный. Этотъ случай мы можемъ описать въ самыхъ общихъ чертахъ.

Предположимъ, что А является единственнымъ покупателемъ лошади, что ему предлагаютъ своихъ лошадей пять конкурирующихъ между собою продавцовъ В₁, В₂, В₃, В₄ и В₅, и что всѣ пять лошадей совершенно одинаковаго качества. При этомъ продавцы оцѣниваютъ сами своихъ лошадей слѣдующимъ образомъ: В₁—въ 100 фл., В₂—въ 120 фл., В₃—въ 150 фл., В₄—въ 200 фл., В₅—въ 250 фл. Каждый изъ пяти продавцовъ хочетъ самъ воспользоваться представившимся случаемъ продать, побѣдивъ своихъ конкурентовъ. Средствомъ къ достиженію этой цѣли является пониженіе цѣны. Но такъ какъ никто изъ продавцовъ не захочетъ продавать свою лошадь по цѣнѣ меньшей противъ той субъективной цѣнности, какую онъ самъ ей придаетъ, то В₅ въ пониженіи цѣны не пойдетъ дальше 250 фл., В₄—дальше 200 фл., В₃—дальше 150 фл.; затѣмъ еще будутъ соперничать нѣкоторое время В₂ и В₁, но въ концѣ концовъ В₂ остановится на 120 фл., и поле битвы останется всецѣло за В₁. Цѣна, за которую уступить свою лошадь В₁, непременно должна быть выше 100 фл., иначе бы продавецъ не получилъ выгоды отъ мѣновой сдѣлки, и потому у него не было бы побужденій заключать ее; но вмѣстѣ съ тѣмъ цѣна не можетъ быть ни въ какомъ случаѣ и выше 120 фл., иначе В₂ еще имѣлъ бы возможность соперничать съ В₁.

Итакъ, при одностороннемъ соперничествѣ между продавцами совершить мѣновую сдѣлку удастся самому сильному конкуренту,

т. е. тому, обмѣннoспособнoсть которoгo вcѣхъ выше, и которoй поэтому оцѣниваетъ свою (собственнoю) вещь по отношенiю къ (чужoй) вещи, предлагаемой въ обмѣнъ, всегo ниже, а границы, въ предѣлахъ которoхъ можетъ устанавливаться цѣна, опредѣляются оцѣнкою вещи послѣднимъ продавцомъ, самымъ сильнымъ изъ вcѣхъ, въ качествѣ минимума, и оцѣнкою ея самымъ сильнымъ изъ побѣжденныхъ конкурентовъ, въ качествѣ максимума *). Сравнивая данный случай съ первымъ (изолированный обмѣнъ между двумя лицами), мы видимъ, что благодаря конкуренции между продавцами границы, въ предѣлахъ которoхъ устанавливается цѣна, суживаются, и притомъ по направленiю сверху внизъ: въ первомъ случаѣ эти предѣлы опредѣляются 100 и 300 фл., въ третьемъ—100 и 120 фл.

D. Образованiе цѣнъ при обоюдномъ соперничествѣ

Случай обоюднoго соперничества при обмѣнѣ встрѣчается всегo чаще въ нашей хозяйственной жизни и вмѣстѣ съ тѣмъ онъ имѣетъ наиболѣе важное значенiе для выясненiя закона цѣнъ. Поэтому мы должны и рассмотреть его самымъ внимательнымъ образомъ.

Типическое положенiе дѣлъ, предполагаемое четвертымъ случаемъ, изображено въ слѣдующей схемѣ. Въ этой схемѣ представлено десять покупателей, изъ которoхъ каждый желаетъ купить одну лошадь, и восемь продавцовъ, изъ которoхъ каждый продаетъ одну лошадь, и вмѣстѣ съ тѣмъ показана высота субъективной цѣнности, какую придаетъ данной вещи каждый изъ участниковъ обмѣна. Цифры, въ которoхъ выражаются субъективныя оцѣнки, неодинаковы, — это вполне соответствуетъ дѣйствительности. Въ самомъ дѣлѣ, вѣдь индивидуальныя потребности и условiя ихъ удовлетворенiя отличаются такимъ разнообразiемъ, что не легко найти двухъ лицъ, которoя бы оцѣнивали одну и ту же вещь совершенно одинаково (въ субъективномъ смыслѣ).

Покупатели:	Продавцы:
A ₁ оцѣн. лошадь въ 300 фл.	B ₁ оцѣн. свою лошадь въ 100 фл.
A ₂ " " " 280 "	B ₂ " " " " 110 "
A ₃ " " " 260 "	B ₃ " " " " 150 "

*) Опять таки не слѣдуетъ забывать о второмъ, вспомогательномъ максимумѣ, который опредѣляется въ данномъ случаѣ субъективною оцѣнкою вещи со стороны самого покупателя. При сильной конкуренциии между продавцами максимумъ этотъ рѣдко получаетъ практическое значенiе.

Покупатели:	Продавцы:
A ₄ оцѣн. лошадь въ 240 фл.	V ₄ оцѣн. свою лошадь въ 170 фл.
A ₅ " " " 220 "	V ₅ " " " " 200 "
A ₆ " " " 210 "	V ₆ " " " " 215 "
A ₇ " " " 200 "	V ₇ " " " " 250 "
A ₈ " " " 180 "	V ₈ " " " " 260 "
A ₉ " " " 170 "	
A ₁₀ " " " 150 "	

Въ дополненіе къ этой общей картинѣ нужно еще прибавить, что всѣ конкуренты являются одновременно на одномъ и томъ же рынкѣ, что всѣ приведенныя для продажи лошади совершенно одинаковаго качества, и что, наконецъ, участники обмѣна настолько хорошо знаютъ положеніе дѣла на рынкѣ, что имѣютъ полную возможность преслѣдовать свои эгоистическіе интересы *). Спрашивается, какимъ же образомъ будутъ устанавливаться цѣны при описанныхъ условіяхъ?

Покупателю A₁, который, сообразно со своимъ положеніемъ, оцѣниваетъ лошадь въ 300 фл., былъ бы расчетъ купить лошадь даже за 290 фл., и, безъ сомнѣнія, каждый изъ восьми продавцовъ съ удовольствіемъ продать бы ему свою лошадь по такой выгодной цѣнѣ. Но очевидно, что A₁ поступилъ бы очень неблагоразумно, еслибы поторопился дать за лошадь такъ дорого. Его интересъ заключается не просто въ томъ, чтобы вообще получить выгоду отъ мѣновой сдѣлки, а въ томъ, чтобы получить возможно большую выгоду. Въ виду этого, вмѣсто того чтобы купить лошадь сейчасъ же по самой высокой цѣнѣ, которую онъ можетъ дать въ крайнемъ случаѣ, онъ предпочтетъ сперва предложить такую же низкую цѣну, какую предлагаютъ его менѣе сильные конкуренты, и станетъ повышать ее лишь тогда и лишь въ такой мѣрѣ, когда и въ какой это будетъ оказываться для него необходимымъ, чтобы устоять въ борьбѣ съ соперниками.

Равнымъ образомъ и продавецъ V₁, который могъ бы отдать свою лошадь съ выгодой для себя даже за 110 фл. и

*) Если, напр., покупатель ошибочно считаетъ пригонъ лошадей на рынокъ менѣе значительнымъ, чѣмъ каковъ онъ на самомъ дѣлѣ, то легко можетъ случиться, что, поспѣшивъ, онъ дастъ за лошадь болѣе высокую цѣну, чѣмъ далъ бы при близкомъ знакомствѣ съ положеніемъ дѣла на рынкѣ. Вліяніе такихъ и тому подобныхъ ошибокъ на установленіе цѣны теорія цѣнъ, разумѣется, не должна игнорировать, но заниматься ими слѣдуетъ не въ первой части теоріи цѣнъ, гдѣ рѣчь идетъ о простѣйшемъ, основномъ законѣ, а во второй, задача которой, какъ мы сказали, заключается въ выясненіи вліянія второстепенныхъ осложняющихъ факторовъ.

очень легко нашель бы за такую цѣну покупателя, будетъ до послѣдней крайности воздерживаться отъ продажи лошади по такой крайней цѣнѣ и на первыхъ порахъ станетъ запрашивать такую же высокую цѣну, какую запрашиваютъ остальные продавцы, его конкуренты. Такимъ образомъ переговоры начнутся съ предложенія возможно болѣе низкихъ цѣнъ — со стороны ~~продавцевъ~~ ^{покупателей}. И покупатели, и продавцы будутъ вести себя въ началѣ сдержанно *).

Предположимъ, что покупатели начинаютъ съ предложенія цѣны въ 130 фл. Ясно, прежде всего, что, — исключая случаевъ грубой ошибки въ сужденіяхъ о положеніи дѣла на рынкѣ, — по этой цѣнѣ мѣновая сдѣлка еще не можетъ быть совершена. Дѣйствительно, вѣдь за 130 фл. согласились бы купить лошадей всѣ десять человекъ покупателей, изъ которыхъ каждый оцѣниваетъ лошадь выше 130 фл., между тѣмъ какъ хозяйственный расчетъ позволилъ бы продать по такой низкой цѣнѣ только двухъ лошадей, именно — принадлежащихъ В₁ и В₂. Очевидно, что не воспользоваться конкуренціей между покупателями въ видахъ возвышенія цѣны было бы со стороны В₁ и В₂ въ такой же степени неблагоприятно, какъ неблагоприятно было бы со стороны самихъ покупателей — позволить двоимъ изъ нихъ купить лошадей на самыхъ выгодныхъ условіяхъ, не сдѣлавъ попытки, путемъ предложенія цѣны нѣсколько болѣе высокой, но для нихъ всетаки еще выгодной, побить болѣе слабыхъ конкурентовъ. Поэтому, — совершенно также, какъ и во второмъ случаѣ, разсмотрѣнномъ нами подъ буквою В, —

*) Чѣмъ опытнѣе участники мѣновой сдѣлки, чѣмъ они лучше знаютъ положеніе дѣла на рынкѣ, тѣмъ скорѣе заканчиваются предварительные переговоры, во время которыхъ обѣ стороны зондируютъ почву, назначая цѣны съ большою осторожностью. Опытные дѣльцы, вполне освоившіеся съ торговыми дѣлами, воздерживаются совершенно отъ предложенія крайнихъ цѣнъ, зная заранѣе, что онѣ не могутъ реализоваться, и съ самаго начала назначаютъ цѣны очень близкія къ тѣмъ, которыя устанавливаются въ концѣ концовъ. Крайнюю степень сокращенія представляютъ собою «цѣны безъ запроса», назначаемыя одной стороною — продавцами. Устанавливая постоянныя цѣны, продавцы отказываются отъ всякаго предварительнаго зондирования почвы и хотятъ сразу угадать, какія рамки будутъ установлены для цѣнъ положеніемъ дѣлъ на рынкѣ. Они *должны* стараться угадать эти рамки въ точности, такъ какъ, если они назначатъ цѣну ниже, то не получатъ прибыли, если же назначатъ цѣну выше, то имъ не удастся сбыть свой товаръ, — покупатели пойдутъ къ другимъ торговцамъ, ихъ конкурентамъ. Правда, «цѣны безъ запроса» распространены не столько на вольномъ рынкѣ, какъ въ магазинахъ, въ которыхъ торговля не находится вполне подъ давленіемъ конкуренціи, и въ которыхъ, поэтому, ошибка въ назначеніи цѣны не такъ рискованна.

конкуренція между покупателями, явившимися въ слишкомъ большомъ числѣ по сравненію съ продавцами, должна будетъ повести къ устраненію нѣкоторыхъ изъ конкурентовъ съ рынка. Спрашивается, какъ же долго можетъ продолжаться соперничество между покупателями въ повышеніи цѣны?

До 150 фл. могутъ дать за лошадь всѣ десять покупателей. При дальнѣйшемъ возвышеніи цѣны наименѣе сильные конкуренты должны отступаться отъ покупки одинъ за другимъ. При цѣнѣ въ 150 фл. вынужденъ отступить А₁₀, при цѣнѣ въ 170 фл. — А₉, при цѣнѣ въ 180 фл. — А₈, при цѣнѣ въ 200 фл. — А₇. Но вмѣстѣ съ возвышеніемъ предлагаемой цѣны должно увеличиваться, съ другой стороны, число тѣхъ продавцовъ, для которыхъ становится экономически возможнымъ участіе въ обмѣнѣ. Когда цѣна поднимается до 150 фл., начинаетъ думать серьезно о продажѣ лошади продавецъ В₃, при цѣнѣ въ 170 фл. приобретаетъ надежду продать лошадь съ выгодой продавецъ В₄, при цѣнѣ въ 200 фл. — продавецъ В₅. Такимъ образомъ все болѣе и болѣе сглаживается столь сильное вначалѣ несоотвѣтствіе между числомъ лицъ, желающихъ и имѣющихъ возможность купить лошадь, и числомъ лицъ, могущихъ продать лошадей. При цѣнѣ въ 130 фл. предъявляло серьезный спросъ на лошадей *десять* человекъ, а съ выгодой можно было продать только *двухъ* лошадей; напротивъ, при цѣнѣ въ 200 фл. и выше дѣйствительный спросъ существуетъ уже только на *шесть* лошадей, а съ выгодой могутъ быть проданы цѣлыхъ *пять* лошадей; первоначально число активныхъ покупателей было больше числа активныхъ продавцовъ на восемь, теперь эта разница уменьшилась до единицы. Но всетаки, пока дѣйствительный спросъ вообще продолжаетъ быть выше предложенія, и пока участники обмѣна ясно сознаютъ это, конкуренція окончиться не можетъ, такъ какъ при подобныхъ обстоятельствахъ, съ одной стороны, продавцы еще имѣютъ возможность и желаніе воспользоваться превышеніемъ спроса надъ предложеніемъ и конкуренціей между покупателями въ видахъ дальнѣйшаго увеличенія цѣны, а съ другой стороны и покупатели, побуждаемые противоположною ихъ интересовъ, не могутъ отказаться отъ желанія побить другъ друга посредствомъ дальнѣйшаго повышенія цѣны. Въ самомъ дѣлѣ, покупатель А₆ обнаружилъ бы очень плохое пониманіе своихъ собственныхъ интересовъ, еслибы сталъ спокойно смотрѣть, какъ пять его соперниковъ покупаютъ пять наиболѣе дешевыхъ лошадей, лишая его тѣмъ всякой возможности приобрести лошадь, а

слѣдовательно, и получить выгоду отъ обмѣна *). Но въ то же время и ни одинъ изъ его соперниковъ не потерпитъ, чтобы A_6 купилъ одну изъ пяти лошадей, на которыхъ существуетъ такой сильный спросъ, такъ какъ, если A_6 купить одну изъ этихъ пяти лошадей, то покупатель, отказавшійся отъ покупки лошади въ пользу A_6 , хотя вообще и будетъ еще имѣть возможность купить нужную ему лошадь, но уже только на условіяхъ менѣе благоприятныхъ, выставляемыхъ наиболѣе требовательными и сдержанными продавцами B_6 , B_7 и B_8 , и притомъ лишь по цѣнѣ, превышающей по крайней мѣрѣ ту субъективную оцѣнку, какую даетъ своей лошади продавецъ B_6 , т. е. по цѣнѣ выше 215 фл. Такимъ образомъ забота о собственной выгодѣ побуждаетъ всѣхъ конкурирующихъ между собою покупателей продолжать наперебой другъ передъ другомъ возвышать цѣну и послѣ того, какъ она достигнетъ 200 фл.

Наконецъ положеніе дѣлъ измѣняется, когда цѣна, постепенно поднимаясь, достигнетъ уровня въ 210 фл. Теперь уже и A_6 поставленъ въ необходимость отказаться отъ покупки лошади; послѣ этого спросъ и предложеніе уравнивается: при пяти продавцахъ остается уже только пять лицъ, желающихъ купить лошадь. Такъ какъ они всѣ могутъ быть удовлетворены одновременно, то у нихъ нѣтъ никакихъ побужденій тѣснить другъ друга дальнѣйшимъ повышеніемъ цѣны; напротивъ, ихъ интересы по отношенію къ продавцамъ оказываются теперь солидарными: всѣ они одинаково стремятся купить лошадей по возможно болѣе низкимъ цѣнамъ. Поэтому соперничество между покупателями, препятствовавшее раньше заключенію мѣшовой сдѣлки, прекращается теперь, и сдѣлка *можетъ* быть заключена по 210 фл.

Однако это еще не значитъ, что она *должна непременно* состояться на такихъ условіяхъ. Легко можетъ случиться, что продавцы окажутся неуступчивыми и отвергнуть даже предложеніе 210 фл. за лошадь, въ надеждѣ получить еще болѣе высокую цѣну. Что же произойдетъ въ подобномъ случаѣ? — Прежде всего покупатели, чтобы не возвращаться домой съ пустыми руками, станутъ опять надбавлять цѣну. Но долго продолжиться это соперничество уже не можетъ.

*) Если будутъ проданы лошади, принадлежащія B_1 , B_2 , B_3 , B_4 и B_5 , то въ качествѣ наиболѣе сильнаго по своей обмѣнспособности продавца останется B_6 , оцѣнивающій свою лошадь въ 215 фл., слѣдовательно — выше, чѣмъ оцѣниваетъ ее покупатель A_6 . При подобныхъ условіяхъ, какъ мы уже знаемъ, обмѣнъ между A_6 и B_6 оказывается экономически невозможнымъ. То же самое въ еще большей степени относится къ продавцамъ B_7 и B_8 , обмѣнспособность которыхъ еще ниже.

Еслибы требованіе продавцовъ превысило 220 фл., то былъ бы принужденъ отказаться отъ покупки и покупатель А₅, — и тогда при ~~пяти~~ продавцахъ осталось бы только уже четверо покупателей. Слѣдовательно, одному изъ продавцовъ не удалось бы продать свою лошадь; а такъ какъ никто изъ нихъ не захочетъ отказаться отъ продажи, то, — по тѣмъ же самымъ мотивамъ, которые раньше, когда спросъ былъ выше предложенія, побуждали покупателей наперебой повышать цѣну, — всѣ продавцы начнутъ наперебой другъ передъ другомъ *понижать* цѣну до тѣхъ поръ, пока и пятый владѣлецъ лошади не найдетъ себѣ покупателя, что можетъ произойти при высотѣ цѣны ниже 220 фл. *).

Впрочемъ, въ разсматриваемомъ нами конкретномъ случаѣ окончательная цѣна должна установиться даже на болѣе низкомъ уровнѣ. Въ самомъ дѣлѣ, пока цѣна еще не успѣла упасть ниже 215 фл., явился бы шестой конкурентъ-продавецъ въ лицѣ В₆. Благодаря его появленію продавцовъ стало бы больше, чѣмъ покупателей (шесть — противъ пяти), и, слѣдовательно, владѣльцы лошадей поставлены были бы въ необходимость наперебой другъ передъ другомъ сбавлять цѣну, чтобы сохранить за собою положеніе на рынкѣ. Лишь въ этой-то борьбѣ долженъ погибнуть слабѣйшій изъ конкурентовъ. Такого рода участь постигнетъ В₆ въ тотъ моментъ, когда требованія соперничающихъ между собою продавцовъ упадутъ ниже 215 фл. Этимъ путемъ будетъ создано количественное равновѣсіе между обѣими сторонами, продающей и покупающей; этимъ путемъ будетъ найденъ и тотъ уровень цѣны, при которомъ только и можетъ прекратиться борьба. Такимъ образомъ границы, въ предѣлахъ которыхъ должна установиться цѣна въ разсматриваемомъ нами случаѣ, при разумно-эгоистическомъ способѣ дѣйствія конкурентовъ и при знакомствѣ ихъ съ истиннымъ положеніемъ дѣлъ на рынкѣ, лежатъ между 210 и 215 фл. Только въ этихъ границахъ и можетъ создаться благопріятное для заключенія мѣнковой сдѣлки отношеніе, когда всѣ лица, сохраняющія возможность участвовать въ обмѣнѣ, получаютъ выгоду отъ заключенія сдѣлки, а всѣ лица, не получающія выгоды, — т. е. потерпѣвшіе поражение конкуренты, — не имѣютъ уже силы

*) Само собой разумѣется, что постепенное повышеніе цѣны со стороны покупающихъ и постепенное пониженіе ея со стороны продающихъ не должны непремѣнно совершаться независимо одно отъ другого; напротивъ, въ большинствѣ случаевъ, они совершаются одновременно.

оказывать вреднаго вліянія на ходъ дѣлъ своихъ болѣе сильныхъ соперниковъ *).

Постараемся теперь сдѣлать изъ этихъ длинныхъ разъясненій общіе выводы въ приложеніи къ нашей теоріи цѣнности. На основаніи сказаннаго выше мы можемъ дать ясныя и точныя отвѣты на четыре вопроса. Два изъ нихъ относятся къ участникамъ обмѣна, два другіе — къ цѣнѣ, по которой совершается мѣновая сдѣлка.

Первый вопросъ: Кому изъ конкурирующихъ между собою участниковъ обмѣна дѣйствительно удастся совершить мѣновую сдѣлку? — На этотъ вопросъ нашъ примѣръ даетъ вполне точный отвѣтъ: совершить мѣновую сдѣлку, т. е. купить или продать, дѣйствительно удастся съ той и съ другою стороны конкурентамъ, обладающимъ наивысшей обмѣнносообностью, а именно, — тѣмъ изъ покупателей, которые оцѣниваютъ товаръ всего выше ($A_1 — A_5$), и тѣмъ изъ продавцовъ, которые оцѣниваютъ товаръ всего ниже ($B_1 — B_5$).

Второй вопросъ: Какое количество конкурентовъ съ той и съ другою стороны дѣйствительно участвуетъ въ совершеніи мѣновой сдѣлки? — Разрѣшеніе этого вопроса важно въ томъ отношеніи, что отъ него зависитъ, какъ увидимъ нѣсколько ниже, ясность формулировки законовъ цѣны. — Обратимся прежде всего къ нашему примѣру. Мѣновую сдѣлку совершаютъ пять паръ, — по пяти человѣкъ съ той и съ другой стороны. Всмотриваясь въ дѣло ближе, мы находимъ, что это — тѣ пары, изъ которыхъ въ каждой, взятой въ отдѣльности, осуществлены экономическія условія обмѣна, т. е. каждый контрагентъ оцѣниваетъ получаемую вещь выше отдаваемой. Напротивъ, устраняются съ рынка всѣ тѣ пары, въ которыхъ экономическія условія обмѣна не осуществлены. Увеличивая число примѣровъ и анализируя тотъ примѣръ, который привелъ къ этому результату, мы легко можемъ убѣдиться, что это — не простая случайность, а обусловливающееся

*) Само собой понятно, что выводъ, получаемый нами путемъ абстрактнаго анализа, осуществляется на практикѣ тѣмъ полнѣе, чѣмъ свободнѣе могутъ всѣ участники обмѣна слѣдить за общимъ ходомъ дѣлъ на рынкѣ, чѣмъ, слѣдовательно, въ большей степени мѣновыя сдѣлки носятъ публичный характеръ и чѣмъ больше онѣ сконцентрированы. Если же, напротивъ, — какъ это бываетъ обыкновенно, — переговоры и сдѣлки ведутся въ группахъ, хотя и сообщающихся между собою, но все же отдѣленныхъ одна отъ другой въ смыслѣ пространства или времени, то въ предѣлахъ отдѣльной группы общія условія конкуренціи на *всѣмъ рынкѣ въ его цѣломъ* не могутъ, конечно, проявляться въ полной мѣрѣ. Въ результатѣ получается то, что цѣны, устанавливающіяся въ отдѣльныхъ группахъ, очень часто лишь приближаются болѣе или менѣе къ идеальной рыночной цѣнѣ, представленной въ нашей схемѣ, не совпадая съ нею вполне.

внутренней необходимостью правило *). Но вмѣстѣ съ тѣмъ мы убѣдимся и въ томъ, что паръ можно насчитать лишь столько, сколько ихъ окажется, если мы будемъ располагать участниковъ обмѣна съ той и съ другой стороны попарно по степени ихъ обмѣнноспособности, т. е. двухъ самыхъ сильныхъ конкурентовъ изъ числа покупателей и изъ числа продавцовъ отнесемъ къ первой парѣ, двухъ слѣдующихъ — ко второй парѣ, и т. д. **). Поэтому общій законъ мы можемъ формулировать слѣдующимъ образомъ: *Въ мнвовую сдѣлку фактически вступаетъ съ той и съ другой стороны столько лицъ, сколько получается паръ, если размѣститъ попарно желающихъ купить и продать по степени ихъ обмѣнноспособности, въ нисходящемъ порядкѣ, — паръ, изъ которыхъ въ каждой покупатель оцѣни-*

*) Для того чтобы A_6 могъ заключить мнвовую сдѣлку наряду съ своими болѣе сильными конкурентами $A_1 - A_5$, — для этого необходимо, чтобы нашлся еще шестой продавецъ, который былъ бы готовъ продать свою лошадь по цѣнѣ экономически доступной для A_6 , т. е. ниже 210 фл. A_6 пришлось бы отказаться отъ покупки лошади потому, что не оказалось такого B_6 , а B_6 вынужденъ былъ отказаться отъ продажи лошади потому, что не нашлось такого A_6 , который бы готовъ былъ заплатить за лошадь экономически допустимую для B_6 цѣну выше 215 фл. Если мы измѣнимъ цифры нашего примѣра такимъ образомъ, что и A_6 будетъ оцѣнивать лошадь выше B_6 , т. е., напр., въ 216 фл., то окажется, что соперничество въ повышеи цѣны остановится между 215 и 216 фл., и въ обмѣнѣ примутъ участіе еще A_6 и B_6 въ качествѣ послѣдней пары.

**) Если соединить участниковъ обмѣна попарно такимъ образомъ, какъ показано въ приведенной ниже схемѣ, то мы получили бы, правда, не менѣе восьми паръ, изъ которыхъ въ каждой покупатель-конкурентъ оцѣниваетъ лошадь выше, чѣмъ конкурентъ-продавецъ. Однако-жъ нетрудно видѣть, что при разумно-эгоистическомъ способѣ дѣйствія со стороны всѣхъ желающихъ купить и продать, обмѣнъ не можетъ совершаться при подобныхъ условіяхъ. Для того чтобы, напр., заключить мнвовую сдѣлку съ A_{10} , B_1

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

долженъ былъ бы удовольствоваться получениемъ цѣны, стоящей ниже субъективной оцѣнки лошади со стороны A_{10} , т. е. ниже 150 фл.; но этого не сдѣлаетъ, такъ какъ имѣетъ полную возможность взять болѣе высокую цѣну съ каждаго изъ другихъ покупателей. Точно также и A_2 для того, чтобы вступить въ мнвовую сдѣлку съ B_8 , долженъ былъ бы дать ему цѣну выше 260 фл., но онъ не согласится на это въ виду того, что положеніе дѣлъ на рынкѣ позволяетъ ему купить лошадь за болѣе низкую цѣну. Такимъ образомъ продавцы будутъ избѣгать тѣхъ покупателей, а покупатели — тѣхъ продавцовъ, съ которыми они могутъ заключить мнвовую сдѣлку лишь на невыгодныхъ для себя условіяхъ; въ результатѣ само собою получится то, что этого рода покупатели и продавцы будутъ устранены съ рынка конкуренціею, и количество дѣйствительно вступившихъ въ мнвовую сдѣлку паръ сократится до числа, указаннаго нами въ текстѣ.

ваетъ товаръ, по отношенію отдаваемой въ обмѣнъ на него вещи, выше, нежели продавецъ.

Третій и четвертый вопросы касаются непосредственно цѣны.

Прежде всего, нужно установить, въ третьихъ, что всѣ одновременно совершаемыя подъ давленіемъ конкуренціи мѣновыя сдѣлки заключаются по приблизительно одинаковымъ цѣнамъ. Въ нашемъ примѣрѣ всѣ пять паръ заключаютъ мѣновую сдѣлку по цѣнѣ, колеблющейся между 210 и 215 фл.

Самымъ важнымъ вопросомъ является четвертый: Какъ высоко устанавливается эта приблизительно одинаковая „рыночная цѣна“? — Она никоимъ образомъ не можетъ быть выше субъективной цѣнности лошади со стороны A_5 и никоимъ образомъ ниже оцѣнки лошади со стороны B_5 , — иначе для созданія равновѣсія недоставало бы въ первомъ; случаѣ пятаго покупателя, во второмъ—пятаго продавца. Но вмѣстѣ съ тѣмъ цѣна не можетъ никоимъ образомъ быть выше оцѣнки B_6 и никоимъ образомъ ниже оцѣнки A_6 , — иначе въ первомъ случаѣ противъ пяти покупающихъ выступилъ бы шестой продавецъ, во второмъ противъ пяти продающихъ — шестой покупатель, равновѣсіе точно также было бы нарушено, и соперничество въ повышеніи и пониженіи цѣны стало бы продолжаться до тѣхъ поръ, пока цѣна не вошла бы въ указанная выше границы.

Давая этому выводу общую формулировку, получимъ слѣдующее положеніе: При обоестороннемъ соперничествѣ границы, въ предѣлахъ которыхъ устанавливается рыночная цѣна, опредѣляются сверху—оцѣнками послѣднюю изъ фактически вступающихъ въ мѣновую сдѣлку покупателей и наиболее сильную по своей обмѣнноспособности изъ устранившихся конкуренцій съ рынка продавцовъ, а снизу — оцѣнками наименѣе сильную по обмѣнноспособности изъ фактически заключающихъ мѣновую сдѣлку продавцовъ и наиболее сильную по обмѣнноспособности изъ неимѣющихъ возможности вступить въ мѣновую сдѣлку покупателей. Установленіе двойныхъ границъ нужно понимать въ томъ смыслѣ, что рѣшающее значеніе принадлежитъ каждый разъ границамъ болѣе тѣснымъ *). Если, наконецъ, въ приведенной формулѣ мы замѣнимъ длинныя и подробныя опредѣленія короткимъ и яснымъ выраженіемъ „предѣльная пара“, то

*) Въ нашемъ примѣрѣ рыночная цѣна опредѣляется оцѣнкою устранившихся съ рынка конкуренціей A_6 и B_6 . Напротивъ, еслибы оцѣнка A_6 , вмѣсто 210 фл., равнялась лишь 190 фл., а оцѣнка B_6 , вмѣсто 215 фл., — 230 фл., тогда рѣшающее значеніе принадлежало бы оцѣнкѣ вещи со стороны послѣдней изъ фактически вступающихъ въ мѣновую сдѣлку паръ: цѣна должна была бы установиться между 200 и 220 фл.

получимъ слѣдующую простѣйшую формулу закона цѣнъ:
Высота рыночной цѣны ограничивается и опредѣляется высотой субъективныхъ оцѣнокъ товара двумя предѣльными парами.

Отсюда мы можемъ сдѣлать цѣлый рядъ выводовъ, уясняющихъ ту общую точку зрѣнія, съ которой мы разсматриваемъ процессъ образованія цѣнъ *).

Прежде всего бросается въ глаза сходство между образованіемъ цѣны и образованіемъ субъективной цѣнности. Какъ субъективная цѣнность вещи, независимо отъ болѣе важныхъ способовъ употребленія, какое могутъ найти себѣ отдѣльные экземпляры запаса матеріальныхъ благъ даннаго рода, представляетъ собою „предѣльную цѣнность“, опредѣляющуюся послѣднею, предѣльною пользою, съ которою позволяетъ мириться хозяйственный расчетъ,—совершенно также всякая рыночная цѣна представляетъ собою „предѣльную цѣну“, опредѣляющуюся хозяйственнымъ положеніемъ тѣхъ паръ контрагентовъ, которыя стоятъ на границѣ „возможности обмѣна“ („Tauschen-Können“). Не трудно убѣдиться, что сходство это — не простая игра случая, а, напротивъ, результатъ дѣйствія однородныхъ внутреннихъ причинъ. При опредѣленіи субъективной цѣнности мы видѣли, что принципъ хозяйственной выгоды требуетъ, чтобы съ помощью наличнаго запаса матеріальныхъ благъ удовлетворялись сперва важнѣйшія потребности, потомъ потребности все менѣе и менѣе важныя, и чтобы послѣднею удовлетворялась нѣкоторая „предѣльная потребность“, потребность, представляющая „предѣльную пользу“. При опредѣленіи цѣны мы видимъ, что принципъ хозяйственной выгоды требуетъ, чтобы мѣновую сдѣлку заключали сперва наиболѣе сильныя по своей обмѣнспособности пары контрагентовъ, потомъ пары все

*) Нѣсколько менѣе важныхъ пунктовъ отмѣтимъ въ выноскѣ. — Сравнивая четвертый случай съ первымъ (изолированный обмѣнъ), мы видимъ, что подъ вліяніемъ *обостроенной* конкуренціи границы, въ предѣлахъ которыхъ могутъ заключать мѣновую сдѣлку отдѣльныя пары контрагентовъ, суживаются, и притомъ весьма значительно, *съ двухъ сторонъ одновременно*. При изолированномъ обмѣнѣ A_1 и B_1 , напр., могли бы двигаться въ очень широкихъ рамкахъ — между 100 и 300 фл. Теперь же они, а вмѣстѣ съ ними и всѣ другія пары контрагентовъ, оказываются вдвинутыми въ тѣ крайне узкія границы, которыя устанавливаются очень близко подходящими другъ къ другу оцѣнками предѣльныхъ паръ. — Далѣе, теперь становится понятнымъ, почему мы сочли необходимымъ выше остановиться на вопросѣ о томъ, сколькимъ парамъ контрагентовъ дѣйствительно удастся вступить въ мѣновую сдѣлку. Въѣдъ еслибы число этихъ паръ было неопредѣленно или случайно, тогда оставались бы неопредѣленными и лица, составляющія предѣльныя пары, и весь нашъ законъ цѣнъ, объясняющій высоту цѣны хозяйственнымъ положеніемъ этихъ самыхъ лицъ, оказывался бы висящимъ въ воздухѣ.

менѣе и менѣе сильныя, и чтобы послѣднею вступала въ мѣновую сдѣлку опять таки нѣкоторая „предѣльная пара“. Тамъ мы видѣли, что удовлетвореніе всѣхъ потребностей, превышающихъ по своей важности послѣднюю, предѣльную потребность, оказывается обезпеченнымъ и безъ наличности оцѣниваемаго экземпляра матеріальныхъ благъ соотвѣтствующаго рода, и что отъ наличности оцѣниваемаго экземпляра зависитъ лишь полученіе именно послѣдней, предѣльной пользы. Здѣсь мы видимъ, что всѣ пары контрагентовъ, превосходящія по своей обмѣнноспособности предѣльную пару, могли бы заключить мѣновую сдѣлку и по болѣе высокимъ или болѣе низкимъ цѣнамъ, и отъ того обстоятельства, что цѣна достигаетъ въ томъ или иномъ случаѣ строго опредѣленной, ни большей, ни меньшей высоты, зависитъ судьба именно послѣдней, предѣльной пары контрагентовъ. Наконецъ, цѣнность вещи опредѣляется важностью послѣдней, предѣльной потребности, которая можетъ удовлетворяться при помощи ея, — въ силу существующей между ними зависимости; точно также цѣна товара опредѣляется хозяйственнымъ положеніемъ послѣдней, предѣльной пары контрагентовъ, — опять таки въ силу существующей между ними зависимости.

Въ связи съ этимъ мнѣ хотѣлось бы обратить вниманіе читателя на одинъ очень интересный фактъ, который въ глазахъ свѣдущаго теоретика, надѣюсь, послужитъ вмѣстѣ съ тѣмъ немаловажнымъ свидѣтельствомъ въ пользу нашей теоріи. Дѣло въ томъ, что та точка зрѣнія, съ которой мы стараемся объяснить весь процессъ образованія цѣнности и цѣны, уже давно приобрѣла себѣ право гражданства въ экономической литературѣ, и притомъ — именно въ приложеніи къ разрѣшенію проблемъ цѣнности и цѣны. Когда фонъ-Тюненъ училъ (а вслѣдъ за нимъ и вся политическая экономія повторяла), что высота прибыли на капиталъ опредѣляется производительностью именно „*послѣдней*, вложенной въ производство части капитала“, а высота рабочей платы — именно зароботкомъ „*послѣдняго* занятаго въ предпріятіи рабочаго“, или когда еще гораздо раньше, вопросъ о томъ, какою изъ нѣсколькихъ нормъ издержекъ производства опредѣляется рыночная цѣна, разрѣшался именно въ пользу „наивысшихъ изъ необходимыхъ для снабженія рынка товарами издержекъ производства“, слѣдовательно — въ пользу „*послѣднихъ* продавцовъ“, — то во всемъ этомъ не трудно распознать лишь приложеніе къ частному случаю того же самаго общаго принципа, на которомъ мы построили ученіе о предѣльной пользѣ и теорію образованія цѣны. Только въ прежнее время эконо-

мисты, высказывая подобныя идеи, еще не сознавали того универсальнаго значенія, какое онѣ имѣють въ дѣйствительности. Они полагали, что устанавливають лишь нѣсколько частныхъ правилъ второстепенной важности, тогда какъ на самомъ дѣлѣ они попали на слѣдъ господствующаго „руководящаго мотива“, который является типическимъ для всего механизма преслѣдованія хозяйственныхъ интересовъ и потому оказываетъ опредѣляющее вліяніе на весь процессъ образованія цѣнности и цѣны.

Однако-жъ отношенія между цѣною и субъективною цѣнностью не исчерпываются описанной аналогіей, хотя она и весьма характерна. Еще важнѣе то обстоятельство, что *цѣна отъ начала до конца является продуктомъ субъективныхъ опредѣлений цѣнности*. Мы видѣли, что вопросъ о томъ, кто изъ желающихъ купить и продать вообще можетъ рассчитывать на участіе въ веденіи переговоровъ относительно мѣнновой сдѣлки, кто изъ нихъ вообще обладаетъ „обмѣнностью“, — рѣшается отношеніемъ между субъективною оцѣнкою покупаемаго товара и субъективною оцѣнкою вещи, въ которой выражается цѣна этого товара. Отъ этого же самаго отношенія зависитъ и степень обмѣнспособности каждаго участника обмѣна. Отношеніе между субъективными оцѣнками получаемой и отдаваемой въ обмѣнъ вещи съ неумолимой строгостью предписываетъ каждому изъ участниковъ обмѣна, до какого пункта онъ можетъ идти въ повышеніи или пониженіи цѣны, и вмѣстѣ съ тѣмъ указываетъ тотъ предѣлъ, гдѣ онъ вынужденъ бываетъ отказаться отъ дальнѣйшаго участія въ обмѣнѣ. Этимъ отношеніемъ опредѣляется, далѣе, кому изъ ряда контрагентовъ, обладающихъ наивысшей обмѣнностью, дѣйствительно удастся заключить мѣнновую сдѣлку; отъ этого отношенія зависитъ, кому изъ участниковъ обмѣна достанется роль „предѣльной пары“, а слѣдовательно, отъ него зависитъ, наконецъ, и высота той цѣны, по которой совершаются мѣнновыя сдѣлки на рынкѣ. Такимъ образомъ, дѣйствительно, въ продолженіе всего процесса образованія цѣны, — поскольку въ основѣ его лежитъ дѣйствіе чисто эгоистическихъ мотивовъ, — нѣтъ ни одной фазы, нѣтъ ни одной черты, которая не сводилась бы, какъ къ своей причинѣ, къ размѣрамъ субъективныхъ оцѣнокъ вещи участниками обмѣна, и потому мы съ полнымъ правомъ можемъ назвать рыночную цѣну *равнодѣйствующею сталкивающимся на рынкѣ субъективныхъ оцѣнокъ товара и той вещи, въ которой выражается ея цѣна*.

Правда, это — равнодѣйствующая совсѣмъ особаго рода. Высота цѣны представляетъ собою не просто среднюю всѣхъ

обнаруживающихся на рынкѣ субъективныхъ оцѣнокъ,—нѣтъ, эти послѣднія принимаютъ въ образованіи цѣны-равнодѣйствующей участіе весьма неодинаковое. Нѣкоторая часть ихъ не оказываетъ рѣшительно никакого вліянія на цѣну: таковы именно оцѣнки отказавшихся отъ мѣнковой сдѣлки контрагентовъ, за исключеніемъ послѣдней пары ихъ, обладающей наиболѣе высокою обмѣнспособностью. Эти оцѣнки могутъ быть совсѣмъ не представлены на рынкѣ, могутъ быть представлены въ удешевленномъ количествѣ, — результатъ отъ этого ни на волосъ не измѣнится. Будутъ присутствовать на рынкѣ или же не будутъ побитые конкуренціей покупатели A_7 , A_8 , A_9 и A_{10} , фигурирующие въ разсмотрѣнномъ нами гипотетическомъ случаѣ, будутъ ли входить въ категорію „побитыхъ конкуренціей“ только они одни, или же, кромѣ нихъ, еще сто другихъ покупателей, не имѣющихъ возможности дать за лошадь болѣе 200 фл.,—все равно, цѣна-равнодѣйствующая, какъ не трудно убѣдиться, будетъ колебаться между 210 и 215 фл. Присутствіе побитыхъ конкуренціей покупателей можетъ увеличивать происходящую на рынкѣ *давку*, но оно отнюдь не оказываетъ вліянія на *положеніе дѣлъ* на рынкѣ, которымъ опредѣляется цѣна *).

Весьма своеобразную роль играетъ вторая группа, состоящая изъ оцѣнокъ товаровъ со стороны всѣхъ дѣйствительно вступающихъ въ мѣнковую сдѣлку группъ контрагентовъ, за исключеніемъ послѣдней. Роль эта заключается исключительно въ томъ, что названныя оцѣнки взаимно связываютъ и нейтрализуютъ другъ друга. Возьмемъ опять нашъ типическій примѣръ. Разсматривая, какое значеніе имѣетъ для установленія цѣны присутствіе, напр., покупателя A_1 , мы найдемъ, что имъ совершенно парализуется вліяніе одного члена противной стороны, напр., продавца B_1 , такъ что теперь установленіе цѣны происходитъ такимъ образомъ, какъ будто нѣтъ на рынкѣ ни A_1 , ни B_1 . Точно также не трудно убѣдиться въ томъ, что роль покупателей A_2 , A_3 и A_4 заключается лишь въ нейтрализаціи вліянія ихъ противниковъ-покупателей B_2 , B_3 и B_4 : при ихъ присутствіи цѣна устанавливается между 210 и 215 фл., а еслибы ихъ совсѣмъ

*) По крайней мѣрѣ, при ясно высказанномъ нами предположеніи, что являющіеся на рынкѣ контрагенты имѣютъ правильное представленіе относительно хода рыночныхъ дѣлъ. Если это условіе не выполнено, тогда, разумѣется, появленіе болѣе 100 лицъ, желающихъ купить извѣстный товаръ, могло бы подать поводъ къ *ошибочному* мнѣнію, что среди нихъ есть не мало покупателей, обладающихъ болѣе высокою обмѣнспособностью, а это обстоятельство могло бы побудить небольшое число ранѣе явившихся покупателей заключить мѣнковую сдѣлку по слишкомъ высокимъ цѣнамъ.

не было на рынкѣ, то A_5 и B_5 совершили бы между собою мѣновую сдѣлку точно также по цѣнѣ между 210 и 215 фл. При этомъ заслуживаетъ особеннаго вниманія тотъ фактъ, что самая *высота* субъективныхъ оцѣнокъ, относящихся къ разсматриваемой группѣ, не играетъ тутъ никакой роли. Такъ, напр., покупатель A_1 , оцѣнивающій лошадь въ 300 фл., вполне нейтрализовалъ бы продавца B_1 и въ томъ случаѣ, еслибы оцѣнивалъ лошадь не въ 300, а только въ 250 или даже въ 220 фл.; съ другой стороны, еслибы A_1 оцѣнивалъ лошадь въ 2000 или въ 20000 фл., то и эта огромная оцѣнка не оказала бы рѣшительно никакого влiянiя на высоту цѣны, — 2000 или 20000 фл. точно также цѣликомъ ушли бы на нейтрализацію B_1 , какъ и 300 или 220 фл.

Впрочемъ, если оцѣнки, относящiяся къ разсматриваемой группѣ, и не оказываютъ никакого *прямою* влiянiя на образованiе цѣны-равнодѣйствующей, то отсюда еще отнюдь не слѣдуетъ, чтобъ онѣ не имѣли рѣшительно никакого значенiя. Въ самомъ дѣлѣ, оцѣнки, принадлежащiя одной изъ обмѣниваемыхъ сторонъ, — въ нашемъ примѣрѣ оцѣнки покупателей A_1 , A_2 , A_3 и A_4 , — нейтрализуя такое же число оцѣнокъ противной стороны, — въ нашемъ примѣрѣ оцѣнки продавцовъ B_1 , B_2 , B_3 и B_4 , — играютъ двойную роль: во-первыхъ, онѣ не допускаютъ, чтобы въ составѣ предѣльной пары, оказывающей непосредственное влiянiе на высоту цѣны, вошелъ, вмѣсто B_5 , болѣе сильный продавецъ-конкурентъ; а во-вторыхъ, онѣ не допускаютъ, чтобы самые сильные конкуренты-продавцы, даже не связанные, нейтрализовали въ свою очередь тѣхъ покупателей, которые стоятъ къ нимъ всего ближе по своей обмѣнноспособности, и такимъ образомъ приводятъ къ тому, что въ предѣльную пару, отъ положенiя которой зависитъ высота цѣны, попадаетъ болѣе слабый членъ покупающей стороны *). Поэтому

*) Чтобы пояснить сказанное на нашемъ примѣрѣ, отбросимъ покупателей A_1 , A_2 , A_3 и A_4 ; тогда положенiе сторонъ будетъ таково:

A_5	220 фл.	B_1	100 фл.
A_6	210 »	B_2	110 »
A_7	200 »	B_3	150 »
A_8	180 »	B_4	170 »
A_9	170 »	B_5	200 »
A_{10}	150 »	B_6	215 »
		B_7	250 »
		B_8	260 »

Какъ видимъ, послѣднюю пару, въ которой осуществлены экономическiя условiя обмѣна, составляютъ теперь A_8 и B_4 . Слѣдовательно, въ предѣльную пару, отъ положенiя которой зависитъ высота цѣны, попадаютъ теперь—

роль всѣхъ тѣхъ паръ контрагентовъ, которыя по своей обмѣнноспособности превосходятъ предѣльную пару, мы всего точнѣе можемъ опредѣлить слѣдующимъ образомъ: *прямою* вліянія на образованіе *иной-равнодѣйствующей* названнаго пары не оказываютъ совсѣмъ, *косвенное же* вліяніе оказываютъ въ такой мѣрѣ, въ какой, *нейтрализуя другъ друга, они* даютъ возможность занять мѣсто предѣльной пары какой нибудь определенной другою парю контрагентовъ.

Наконецъ, непосредственное вліяніе на образованіе цѣны оказываетъ исключительно третья, и притомъ самая незначительная по своимъ размѣрамъ группа, къ которой относятся оцѣнки, принадлежащая двумъ предѣльнымъ парамъ контрагентовъ. Онѣ, и только онѣ однѣ, играютъ роль тѣхъ непосредственно дѣйствующихъ силъ, равнодѣйствующею которыхъ является высота рыночной цѣны; всѣ болѣе слабые контрагенты устраниаются съ рынка, всѣ контрагенты болѣе сильные взаимно нейтрализуются другъ другомъ. На первый взглядъ можетъ показаться, безъ сомнѣнія, страннымъ, что столь немногія и къ тому же столь невидныя лица имѣютъ возможность рѣшать судьбу всего рынка. Однако при болѣе близкомъ взглядѣ на дѣло мы найдемъ это явленіе вполне естественнымъ. Дѣйствительно, разъ всѣ участники обмѣна должны заключать мѣновую сдѣлку по *одной и той же* рыночной цѣнѣ, то очевидно, что цѣна должна быть установлена такимъ образомъ, чтобы она была удобна для *всѣхъ* участниковъ обмѣна; а такъ какъ всякая цѣна, удобная для контрагентовъ, обладающихъ наименьшею обмѣнноспособностью, тѣмъ въ большей степени будетъ удобна и для всѣхъ контрагентовъ, обладающихъ болѣе высокою обмѣнноспособностью, — *но не наоборотъ,* — то вполне естественно, что основою для опредѣленія высоты рыночной цѣны служитъ положеніе *последней* пары контрагентовъ, для которой оказывается еще удобною эта цѣна, или же положеніе первой изъ тѣхъ паръ, для которыхъ она оказывается уже неподходящею.

Отсюда мы можемъ сдѣлать очень важный выводъ, а именно: далеко не всякое измѣненіе во взаимныхъ отношеніяхъ между двумя обмѣнивающимися сторонами, въ отношеніяхъ между „спросомъ и предложеніемъ“, приводитъ къ измѣненію въ рыночной цѣнѣ; напротивъ, не оказываютъ никакого вліянія на ходъ рыночныхъ дѣлъ всѣ тѣ измѣненія, кото-

со стороны покупающихъ болѣе слабый, со стороны продающихъ — болѣе сильный членъ, нежели раньше. Соответственно этому понижается и высота цѣны: прежде цѣна устанавливалась между 210 и 215 фл., теперь она должна установиться между 170 и 180.

рыми не затрагивается положеніе предѣльныхъ паръ, служащее единственною основою для опредѣленія высоты рыночныхъ цѣнъ. Въ частности: не имѣеть значенія всякое сокращеніе или увеличеніе числа *отказавшихся отъ заключенія мѣнковой сдѣлки контрагентовъ*; не имѣеть, далѣе, значенія всякое увеличеніе или уменьшеніе *интенсивности оцѣнки товара со стороны этихъ лицъ*, — если только соотвѣтствующее увеличеніе или уменьшеніе не настолько велико, чтобы благодаря ему „побитые конкуренціей“ контрагенты могли снова принять участіе въ обмѣнѣ; не имѣеть, наконецъ, значенія всякое, хотя бы и одностороннее, увеличеніе или уменьшеніе *интенсивности оцѣнки товара со стороны контрагентовъ, фактически вступающихъ въ мѣнковую сдѣлку*, — за исключеніемъ предѣльной пары, — если только оно не ставитъ ихъ въ необходимость совершенно отказаться отъ заключенія мѣнковой сдѣлки *). Напротивъ, дѣйствительное значеніе имѣютъ, съ одной стороны, измѣненіе въ оцѣнкѣ товара тѣми лицами, которыя входятъ въ составъ *предѣльныхъ паръ*, съ другой — одностороннее измѣненіе въ *числѣ лицъ, стоящихъ выше членовъ предѣльныхъ паръ по своей обмѣнноспособности*, такъ какъ это привело бы къ нарушенію равновѣсія, къ вытѣсненію съ рынка одного или нѣсколькихъ конкурентовъ и, слѣдовательно, къ перемѣнѣ состава предѣльныхъ паръ, положеніемъ которыхъ непосредственно опредѣляется высота рыночной цѣны.

Спрашивается теперь, въ какомъ же отношеніи законъ цѣны, выведенный нами для тѣхъ случаевъ, когда имѣеть мѣсто обоесторонняя конкуренція покупателей и продавцовъ, находится къ другимъ тремъ формуламъ, которыя мы вывели для болѣе простыхъ случаевъ изолированнаго обмѣна и односторонняго соперничества? Не имѣемъ ли мы въ лицѣ ихъ дѣло съ соотвѣтствующимъ числомъ самостоятельныхъ законовъ, такъ что явленія цѣны управляются не менѣе какъ четырьмя различными законами? — Нѣтъ, это не такъ. Напротивъ, послѣдняя формула обнимаетъ собою всѣ предыдущія. Она представляетъ собою наиболѣе полное и законченное выраженіе той законосообразности, которая наблюдается и въ разсмотрѣнныхъ ранѣе случаяхъ, — только тамъ, благодаря упрощенности, такъ сказать, урѣзан-

*) Такъ, напр., если среди 100 покупателей на товаръ, продающійся по 10 фл., найдется пять или десять человѣкъ, которые согласились бы въ крайнемъ случаѣ дать за него даже и 100 или 1000 фл., или же эти пять, десять человѣкъ согласятся дать лишь до 20 фл., не болѣе, то это не окажетъ на цѣну рѣшительно никакого вліянія. Ихъ готовность дать болѣе высокую цѣну ни въ какомъ случаѣ не можетъ идти въ счетъ.

ности условій, она проявляется въ нѣсколько сокращенной формѣ. Поскольку въ болѣе простыхъ случаяхъ совершенно недостаетъ нѣкоторыхъ отдѣльныхъ изъ тѣхъ органовъ, которые въ полной формулѣ выступаютъ въ качествѣ опредѣляющихъ цѣну факторовъ, — постольку сокращается, естественно, и число границъ, въ предѣлахъ которыхъ движется цѣна. Но всѣ тѣ опредѣляющіе цѣну органы, которые вообще имѣются налицо въ простѣйшихъ случаяхъ, оказываютъ тамъ совершенно такое же вліяніе, какое признается за ними въ главной формулѣ *).

Подведемъ теперь итоги. Изъ всѣхъ результатовъ, добытыхъ нами въ настоящей главѣ, самый важный заключается въ слѣдующемъ: всѣ дѣйствующія при разумно-эгоистическомъ установленіи цѣнъ вліянія мы свели къ *субъективнымъ оцѣнкамъ товаровъ участниками обмѣна, къ рациональному опредѣленію субъективныхъ цѣнностей обмѣниваемыхъ вещей*. Эта основная идея служить центромъ, около котораго вращается все остальное. Если принять ее, то придется признать и всѣ детали нашего анализа; если отвергнуть ее, тогда и всякая деталь сама собою лишится своей доказательной силы. Въ виду этого, прежде чѣмъ перейти къ изслѣдованію другихъ вопросовъ, я считаю и необходимымъ, и возможнымъ прибавить еще нѣсколько словъ въ защиту нашей основной идеи, — подѣ опасеніемъ и даже съ желаніемъ сказать больше, чѣмъ требуется по существу дѣла для полного ея обоснованія.

По моему глубокому убѣжденію, самый простой, самый естественный и, наконецъ, самый плодотворный взглядъ на обмѣнъ и цѣну получается тогда, когда мы разсматриваемъ образование цѣны, какъ образование равнодѣйствующей существующихъ въ обществѣ оцѣнокъ. Это — не сказка, это — живая дѣйствительность. Прежде всего въ процессѣ образованія цѣнъ дѣйствуютъ настоящія *силы*, — силы, конечно,

*) Покажемъ это для *одной* изъ трехъ случаевъ. При одностороннемъ соперничествѣ между покупателями *единственная* полная пара совпадаетъ съ «*последнею*», дѣйствительно заключающею мѣновую сдѣлку, парюю, слѣдовательно — съ верхнею предѣльной парюю. Отъ каждой предѣльной пары здѣсь имѣется налицо лишь половина — въ лицѣ отказавшагося отъ мѣновой сдѣлки конкурента-покупателя. Поэтому, — такъ какъ о вліяніи несуществующаго «*побитаго* конкуренціей» покупателя и рѣчи быть, разумѣется, не можетъ, — остаются только три предѣла, въ рамкахъ которыхъ должна двигаться цѣна, а именно — цѣнность товара въ глазахъ дѣйствительно купившаго его лица, цѣнность товара для продавца и цѣнность товара для наиболѣе сильнаго изъ отказавшихся отъ мѣновой сдѣлки покупателя, — совершенно такъ, какъ показано нами выше, стр. 147 и сл.

не физическія, а психическія. Такого рода силами являются *желанія*: желаніе получить товаръ—со стороны покупающихъ, желаніе получить деньги за товаръ—со стороны продающихъ. Интенсивность этой силы измѣряется, естественно, величиною той пользы, которой ожидаетъ человѣкъ отъ пріобрѣтенія желаемой вещи, величиною той выгоды, какую представляетъ данная вещь съ точки зрѣнія его благополучія, слѣдовательно — (абсолютной) величиною той субъективной *цѣнности*, какую онъ придаетъ этой вещи. Рынокъ же представляетъ собою такое мѣсто, гдѣ желаніе пріобрѣсть вещь, принадлежащую другому, можетъ выразиться въ общепризнанной, законной формѣ. Однако-жъ эти желанія не могутъ проявиться съ полной силою,—каждое изъ нихъ встрѣчаетъ на своемъ пути нѣкоторую преграду. Такого рода преграда заключается въ стремленіи человѣка сохранить въ своихъ рукахъ принадлежащія ему матеріальныя блага. Нельзя пріобрѣсть чужую вещь, не отдавъ за нее своей собственной вещи. Чѣмъ труднѣе рѣшиться на отдачу другому своей собственной вещи, тѣмъ сильнѣе препятствіе, на которое наталкивается желаніе получить чужую вещь. Сила этого препятствія, естественно, измѣряется въ свою очередь величиною того значенія, какое представляетъ отдаваемая вещь съ точки зрѣнія благополучія отдающаго субъекта, слѣдовательно — величиною субъективной *цѣнности* этой вещи. Все остальное — очень просто. У контрагентовъ, обладающихъ наименьшею обмѣнспособностью, препятствіе сильнѣе желанія, оттого это послѣднее, будучи совершенно парализовано, не можетъ проявиться наружу: названные контрагенты не вступаютъ въ мѣновую сдѣлку и не имѣютъ возможности оказать какое бы то ни было вліяніе на тѣ условія, на которыхъ заключаютъ мѣновую сдѣлку другіе участники обмѣна. У контрагентовъ, обладающихъ болѣе высокою обмѣнспособностью, желаніе пріобрѣсть чужую вещь сильнѣе привязанности къ своей собственной вещи,—сила больше препятствія: остается, слѣдовательно, нѣкоторый избытокъ силы, который и приводитъ къ заключенію мѣновой сдѣлки. Этотъ избытокъ,—оказывающійся всего больше у наиболѣе сильныхъ по своей обмѣнспособности контрагентовъ,—самъ по себѣ могъ бы оказывать на установленіе цѣны вліяніе, соответствующее своей величинѣ. Но такъ какъ правильно понимаемый интересъ болѣе сильныхъ контрагентовъ заключается не въ томъ, чтобы давать за товаръ столько, сколько они *могутъ* дать въ крайнемъ случаѣ, а въ томъ, чтобы давать за товаръ какъ разъ столько, сколько они *вынуждены* дать, чтобы путемъ вытѣсненія лишнихъ контрагентовъ обезпечить за собою

мѣсто въ ряду контрагентовъ, дѣйствительно вступающихъ въ мѣновую сдѣлку, то они сознательно не пускаютъ въ ходъ всей своей болѣе высокой мѣновой силы, — нѣтъ, въ своихъ дѣйствіяхъ они не идутъ дальше того, что можетъ и вынужденъ дѣлать послѣдній изъ нихъ, чтобы одержать верхъ надъ своимъ болѣе слабымъ соперникомъ. Стало быть, дѣло само собой устраивается такимъ образомъ, что основою для опредѣленія цѣны начинаетъ служить положеніе послѣдняго изъ побѣдившихъ конкурентовъ и перваго изъ конкурентовъ побѣжденныхъ, или, какъ мы выразились раньше, субъективныя оцѣнки вещи предѣльными парами.

Ортодоксальная политическая экономія уже нѣсколько столѣтій учитъ, что цѣна всѣхъ матеріальныхъ благъ опредѣляется *отношеніемъ между предложеніемъ и спросомъ*. Ни того, ни другого изъ этихъ названій не встрѣчается въ нашей формулировкѣ закона цѣны. Что это значитъ? Быть можетъ, я придумалъ только новыя слова для обозначенія той же самой вещи? Или же, напротивъ, нашъ законъ не только выражается въ новыхъ терминахъ, но и содержаніе имѣетъ совершенно новое?

Сознаю, что я обязанъ отвѣтить на эти вполне основательные и естественные вопросы. Я и дамъ на нихъ ясный и точный отвѣтъ ниже, въ особой главѣ. Но предварительно необходимо сдѣлать нѣкоторыя поясненія къ нашей общей формулѣ закона цѣны. Ортодоксальная политическая экономія не могла ограничиться простымъ заявленіемъ, что цѣна опредѣляется отношеніемъ предложенія и спроса, она постоянно чувствовала необходимость изслѣдовать „болѣе глубокіе факторы“, лежащіе въ основѣ предложенія и спроса. Точно также и мы не можемъ остановиться на голой формулѣ, гласящей, что цѣна опредѣляется перекрещивающимися между собою оцѣнками товара со стороны предѣльныхъ паръ, — мы должны точнѣе выяснить тѣ факторы, отъ которыхъ зависитъ, будетъ ли эта точка пересѣченія оцѣнокъ, — а вмѣстѣ съ нею и цѣна, — лежать на низкомъ или же на высокомъ уровнѣ. Анализомъ этихъ факторовъ мы и займемся въ слѣдующей, четвертой главѣ, изслѣдованію же вопроса объ отношеніи нашего закона цѣны къ закону предложенія и спроса будетъ посвящена пятая глава.

IV

**Болѣ подробный анализъ факторовъ, которыми опредѣляется
высота цѣны**

Въ предыдущей главѣ мы показали, что высота цѣны опредѣляется высотой оцѣнокъ товара предѣльными парами. Теперь намъ предстоитъ разрѣшить вопросъ: *какими же условіями опредѣляется высота оцѣнокъ товара предѣльными парами?*

На первый взглядъ этотъ вопросъ разрѣшается очень просто. Въ самомъ дѣлѣ вѣдь ясно, что на положеніе предѣльныхъ паръ должны оказывать рѣшающее вліяніе съ одной стороны *число*, а съ другой — *сила желаній* или *высота оцѣнокъ*, существующихъ среди покупателей и продавцовъ. Мы хотимъ этимъ сказать вотъ что: оцѣнка товара предѣльными парами будетъ высока, когда въ средѣ покупателей обнаруживаются очень высокія оцѣнки въ сравнительно небольшомъ числѣ, а въ средѣ продавцовъ — низкія оцѣнки въ сравнительно небольшомъ числѣ, ибо въ такомъ случаѣ незначительное количество низкихъ оцѣнокъ товара продавцами нейтрализуется нѣкоторою частью гораздо большаго количества высокихъ оцѣнокъ, принадлежащихъ покупателямъ; а такъ какъ послѣ этого на сторонѣ покупателей все еще остаются члены съ высокими цифрами оцѣнокъ, а на сторонѣ продавцовъ — *только уже члены съ высокими цифрами оцѣнокъ*, то съ той и съ другой стороны въ предѣльную пару входятъ лица съ высокими цифрами оцѣнокъ. По совершенно аналогичнымъ причинамъ оцѣнка товара предѣльными парами будетъ, напротивъ, низкая, когда на сторонѣ покупателей оказывается относительно небольшое число высокихъ оцѣночныхъ цифръ, а на сторонѣ продавцовъ — относительно большое число очень низкихъ оцѣночныхъ цифръ. Таковы соображенія, которыя, хотя и подъ нѣскольکو инымъ ярлыкомъ, излагались безчисленное множество разъ во всѣхъ теоріяхъ цѣны и даже иллюстрировались при помощи тщательно составленныхъ графическихъ изображеній. Въ виду этого намъ нѣтъ надобности останавливаться на нихъ дольше.

Если эту комбинацію причинъ, которая, какъ разъяснено выше, оказываетъ опредѣляющее вліяніе на высоту оцѣнокъ товара предѣльными парами, мы разложимъ на составляющіе ее элементы, то получимъ, прежде всего, *четыре* „фактора“ образованія цѣны:

- 1) число желаній, имѣющихъ въ виду данный товаръ;
- 2) высота оцѣнокъ товара покупателями;

- 3) количество товара, предназначенное для продажи;
и 4) высота оцѣнокъ, принадлежащихъ продавцамъ.

Но тутъ выступаетъ на сцену во всей своей силѣ одно обстоятельство, о которомъ я хотя упоминалъ вскользь уже неоднократно въ предыдущемъ изложеніи, но въ разъясненіе котораго до сихъ поръ не пускался, такъ какъ въ этомъ не было пока надобности. Дѣло въ томъ, что наши „оцѣночныя цифры“ являются еще отнюдь не простыми величинами. Онѣ совсѣмъ не представляютъ изъ себя простыхъ данныхъ объ абсолютной величинѣ субъективной цѣнности, какую имѣетъ товаръ въ глазахъ оцѣнивающихъ субъектовъ, — нѣтъ, въ нихъ нужно видѣть лишь *относительныя числа*, полученныя путемъ сравненія двухъ различныхъ оцѣнокъ, а именно — оцѣнки самого товара и оцѣнки той вещи, въ которой выражается его цѣна. Когда, анализируя наши схематическіе примѣры, мы утверждали, что, напр., покупатель А оцѣниваетъ лошадь въ 200 гульд., то этимъ мы еще ровно ничего не говорили и отсюда еще ровно ничего не узнавали относительно того, какое абсолютное значеніе имѣетъ обладаніе лошадью для благополучія А, — нѣтъ, мы просто лишь указывали этимъ на то отношеніе, въ какомъ цѣнность лошади находится къ цѣнности денегъ; смыслъ нашихъ словъ былъ такой: А оцѣниваетъ лошадь въ двѣсти разъ выше одного гульдена. Поэтому, если мы хотимъ выяснитъ *элементарныя* факторы образованія цѣны, — а въ этомъ именно и заключается наша теперешняя задача, — то мы должны на мѣсто комбинированныхъ величинъ, какими оказываются наши „цифры оцѣнокъ“, поставить тѣ элементы, изъ которыхъ онѣ комбинируются. Такого рода элементовъ — два: во-первыхъ, абсолютная величина субъективной цѣнности, которую имѣетъ товаръ въ глазахъ оцѣнивающего лица, и во-вторыхъ, абсолютная величина субъективной цѣнности, которую имѣетъ въ глазахъ оцѣнивающего лица денежная единица (единица вещи, въ которой выражается цѣна товара). При этомъ комбинированное ихъ дѣйствіе очевидно таково, что цифра оцѣнки будетъ тѣмъ больше, чѣмъ выше абсолютная цѣнность товара въ глазахъ оцѣнивающего и чѣмъ ниже въ его глазахъ абсолютная цѣнность той вещи, въ которой выражается цѣна товара, и наоборотъ.

Отсюда вытекаетъ нѣсколько выводовъ, которые имѣютъ слишкомъ важное значеніе для того, чтобы о нихъ можно было не упомянуть здѣсь. Очевидно, что высокая цифра оцѣнки можетъ быть въ одинаковой степени и результатомъ особенно высокой оцѣнки товара, и результатомъ очень низкой оцѣнки денегъ. Оцѣночная цифра „200 гульде-

новъ“, напр., получится какъ въ томъ случаѣ, когда извѣстное лицо оцѣниваетъ лошадь въ 2000 и при этомъ одинъ гульденъ въ 10 единицъ какой нибудь идеальной мѣры, такъ и въ томъ случаѣ, когда это лицо оцѣниваетъ лошадь только въ 20, а одинъ гульденъ въ то же время только въ $\frac{1}{10}$ такой единицы. Отсюда слѣдуетъ, прежде всего, что наиболѣе сильные по своей обмѣннѣ способности покупатели, оцѣнивающіе товаръ „всего выше“, отнюдь не совпадаютъ непремѣнно съ тѣми лицами, для которыхъ товаръ, составляющій предметъ ихъ желаній, имѣетъ наибольшее дѣйствительное значеніе съ точки зрѣнія благополучія, — напротивъ, въ составъ ихъ входятъ частью люди, которымъ товаръ въ самомъ дѣлѣ крайне необходимъ, частью же и такія лица, которыя не чувствуютъ настоящей нужды въ товарѣ, но для которыхъ зато и деньги не имѣютъ большой цѣнности. Наоборотъ, ряды наиболѣе сильныхъ по своей обмѣннѣ способности продавцовъ наполняются не только лицами, которыя очень легко могли бы обойтись безъ продаваемого товара, но и такими лицами, для которыхъ самый товаръ ихъ представляетъ высокую цѣнность, но которымъ еще настоятельнѣе нужны деньги.

Перейдемъ теперь къ другому выводу, не менѣе важному. Мы знаемъ уже, что при каждой экономически рациональной мѣновой сдѣлкѣ каждый изъ двухъ контрагентовъ долженъ получить выгоду, заключающуюся въ разницѣ между субъективной цѣнностью отдаваемой вещи и болѣе значительной цѣнностью вещи, получаемой въ обмѣнъ. Само собой понятно, что выгода отъ обмѣна будетъ тѣмъ больше, чѣмъ выше указанная разница въ цѣнности обмѣниваемыхъ вещей. Но ничѣмъ не нарушаемый ходъ конкуренціи приводитъ къ тому, что изъ всѣхъ являющихся на рынокъ лицъ дѣйствительно заключаютъ мѣновую сдѣлку какъ разъ *тѣ*, для которыхъ вышеупомянутая разница оказывается наибольшею, а именно — тѣ покупатели, которые оцѣниваютъ покупаемый товаръ всего выше по отношенію къ отдаваемымъ за него деньгамъ, и тѣ продавцы, которые оцѣниваютъ продаваемый товаръ всего ниже по сравненію съ получаемой за него денежной суммою. Такимъ образомъ, повидимому, рыночный механизмъ, управляемый эгоистическими стремленіями участниковъ обмѣна, стихійно, самъ собою приводитъ къ достиженію наибольшей выгоды, какая только можетъ быть получена при господствующихъ рыночныхъ условіяхъ, а слѣдовательно, и къ достиженію наибольшей суммы хозяйственной пользы для всего общества. Существуетъ, повидимому, полная экономическая гармонія между индивидуальными

интересами участниковъ обмѣна, вышедшихъ побѣдителями изъ борьбы со своими соперниками, и общими интересами всего общества. — И дѣйствительно, эту мысль неоднократно высказываетъ Шеффле въ своихъ остроумныхъ и для своего времени весьма замѣчательныхъ соображеніяхъ по вопросу объ образованіи цѣны изъ индивидуальныхъ оцѣнокъ: онъ доказываетъ, что „естественная мѣновая цѣнность“, образующаяся на рынкѣ „при нормальномъ ходѣ хозяйственной конкуренціи“, приводитъ предложеніе и спросъ въ „наиболѣе полезное“ и „съ общественной точки зрѣнія самое плодотворное“ равновѣсіе, и такимъ образомъ „даетъ наибольшую сумму чистой выгоды, какая только можетъ быть получена обществомъ“*).

Однако-жъ, при всей своей видимой основательности, взглядъ этотъ оказывается совершенно ошибочнымъ. Онъ основывается на смѣшеніи высокихъ относительныхъ съ высокими абсолютными выгодами отъ обмѣна. Не подлежитъ ни малѣйшему сомнѣнію, что подѣ влияніемъ ничѣмъ не стѣсняемой конкуренціи, управляющейся разумно-эгоистическими дѣйствіями участниковъ обмѣна, пріобрѣтается наибольшее

*) Schäffle, Gesellschaftliches System der menschlichen Wirtschaft, изд. 3-е, стр. 184 и сл., особенно стр. 189 и 194. — Подобные же взгляды развиваетъ Walras, Théorie mathématique de la richesse sociale, Lausanne, 1883, стр. 23. Последнему возражалъ уже Launhardt, Mathematische Begründung der Volkswirtschaftslehre, Leipzig 1885, стр. 30 и сл.; однако-жъ, мнѣ кажется, и самъ Лаунгардтъ не обнаруживаетъ достаточно глубокаго пониманія разсматриваемыхъ явленій. Къ сожалѣнію, я не могу здѣсь разбирать подробно воззрѣнія двухъ послѣднихъ писателей, такъ какъ у нихъ анализъ экономическихъ явленій облеченъ въ одежду запутанныхъ математическихъ формулъ, которыя сами по себѣ, внѣ связи съ цѣлымъ, должны остаться непонятными для читателя. Замѣчу лишь вообще, что въ сочиненіяхъ сторонниковъ «математическаго направленія въ политической экономіи» можно найти немало интересныхъ и остроумныхъ соображеній по занимающему насъ вопросу, которыя, впрочемъ, далеко не достигаютъ такой степени ясности, какую отличаются, напр., взгляды Менгера. Особенно сильно вредитъ нашимъ экономистамъ невыработанность понятій. — въ этомъ отношеніи математическій способъ мышленія не могъ, конечно, оказать имъ большой услуги. Такъ, напр., «цѣнность» Лаунгардтъ все еще продолжаетъ отождествлять съ «полезностью»! (Launhardt, тамъ же, стр. 1 и 11). Впрочемъ, мнѣ кажется страннымъ, что немецъ Лаунгардтъ въ своемъ изслѣдованіи опирается исключительно на труды Вальраса и Дживонса, между тѣмъ какъ тѣ самыя основныя идеи, благодаря которымъ именно и пріобрѣтаютъ столь высокое значеніе сочиненія названныхъ ученыхъ, — особенно «уравненіе цѣнности», которому по справедливости придаетъ огромную важность Лаунгардтъ (тамъ же, стр. 12), — были развиты въ нѣмецкой экономической литературѣ задолго до Вальраса и Дживонса; правда, онѣ не облечены здѣсь въ математическую форму, но зато изложены съ необычайною ясностью и вполне самостоятельно: мы говоримъ объ «основаніяхъ политической экономіи» («Grundsätze der Volkswirtschaftslehre») Менгера, вышедшихъ въ 1871 году.

количество „гульденовъ“ — благодаря тому, что товаръ попадаетъ въ руки тѣхъ конкурентовъ, которые оцѣниваютъ его на наибольшее число „гульденовъ“ выше денежной суммы, представляющей его цѣну, которые, слѣдовательно, извлекаютъ изъ обмѣна наибольшую относительную, измѣряемую деньгами, выгоду. Однако-жъ высокая относительная выгода отъ обмѣна можетъ при извѣстныхъ обстоятельствахъ представлять собою очень скромный абсолютный выигрышъ цѣнности: это бываетъ именно тогда, когда денежная единица, которою измѣряется выгода отъ обмѣна, имѣетъ въ глазахъ даннаго лица низкую субъективную цѣнность. Пояснимъ это на конкретномъ примѣрѣ. Представимъ себѣ, что нашъ покупатель A_1 — человекъ богатый, у котораго всего вволю; онъ имѣетъ дюжину лошадей, составляющихъ для него предметъ роскоши, и хочетъ приобрести еще одну, тринадцатую лошадь. Такъ какъ подобное желаніе касается потребности, отъ удовлетворенія которой очень не трудно отказаться, то естественно, что исполненіе этого желанія не имѣетъ большого значенія съ точки зрѣнія благополучія A_1 . Слѣдовательно, тринадцатая лошадь будетъ представлять въ глазахъ A_1 весьма незначительную субъективную цѣнность, — обозначимъ ее цифрою 30. Но такъ какъ у нашего богача и денегъ, и всякаго добра очень много, то, согласно извѣстному намъ закону предѣльной пользы, и денежная единица будетъ имѣть для него цѣнность весьма низкую. Опредѣлимъ цѣнность, какую представляетъ для него одинъ гульденъ, въ $\frac{1}{10}$ нашей идеальной единицы, — тогда цѣнность тринадцатой лошади, которую онъ хочетъ купить, будетъ равняться 300 гульденамъ. Если A_1 можетъ приобрести лошадь на рынкѣ за 212 гульд., напр., то онъ получитъ отъ обмѣна выгоду, высота которой, выраженная въ деньгахъ, достигаетъ внушительной цифры въ 88 гульд., измѣряемая же нашимъ идеальнымъ мѣриломъ цѣнности — только скромной цифрою въ $8\frac{8}{10}$ единицъ. Наряду съ этимъ предположимъ, что покупатель A_3 — крестьянинъ, которому лошадь настоятельно нужна для обработки его земли. Само собой понятно, что обладаніе лошадью будетъ имѣть въ его глазахъ несравненно болѣе высокое значеніе съ точки зрѣнія благополучія, чѣмъ для A_1 — приобретение тринадцатой лошади, составляющей для него роскошь; поэтому субъективная цѣнность лошади будетъ выражаться для A_3 , положимъ, цифрою 130. Но такъ какъ въ глазахъ небогатаго крестьянина и деньги будутъ имѣть, конечно, цѣнность болѣе высокую, нежели въ глазахъ богача, — предположимъ, что субъективная цѣнность, какую

представляет для него гульденъ, равна $\frac{1}{2}$ нашей идеальной единицы оцѣнки, — то и цѣнность лошади, несмотря на свою довольно значительную абсолютную высоту, будетъ выражаться для крестьянина въ меньшей денежной суммѣ, чѣмъ для богача, именно будетъ равняться 260 гульд. Если и крестьянинъ имѣетъ возможность приобрести лошадь по общей рыночной цѣнѣ въ 212 гульд., то онъ выиграетъ въ деньгахъ 48 гульд., — слѣдовательно, почти вдвое меньше противъ богача, — а выгоды въ смыслѣ дѣйствительнаго благополучія онъ получитъ 24 единицы нашей идеальной мѣры, слѣдовательно, почти втрое больше противъ богача. Мы видимъ такимъ образомъ, что болѣе высокая относительная выгода отъ обмѣна можетъ быть абсолютно менѣе высокою, а болѣе низкая относительная выгода отъ обмѣна — абсолютно болѣе высокою.

Въ нашемъ примѣрѣ мы сопоставили двухъ конкурентовъ, которые дѣйствительно заключаютъ мѣновую сдѣлку наряду другъ съ другомъ. Но то же самое отношеніе между цифрами оцѣнки и абсолютными выигрышами въ цѣнности обнаруживается и тогда, когда мы станемъ сравнивать такихъ двухъ конкурентовъ, изъ которыхъ одному удастся заключить мѣновую сдѣлку, а другой погибаетъ въ борьбѣ со своими соперниками, напр. — покупателей A_1 и A_2 . Предположимъ, что A_2 — бѣдный крестьянинъ, которому лошадь нужна для хозяйства въ еще большей степени, нежели крестьянину A_1 , но въ глазахъ котораго, благодаря его бѣдности, и деньги имѣютъ еще болѣе высокую субъективную цѣнность. Предположимъ, далѣе, что цѣнность лошади выражается для него въ 630 единицахъ нашей идеальной мѣры, а цѣнность гульдена — въ *трехъ* такихъ единицахъ. Тогда цѣнность лошади, выраженная въ деньгахъ, будетъ равняться для A_2 210 гульд. Если рыночная цѣна лошади установится, благодаря конкуренціи со стороны богача A_1 , въ 212 гульд., то A_2 вообще не будетъ имѣть возможности купить лошадь, — онъ окажется „побитымъ въ экономическомъ смыслѣ“. Если же A_1 не станетъ набивать цѣну, то рыночная цѣна лошади установится въ предѣлахъ между 200 и 210 гульд., — напр., будетъ равняться 205 гульд., — и потому A_2 получитъ возможность купить себѣ лошадь, причемъ получаемая имъ выгода будетъ равняться въ деньгахъ 5 гульд., а выраженная въ единицахъ нашей идеальной мѣры — 15 единицамъ. Такимъ образомъ положеніе дѣла представляется въ слѣдующемъ видѣ: богатый человѣкъ A_1 , для того чтобы удовлетворить свою маловажную потребность, побиваетъ бѣднаго крестьянина A_2 посредствомъ повышения

цѣны на лошадь; этимъ путемъ онъ отнимаетъ у A_6 выгоду отъ обмѣна, равную 15 единицамъ, получая самъ гораздо меньшую выгоду — всего лишь въ $8\frac{8}{10}$ единицъ. Стало бытъ, въ данномъ случаѣ конкуренція, управляемая эгоистическими стремленіями участниковъ обмѣна, приводитъ ко вреду *съ точки зрѣнія общества* *).

Къ сожалѣнію, въ дѣйствительной хозяйственной жизни случаи подобнаго рода встрѣчаются очень часто. Укажемъ здѣсь на одинъ всѣмъ извѣстный примѣръ, чрезвычайно яркій. Во время голода изъ Ирландіи вывозились огромныя массы питательныхъ хлѣбныхъ растений, — ржи и пшеницы, — значительная часть которыхъ, безъ сомнѣнія, шла за границей на удовлетвореніе второстепенныхъ потребностей, — на высшіе сорта хлѣбопекарныхъ издѣлій, на хлѣбную водку, и т. д., — между тѣмъ какъ обнищавшее туземное населеніе, не имѣя возможности покупать хлѣбъ, такъ какъ рыночная цѣна поднялась очень высоко благодаря конкуренціи со стороны богатыхъ, принуждено было довольствоваться скудной картофельной пищей и массами заболѣвало отъ дурного питанія. Разсматривая это явленіе, всякій безпристрастный наблюдатель сразу признаетъ, что въ данномъ случаѣ конкуренція, управляемая эгоистическими расчетами участниковъ обмѣна, отнюдь не привела къ наиболѣе плодотворному, съ точки зрѣнія общества, распредѣленію товаровъ, — пшеницы и ржи, — къ такому распредѣленію, при которомъ достигается наибольшая сумма чистой выгоды въ смыслѣ сохраненія жизни и развитія народа. А между тѣмъ вѣдь и тутъ вышеупомянутыя матеріальныя блага навѣрное попадали въ руки такихъ лицъ, которыя оцѣнивали ихъ на наибольшее число „шиллингъ“ и „гиней“ выше денежныхъ суммъ, уплаченныхъ за нихъ въ видѣ рыночной цѣны **)!

*) Нужно, впрочемъ, имѣть въ виду, что въ случаѣ продажи лошади покупателю A_6 окажется на нѣсколько гульденовъ ниже и та выгода, которую получить отъ обмѣна *продавецъ*. Однако, если цѣнность гульдена въ глазахъ продавца не очень высока, то балансъ пользы, выведенный нами въ текстѣ, останется въ полной силѣ.

**) Быть можетъ, нѣкоторые читатели захотятъ уличить меня въ противорѣчіи. Раньше я говорилъ (см. выше, стр. 141 и сл., затѣмъ стр. 169), что всякая мѣновая сдѣлка приноситъ участникамъ обмѣна реальную выгоду, въ смыслѣ выигрыша въ цѣнности или въ благополучіи, — выгоду, которая является результатомъ разницы между оцѣнкою товара и оцѣнкою денегъ, и которая бываетъ тѣмъ больше, чѣмъ выше эта разница. Теперь же, наоборотъ, я говорю о противоположности между цифрою разницы и выигрышемъ въ благополучіи, и утверждаю, что иногда болѣе высокая цифра разницы можетъ соответствовать менѣе значительной выгодѣ въ смыслѣ благополучія, и наоборотъ. — Въ дѣйствительности никакого противорѣчія тутъ нѣтъ. На предыдущихъ страницахъ я всегда имѣлъ въ виду цифры

Послѣ этого длиннаго отступленія возвратимся къ непосредственному предмету нашего изслѣдованія. Если въ нашей схемѣ факторовъ мы поставимъ на мѣсто сложнаго фактора „цифра оцѣнки“ тѣ элементы, на которые онъ разлагается, то получимъ слѣдующіе *шесть факторовъ, которыми опредѣляется высота цѣны:*

- 1) число желаній или требованій, относящихся къ товару;
- 2) абсолютная величина субъективной цѣнности товара для покупателей;
- 3) абсолютная величина субъективной цѣнности денегъ для покупателей;
- 4) количество товара, предназначенное для продажи;
- 5) абсолютная величина субъективной цѣнности товара для продавцовъ,
- и 6) абсолютная величина субъективной цѣнности денегъ для продавцовъ.

Однако для того, чтобы дать полное объясненіе феноменовъ цѣны, намъ необходимо сдѣлать, наконецъ, еще одинъ шагъ дальше и опредѣлить тѣ „факторы“, отъ которыхъ зависятъ сами наши „факторы“. Спрашивается, *отъ какихъ же именно фактическихъ условій зависитъ, будутъ ли покупатели и продавцы, и сколько покупателей и продавцовъ будутъ оцѣнивать товаръ и деньги высоко или же низко?*

Отвѣтъ на этотъ необходимый заключительный вопросъ всякой полной теоріи цѣнъ должна дать теорія субъективной цѣнности, которая потому-то именно и является необходимой основою ученія о цѣнахъ. Такъ какъ теорія субъективной цѣнности уже извѣстна намъ, то здѣсь мнѣ остается лишь взять рядъ готовыхъ положеній и привести ихъ въ такую связь, которая соотвѣтствуетъ нашей теперешней задачѣ. При этомъ мы только въ одномъ пунктѣ встрѣтимся съ затрудненіемъ, которое требуетъ болѣе детальнаго изслѣдованія.

оцѣнокъ, принадлежація *однимъ и тѣмъ же лицамъ*, теперь же рѣчь идетъ о цифрахъ оцѣнокъ, принадлежащихъ *различнымъ лицамъ*. А при такой постановкѣ вопроса можно смѣло утверждать, что когда A_1 получаетъ 15 гульденовъ разницы въ оцѣнкѣ, то онъ выигрываетъ не только въ видѣ денегъ, но и въ смыслѣ хозяйственнаго благополучія больше, чѣмъ еслибы *тотъ же* A_1 получилъ только 10 гульденовъ разницы въ оцѣнкѣ. Въ самомъ дѣлѣ, вѣдь обѣ цифры приводятся тутъ въ отношеніе къ одной и той же единицѣ цѣнности, именно — къ той цѣнности, какую имѣетъ *одинъ гульденъ въ глазахъ* A_1 . Напротивъ, нельзя уже, очевидно, утверждать, что когда A_1 получаетъ 15 гульденовъ выгоды отъ обмѣна, то эти 15 гульд. представляютъ болѣе значительную субъективную цѣнность, чѣмъ еслибы *кто нибудь другой* получилъ выгоду отъ обмѣна *въ разницѣ 10 гульденовъ*, такъ какъ тутъ болѣе высокая денежная цифра можетъ быть поставлена въ отношеніе къ меньшей единицѣ, а слѣдовательно, и представлять въ итогѣ меньшую сумму, чѣмъ менѣ высокая денежная цифра.

Будемъ разсматривать по порядку указанные выше факторы, которыми опредѣляется высота цѣны.

1) *Число желаній, направленныхъ на товаръ.* — Относительно этого фактора мало можно сказать такого, что не разумѣлось бы само сабою. На него оказываютъ, очевидно, вліяніе съ одной — стороны размѣры рынка, съ другой — характеръ данной потребности, — смотря по тому, является ли эта потребность общераспространенною, и смотря по тому, требуетъ ли ея удовлетвореніе, по техническимъ условіямъ потребленія, траты значительной массы экземпляровъ товара, или же нѣтъ. Одежда будетъ всегда требоваться въ болѣе значительныхъ количествахъ, чѣмъ грамматики санскритскаго языка, хлѣбъ и мясо, потребляемые изо дня въ день, — въ болѣе значительныхъ количествахъ, чѣмъ перочинные ножки, изъ которыхъ каждый служить нѣсколько лѣтъ.

Впрочемъ, — и это единственное замѣчаніе теоретическаго характера, которое намъ придется здѣсь сдѣлать, — не всякій желающій *обладать* товаромъ, въ силу своей потребности въ немъ, — является вмѣстѣ съ тѣмъ и *человѣкомъ, желающимъ купить* этотъ товаръ. Для этого нужно не только желаніе *обладать* товаромъ, но еще и желаніе *перемѣнить обладаніе* деньгами на обладаніе товаромъ, а послѣдняго рода желаніе, какъ мы уже знаемъ, существуетъ лишь при извѣстномъ отношеніи между силою стремленія получить товаръ и силою препятствующаго ему стремленія сохранить въ своихъ рукахъ ту вещь, на которую можно вымѣнять товаръ. Безчисленное множество людей, нуждающихся въ извѣстныхъ матеріальныхъ благахъ и желающихъ обладать ими, тѣмъ не менѣе добровольно устраняются отъ участія въ обмѣнѣ, такъ какъ у нихъ оцѣнка денегъ, при предполагаемомъ состояніи цѣны на рынкѣ, настолько превышаетъ оцѣнку товара, что они заранѣе оказываются лишенными экономической возможности заключить мѣновую сдѣлку. Такимъ образомъ *лица, которыя вообще желаютъ купить товаръ*, составляютъ первый, самый широкій слой; изъ этого слоя посредствомъ перваго просѣванія, — въ которомъ играютъ уже роль и два слѣдующихъ фактора образованія цѣны, именно оцѣнка товара и оцѣнка денегъ, — образуется гораздо болѣе узкій слой *лицъ, серьезно намъревающихся купить*, и наконецъ изъ этого втораго слоя, посредствомъ втораго просѣванія во время самой борьбы на рынкѣ, образуется еще болѣе узкій слой *лицъ, дѣйствительно покупающихъ* товаръ.

Хотя лица, заранѣе лишенные возможности заключить мѣновую сдѣлку, и не оказываютъ никакого вліянія на установленіе цѣны, однако-жъ теорія не можетъ игнориро-

вать их существованія. Дѣло въ томъ, что между первой и второй группою не существуетъ рѣзкой границы, — отдѣльные члены постоянно переходятъ изъ одной группы въ другую. Всѣ тѣ моменты, благодаря которымъ простое „желаніе обладать“ возвышается на степень серьезнаго стремленія купить, — а именно субъективная оцѣнка товара и денегъ и предполагаемое состояніе цѣны на рынкѣ, — представляютъ изъ себя величины весьма неустойчивыя, и очень нерѣдко достаточно бываетъ уже легкаго измѣненія въ нихъ, для того чтобы привлечь на рынокъ новыя массы активныхъ покупателей. Зачастую человекъ, отправляющійся утромъ на биржу съ цѣлью *продать* акціи, при внезапномъ повышеніи курса мигомъ превращается въ *покупателя* этихъ акціи!

2) *Оцѣнка товара покупателями.* — Высота цѣнности, какъ мы уже знаемъ *), опредѣляется вообще величиною *предѣльной пользы*, какую прибрѣтенная вещь можетъ принести въ хозяйствѣ покупающаго, а предѣльная польза опредѣляется въ свою очередь *отношеніемъ между потребностями и средствами ихъ удовлетворенія*, слѣдовательно, количествомъ и важною стью требующихъ удовлетворенія потребностей — съ одной стороны, количествомъ находящихся въ распоряженіи даннаго лица экземпляровъ соотвѣтствующаго рода матеріальныхъ благъ, или же степенью относительной рѣдкости ихъ — съ другой. Стало быть, чѣмъ шире и важнѣе даннаго рода потребность, и чѣмъ ограниченнѣе количество соотвѣтствующихъ матеріальныхъ благъ, тѣмъ выше будетъ субъективная оцѣнка товара покупателями.

Но тутъ необходимо принять во вниманіе еще одно обстоятельство. При извѣстныхъ условіяхъ цѣнность вещи опредѣляется не непосредственной предѣльной пользой, какую приноситъ эта самая вещь, а предѣльной пользой *матеріальныхъ благъ другою рода*, которыя могутъ быть употреблены для замѣщенія этой вещи. Самымъ важнымъ случаемъ подобнаго рода является тотъ, когда вещь замѣщается при помощи обмѣна. При существованіи открытаго рынка, гдѣ я во всякое время могу купить новое зимнее пальто взаменъ прежняго за 40 гульд., единственное зимнее пальто, которое у меня имѣется, я оцѣниваю не по той огромной непосредственной предѣльной пользѣ, какую оно приноситъ мнѣ, сохраняя мнѣ жизнь и здоровье, а именно лишь по его „субституціонной пользѣ“ въ 40 гульд. Но въ такого рода случаяхъ увеличивается и число факторовъ, которыми опредѣляется высота непосредственной предѣльной пользы;

*) См. первую часть настоящаго изслѣдованія, гл. II, стр. 33, затѣмъ стр. 45.

Такого
рода
обстоятельствъ
привлеченія
интересовъ
инимали на
сторонѣ.

этими факторами, какъ мы объясняли въ свое время, служить: 1) *высота рыночной цѣны, по которой можно приобрести новый экземпляръ взаменъ прежняго*, и 2) субъективныя, т. е. существующія въ хозяйствѣ даннаго субъекта, отношенія между потребностями и средствами ихъ удовлетворенія *въ той сферѣ нуждъ, на счетъ которой покрывается расходъ по приобретению новаго экземпляра* *).

Здѣсь мы встрѣчаемъ на своемъ пути серьезное теоретическое затрудненіе. Дѣло въ томъ, что рассматриваемый нами факторъ образованія цѣны, т. е. „субъективная цѣнность товара для покупателя“, грозитъ незамѣтно разложиться на два элемента, изъ которыхъ одинъ, именно условія удовлетворенія потребностей, т. е. отношенія между потребностями и средствами ихъ удовлетворенія, въ сферѣ нуждъ *другаго рода*, оказывается совершенно неоднороднымъ съ оцѣниваемой вещью, а другой, еще фатальнѣе, оказывается тождественнымъ съ рыночною цѣною, объяснить которую онъ и долженъ помочь. Я говорю: „еще фатальнѣе“, такъ какъ состояніе рыночныхъ цѣнъ мы объясняемъ, между прочимъ, и субъективною цѣнностью товара для покупателей, а эту самую субъективную цѣнность мы вынуждены объяснять состояніемъ рыночныхъ цѣнъ, — слѣдовательно, наше объясненіе вертится въ заколдованномъ кругѣ. Какъ бы то ни было, теорія цѣнъ обязана устранить эту трудность, а между тѣмъ старая теорія даже не пыталась это сдѣлать, — въ этомъ заключается одинъ изъ важныхъ ея недостатковъ **).

Въ дѣйствительности дѣло обстоитъ слѣдующимъ образомъ. Кто, рассчитывая на возможность во всякое время купить зимнее пальто на рынкѣ за 40 гульд., опредѣляетъ его цѣнность для себя не по его непосредственной предѣльной пользѣ, которая можетъ достигать, положимъ, 400 гульд., а по его „субституціонной пользѣ“ въ 40 гульд., тотъ основываетъ свою оцѣнку на предварительномъ предположеніи, которое должно осуществиться лишь впоследствии, во время совершенія мѣноваго акта, — на антиципаціи тѣхъ условій, которыя должны создаться лишь на рынкѣ. Благодаря этому и самая оцѣнка приобретаетъ у него временный, гипотети-

*) См. выше, часть I, гл. II, стр. 144, затѣмъ стр. 61.

**) Такъ, напр., Рау въ числѣ факторовъ, которыми опредѣляется цѣна, чрезвычайно беззаботно и безъ всякихъ объясненій называетъ и «рыночную цѣнность» («Verkehrswert»), какую имѣетъ товаръ для покупателя (Рау, Volkswirtschaftslehre, изд. 8, § 147); не менѣе наивно разсуждаетъ о факторахъ образованія цѣны и Германъ (Германъ, Staatswirtschaftliche Untersuchungen, изд. 1-е, стр. 74). Это значитъ въ дѣйствительности объяснять цѣну цѣною.

ческой характеръ. Въ нашей хозяйственной жизни подобнаго рода оцѣнки встрѣчаются и во многихъ другихъ случаяхъ. Когда вновь построенную фабрику, въ виду ожидаемыхъ отъ нея въ будущемъ доходовъ, оцѣниваютъ, напр., въ 100.000 гульд., когда акцію, въ виду ожидаемыхъ на нее въ будущемъ дивидендовъ, оцѣниваютъ, напр., въ 500 гульд., когда цѣнность лотерейнаго билета, на который можно получить главный выигрышъ въ 100.000 гульд., но еще скорѣе можно и ничего не выиграть, опредѣляютъ, на основаніи неопредѣленной надежды на выигрышъ, въ 10 гульд., то во всѣхъ этихъ случаяхъ основу оцѣнки составляетъ болѣе или менѣе неизвѣстное будущее, которое предугадывается съ нѣкоторой долей вѣроятности *). Это обстоятельство оказываетъ вполне естественное вліяніе на сущность и практическое примѣненіе подобныхъ оцѣнокъ: пока ожидаемый фактъ еще не совершился, до тѣхъ поръ наше предположеніе относительно его составляетъ вполне рациональный, даже по большей части единственно возможный базисъ какъ для нашего опредѣленія цѣнности, такъ и для нашей практической хозяйственной дѣятельности, касающейся данныхъ матеріальныхъ благъ; но разъ ожидаемый фактъ совершился, — наше предположеніе утрачиваетъ, конечно, всякую силу, основанная на этомъ предположеніи оцѣнка теряетъ смыслъ, и намъ уже не приходится больше въ голову руководствоваться ею въ своей практической дѣятельности. Послѣ розыгрыша лотереи никто уже не дастъ за билетъ, на который ничего не досталось, попрежнему 10 гульд., и точно также никто не захочетъ уступить за 10 гульд. другой билетъ, на который достался главный выигрышъ въ 100.000 гульденовъ!

Совершенно такое же значеніе имѣютъ оцѣнки и въ томъ случаѣ, который интересуетъ насъ въ данный моментъ. Если, въ виду возможности купить на рынкѣ за 40 гульд. новое пальто взамѣнъ того, которое у меня имѣется, я оцѣниваю свое зимнее пальто тоже лишь въ 40 гульд. и руководствуюсь этою оцѣнкою въ своихъ практическихъ дѣйствіяхъ, касающихся его, то я поступаю вполне рационально и цѣлесообразно: мой способъ дѣйствія будетъ нерационаленъ и нецѣлесообразенъ только въ одномъ случаѣ, — именно тогда, когда мнѣ приходится имѣть дѣло съ рынкомъ, на которомъ устанавливается самая рыночная цѣна на зимнее пальто. Здѣсь

*) Ср. объ оцѣнкахъ такого рода мое сочиненіе «Rechte und Verhältnisse vom Standpunkt der volkswirtschaftlichen Güterlehre». Innsbruck, 1881, стр. 80 — 89.

наши предположенія и примѣрные расчеты блѣднѣютъ предъ дѣйствительностью и утрачиваютъ всякое право служить руководящимъ принципомъ нашихъ поступковъ. Кто и на рынкѣ вздумалъ бы руководствоваться своими предварительными предположеніями и примѣрными расчетами, кто, другими словами, захотѣлъ бы, во что бы то ни стало, сообразоваться въ своихъ дѣйствіяхъ со своимъ предвзятымъ мнѣніемъ и послѣ установленія цѣны на рынкѣ, — даже въ томъ случаѣ, еслибы рыночная цѣна совершенно не соотвѣтствовала его прежнимъ предположеніямъ, — тотъ сталъ бы поступать столь же нелѣпо, какъ поступалъ бы человѣкъ, который, руководствуясь предвзятымъ мнѣніемъ, что завтра будетъ дождь, сталъ бы ходить на слѣдующій день съ раскрытымъ зонтомъ, хотя бы въ это время и стояла прекрасная погода. И дѣйствительно люди такъ не поступаютъ, — нѣтъ, описаннаго рода субъективныя оцѣнки оказываютъ на ихъ практическую дѣятельность лишь такое же вліяніе, какъ и какая нибудь неопредѣленная надежда, что нужный товаръ можно будетъ купить за извѣстную цѣну, напр., за 40 гульд. Удастся купить за такую цѣну, — хорошо; не удастся, — человѣкъ не просто возвращается домой съ пустыми руками, а отказывается отъ разбитой дѣйствительностью надежды и соображаетъ, позволяетъ ли ему *его положеніе* дать за товаръ болѣе высокую цѣну, или же нѣтъ.

Этотъ послѣдній вопросъ рѣшается нѣсколько не одинаково, смотря по тому, оказывается ли тотъ рынокъ, на которомъ находится покупатель, единственнымъ, гдѣ вообще можно достать нужную ему вещь, или же нѣтъ. Когда нужную вещь можно пріобрѣсть только на данномъ рынкѣ, то покупатель, безъ сомнѣнія, будетъ предлагать за нее болѣе высокую цѣну, и въ крайнемъ случаѣ согласится дать цѣну, соответствующую высотѣ непосредственной предѣльной пользы, которую онъ рассчитываетъ получить отъ покупаемой вещи, такъ какъ если онъ не купитъ нужную ему вещь тутъ и на такихъ условіяхъ, то онъ совсѣмъ ея не пріобрѣтетъ и, слѣдовательно, лишится всей непосредственной предѣльной пользы, какую она можетъ принести. Кто не воспользуется единственнымъ случаемъ купить необходимое ему зимнее пальто, тотъ принужденъ будетъ мерзнуть всю зиму, быть можетъ, даже простудится и захвораетъ. При подобныхъ обстоятельствахъ, руководствуясь правиломъ „лучше заключить мѣновую сдѣлку съ меньшею выгодой, нежели совсѣмъ не заключать“, человѣкъ согласится скорѣе дать за вещь всякую цѣну, которая еще не достигаетъ высоты непосредственной предѣльной пользы, чѣмъ отказаться отъ

покупки совершенно; слѣдовательно, въ образованіи цѣны-равнодѣйствующей будетъ играть роль *не низкая косвенная предѣльная польза* покупаемой имъ вещи, основывающаяся на предположеніи опредѣленнаго уровня рыночныхъ цѣнъ, а, *напротивъ, болѣе высокая непосредственная предѣльная польза этой вещи*, — выводъ очень важный для нашей теоріи цѣнъ.

Нѣсколько иной, правда, оборотъ можетъ принять дѣло, когда нашъ покупатель имѣетъ возможность обратиться на другіе рынки, помимо того, на который онъ явился вначалѣ. Въ этомъ случаѣ, потерпѣвъ неудачу на одномъ рынкѣ, покупатель можетъ рассчитывать на возможность купить вещь по желательной для него цѣнѣ на другомъ рынкѣ; поэтому онъ рѣшается лучше не покупать на первомъ рынкѣ, нежели дать больше намѣченной цѣны. Такимъ образомъ въ своихъ дѣйствіяхъ на первомъ рынкѣ покупатель будетъ еще руководствоваться своей предвзятой, гипотетической оцѣнкой; однако не нужно забывать, что онъ можетъ и станетъ поступать такъ только *на первомъ рынкѣ, а не на рынкѣ вообще*. Въ самомъ дѣлѣ, не подлежитъ сомнѣнію, что прежде чѣмъ уйти, не купивъ необходимой ему вещи со второго или вообще съ послѣдняго рынка (если для него открыты не два, а нѣсколько рынковъ), онъ предпочтетъ поднять предлагаемую имъ цѣну до высоты непосредственной предѣльной пользы, которую можетъ принести данная вещь. Стало быть, гипотетическая оцѣнка, пожалуй, еще дастъ покупателю возможность, въ поискахъ за низкой цѣною, перейти изъ одной части рынка въ другую; но она нигдѣ не можетъ воспрепятствовать цѣнѣ повыситься до уровня непосредственной предѣльной пользы товара. Гипотетическая оцѣнка вещи играетъ и въ разсматриваемомъ случаѣ совершенно такую же роль, что и простая лишь неопредѣленная надежда вообще купить вещь дешево, — надежда, не облеченная въ форму настоящей оцѣнки. Подобная надежда точно также, какъ и гипотетическая оцѣнка, можетъ приводить и очень часто приводитъ къ тому, что покупатель, находя черезчуръ высокими цѣны, запрашиваемыя въ одномъ мѣстѣ, отправляется въ другое мѣсто. Если же ему и тамъ не удастся купить товаръ дешевле, тогда покупатель, прежде чѣмъ совсѣмъ отказаться отъ покупки, предложитъ за вещь болѣе той цѣны, по которой онъ думалъ купить ее вначалѣ.

Такимъ образомъ мы приходимъ къ слѣдующему результату. Субъективныя оцѣнки, основывающіяся на предположеніи возможности купить оцѣниваемую вещь по опредѣленной цѣнѣ, служатъ для нашего поведенія на томъ рынкѣ,

на которомъ, по нашему расчету, должна реализоваться упомянутая возможность, достойнымъ вниманія психическимъ этапомъ, но *отнюдь не руководящимъ началомъ, отъ котораго зависитъ рѣшеніе вопроса въ конечномъ счетѣ.* Роль такого руководящаго начала, напротивъ, и тутъ играетъ *высота непосредственной предельной пользы* товара. А отсюда слѣдуетъ, что разсматриваемый факторъ образованія цѣны, — именно „субъективная цѣнность товара для покупателя“, — совсѣмъ не распадается на два различныхъ элемента, изъ которыхъ одинъ не имѣетъ ничего общаго съ оцѣниваемой вещью, а другой совпадаетъ съ рыночною цѣною, — нѣтъ, въ основѣ этого фактора лежитъ опять таки отношеніе между потребностями покупателя и находящимися въ его распоряженіи средствами ихъ удовлетворенія. Такимъ образомъ въ своемъ анализѣ разсматриваемаго фактора образованія цѣны мы выдерживаемъ до конца нашу основную точку зрѣнія, не попадая въ заколдованный кругъ и не отклоняясь въ сторону совершенно чуждыхъ элементовъ.

Наконецъ, въ нѣкоторомъ родствѣ съ только что разсмотрѣннымъ случаемъ находится тотъ случай, когда покупатель оцѣниваетъ товаръ не по его потребительной цѣнности, а по его (субъективной) *мънвовой* цѣнности. Такъ бываетъ постоянно, когда товаръ покупается съ цѣлью перепродать его. Хлѣбный торговецъ, напр., покупающій у крестьянина пшеницу, или банкиръ, покупающій на биржѣ цѣнные бумаги, — оцѣниваютъ покупаемую вещь исключительно по той денежной суммѣ, которую они могутъ выручить за нее при перепродажѣ ея на другомъ рынкѣ (за вычетомъ, конечно, *про-*
издержекъ
привоза
и
привоза)
Въ подобныхъ случаяхъ причинная связь между факторами представляется въ слѣдующемъ видѣ. Рыночная цѣна опредѣляется прежде всего *опредѣленіемъ мънвовой цѣнности товара со стороны торговца*; эта оцѣнка основывается на предполагаемой *рыночной цѣнѣ второго рынка*, а послѣдняя, въ свою очередь, между прочимъ, — на *оцѣнкахъ товара покупателями, принадлежащими къ району этого второго рынка.* Слѣдовательно, благодаря посредничеству торговца-перекупщика, оцѣнки, или отношенія между потребностями и средствами ихъ удовлетворенія, существующія у публики второго рынка, пріобрѣтаютъ вліяніе на высоту рыночной цѣны на первомъ рынкѣ. Въ такомъ явленіи нѣтъ ничего страннаго. Выступленіе торговца на рынкѣ представляетъ собою въ сущности лишь форму, въ которую облекается тотъ фактъ, что удовлетвореніе потребностей лицъ, физически принадлежащихъ къ району второго рынка, экономически связывается съ первымъ рынкомъ.

Функцию торговца-посредника можно сравнить съ функцией повѣреннаго по торговымъ дѣламъ, принявшаго на себя соответствующія обязанности по собственной инициативѣ, а не по порученію покупателей. Онъ опредѣляетъ приблизительно размѣры нуждъ нѣсколькихъ десятковъ или нѣсколькихъ сотенъ отсутствующихъ кліентовъ, соображаетъ, какую цѣну могутъ дать они за товаръ при наличныхъ условіяхъ, и затѣмъ безъ ихъ вѣдома, но для ихъ хозяйства закупааетъ товаръ по цѣнѣ, не превышающей этого максимума. Съ точки зрѣнія установленія цѣны на рынкѣ, совершенно безразлично, торговецъ ли возьметъ съ рынка на собственный страхъ 500 экземпляровъ даннаго товара по 40 гульд. для 500 покупателей, принадлежащихъ къ району другого рынка, или же эти 500 покупателей сами дадутъ торговцу прямое порученіе купить за ихъ счетъ 500 экземпляровъ товара по 40 гульд. И въ томъ, и въ другомъ случаѣ заявлено желаніе купить 500 штукъ по 40 гульд., и матеріальную основу этого желанія въ обоихъ случаяхъ составляютъ потребности 500 физически отсутствующихъ, но экономически представленныхъ лицъ, — разница только та, что въ одномъ случаѣ они представлены съ ихъ вѣдома и за ихъ счетъ, а въ другомъ — безъ ихъ вѣдома и за счетъ и на страхъ торговца.

Слѣдовательно, разъ опредѣленія мѣнновой цѣнности товара со стороны торговцевъ основываются, въ послѣднемъ счетѣ, на опредѣленіяхъ потребительной цѣнности товара со стороны ихъ отсутствующихъ кліентовъ, и разъ эти опредѣленія потребительной цѣнности товара, точно также какъ и оцѣнки, принадлежація физически присутствующимъ покупателямъ, имѣютъ своею основою величину непосредственной предѣльной пользы товара, то, значить, и въ приложеніи къ послѣднимъ изъ рассмотрѣнныхъ нами случаевъ остается въ полной силѣ выведенное нами раньше правило, которое можно формулировать такъ: *во всѣхъ случаяхъ, какъ бы сложны они ни были, решающую роль играетъ, въ послѣднемъ счетѣ, непосредственная предѣльная польза товара для покупателей, или господствующія у нихъ въ сферѣ соответствующихъ нуждъ отношенія между потребностями и средствами ихъ удовлетворенія.*

Усложненія еще болѣе значительныя, наблюдаемыя въ области комплементарныхъ, производительныхъ и т. под. матеріальныхъ благъ*), не мѣсто разсматривать въ общей части ученія о цѣнахъ. Анализомъ ихъ нужно заниматься при объясненіи тѣхъ специальныхъ проблемъ цѣны, въ кото-

*) Ср. выше, часть I. гл. V. стр. 84 и сл.

рыхъ усложненія эти играютъ роль, — особенно же при разрѣшеніи важныхъ проблемъ распредѣленія дохода.

3) *Субъективная цѣнность денегъ для покупателей.* — Если вещь, въ которой выражается цѣна обмѣниваемыхъ матеріальныхъ благъ, — какъ бываетъ при натуральныхъ мѣновыхъ сдѣлкахъ, — тоже является обыкновеннымъ товаромъ, то къ оцѣнкамъ ея вполне приложимо все, что сказано нами въ предыдущемъ параграфѣ объ оцѣнкѣ товара покупателями. Но обыкновенно цѣна выражается въ деньгахъ. Такъ какъ деньги могутъ служить одинаково для всѣхъ отраслей потребностей, то и предѣльная польза и цѣнность ихъ зависятъ не отъ отношенія между потребностями и средствами ихъ удовлетворенія въ какой нибудь отдѣльной отрасли нуждъ, а отъ общихъ условій удовлетворенія потребностей у соответствующихъ лицъ. Слѣдовательно, вообще говоря, въ глазахъ болѣе богатыхъ людей субъективная цѣнность денежной единицы будетъ меньше, въ глазахъ болѣе бѣдныхъ — больше *), причемъ необходимо замѣтить, что рѣшающее значеніе тутъ принадлежитъ, конечно, не абсолютной величинѣ имущества или дохода, а отношенію ея къ количеству и качеству потребностей даннаго лица. Но, кромѣ того, на субъективную цѣнность денегъ могутъ оказывать вліяніе и еще многія спеціальныя условія. Такъ, напр., при легкомысліи и расточительности субъективная цѣнность денегъ понижается, при настоятельной нуждѣ въ наличныхъ деньгахъ для важныхъ платежей субъективная цѣнность ихъ увеличивается. Даже богатый купецъ въ такіе моменты, когда ему приходится производить срочные платежи, а наличныхъ денегъ у него мало, не станетъ давать такихъ высокихъ цѣнъ за предметы роскоши, напр., за дорогія картины, какъ при нормальныхъ обстоятельствахъ.

4) *Количество товара, предназначенное для продажи.* — Чтобы вполне выяснитъ дѣйствующіе здѣсь факторы, намъ нужно прежде всего опредѣлить, *въ какомъ количествѣ имѣется въ продажѣ данный товаръ въ районѣ соответствующаго рынка вообще, или,* — такъ какъ не рѣдко покупныя сдѣлки заключаются на товаръ, котораго еще нѣтъ въ наличности, напр., на хлѣбъ, который будетъ собранъ во время предстоящей жатвы, на поставку продуктовъ, которые еще только требуется произвести, и т. под., — *въ какомъ количествѣ будетъ имѣться въ продажѣ данный товаръ.* Изслѣдуя цѣпь причинъ еще нѣскольکو дальше, мы увидимъ, что масса предназначенныхъ для продажи товаровъ въ районѣ даннаго рынка сама, въ

*) См. выше, часть I, гл. II, стр. 62.

свою очередь, опредѣляется отчасти чисто *естественными* условіями (это относится, напр., къ землѣ, а до нѣкоторой степени—и къ земледѣльческимъ продуктамъ, количество которыхъ зависитъ отъ урожая, и пр.), отчасти *соціальными и правовыми* отношеніями (монополіи, картели, коалиціи и т. под.), отчасти, и притомъ въ особенности, *высотой издержекъ производства*. Чѣмъ выше издержки производства даннаго товара, тѣмъ,—по нѣкоторымъ причинамъ, которыя угадать не трудно и о которыхъ мы еще будемъ говорить впослѣдствіи,—тѣмъ относительно ниже число экземпляровъ этого товара, изготовляемыхъ для удовлетворенія соотвѣтствующей потребности, и наоборотъ. Во всякомъ случаѣ именно здѣсь, въ фактъ вліянія на *количество имѣющихся въ продажѣ товаровъ*, слѣдуетъ искать точку приложенія, съ которой издержки производства начинаютъ оказывать сильное вліяніе на высоту товарныхъ цѣнъ (объ этомъ вліяніи мы будемъ специально говорить ниже).

Всѣ имѣющіеся налицо экземпляры товара составляютъ тотъ основной матеріалъ, надъ которымъ можетъ оперировать рынокъ. Какая именно часть этого матеріала дѣйствительно поступитъ на рынокъ,—это зависитъ отъ условій, о которыхъ мы скажемъ сейчасъ, въ пунктахъ 5 и 6, именно отъ субъективныхъ оцѣнокъ товара и денегъ товаровладѣльцами. Во всякомъ случаѣ, и здѣсь мы должны сказать то же самое, что говорили выше относительно количества товара, требуемыхъ покупателями: нельзя провести рѣзкой границы между тою частью общаго запаса, которую продаетъ владѣлецъ товара, и тою, которую онъ не продастъ,—измѣненіе въ субъективныхъ оцѣнкахъ товара и денегъ или же въ предназначенномъ состояніи рыночныхъ цѣнъ можетъ привлечь на рынокъ массу такихъ матеріальныхъ благъ, которыя еще за минуту передъ тѣмъ владѣлецъ не могъ продать.

5) *Субъективная цѣнность товара для продавцовъ*. — По отношенію къ этому фактору имѣютъ силу всѣ соображенія, изложенныя нами выше, въ пунктѣ 2 (субъективная цѣнность товара для покупателей). Въ частности здѣсь необходимо замѣтить лишь слѣдующее: при преобладаніи производства, основывающагося на раздѣленіи труда между отдѣльными предпріятіями, въ рукахъ продавцовъ находится масса товаровъ, далеко превышающая ихъ собственныя потребности въ нихъ; а это обстоятельство ведетъ къ тому, что непосредственная предѣльная польза и затѣмъ субъективная потребительная цѣнность, какую имѣетъ одинъ экземпляръ въ глазахъ продавца, *въ большинствѣ случаевъ бываютъ*

крайне низки. При подобныхъ обстоятельствахъ получить даже минимальную выручку оказывается для продавцовъ по большей части выгоднѣе, чѣмъ оставить товаръ непроданнымъ, — этѣмъ именно и объясняется крайняя незначительность цѣнъ, по которымъ при неблагоприятныхъ рыночныхъ условіяхъ продавцы иногда уступаютъ и принуждены уступать свои товары.

6) *Субъективная цѣнность денегъ для продавцовъ.* — Къ этому фактору приложимо въ общемъ все, что мы говорили выше относительно субъективной цѣнности денегъ для покупателей. Только у продавцовъ еще чаще, чѣмъ у покупателей, наблюдается то явленіе, что цѣнность, какую имѣютъ въ ихъ глазахъ деньги, опредѣляется не столько общимъ имущественнымъ положеніемъ ихъ, сколько специальными нуждами въ наличныхъ деньгахъ. Производители и купцы, которымъ необходимы болѣе или менѣе значительныя суммы для неотложныхъ платежей, или которымъ угрожаетъ банкротство, придають въ подобные моменты особенно высокую цѣнность деньгамъ; благодаря этому въ случаѣ надобности они уступаютъ свои товары по очень низкимъ цѣнамъ. Этѣмъ и объясняется необычайно низкій уровень цѣнъ на товары, существующій при спѣшныхъ вынужденныхъ продажахъ, вообще во время кризисовъ и т. д.

Изъ рассмотрѣнныхъ нами шести факторовъ образованія цѣны, четыре (первый, второй, четвертый и пятый) касаются *товара*, а два (третій и шестой) — исключительно *вещи*, въ которой выражается цѣна товара. Первые остаются неизмѣнными, въ какихъ бы матеріальныхъ благахъ ни выражалась при обмѣнѣ цѣна товара; послѣдніе, напротивъ, измѣняются всякій разъ съ перемѣною вещи, въ которой выражается цѣна. Поэтому-то послѣдніе факторы и имѣютъ значеніе лишь при рѣшеніи конкретнаго вопроса о томъ, какое количество опредѣленной отдѣльной вещи, въ которой выражается цѣна, можно получить въ обмѣнъ на товаръ, слѣдовательно — при рѣшеніи вопроса о *цѣнѣ*, между тѣмъ какъ первые факторы сохраняютъ свое значеніе для мѣноваго отношенія даннаго товара ко всевозможнымъ вещамъ, въ которыхъ выражается его цѣна: *они-то и являются настоящими факторами, которыми опредѣляется мѣновая сила или объективная мѣновая цѣнность товаровъ.*

Всѣ эти четыре основныхъ фактора (а именно: число желаній или требованій, относящихся къ товару; количество имѣющихся въ продажѣ экземпляровъ этого товара; субъективная оцѣнка товара покупателями; субъективная оцѣнка товара продавцами), какъ показали нашъ предшествующій

Субъективная
цѣнность
денегъ
для
продавцовъ
и
покупателей
зависитъ отъ
ситуаціи

анализъ, имѣютъ одинъ общій корень — *отношенія между потребностями и средствами ихъ удовлетворенія въ сферѣ тѣхъ нуждъ, которыя удовлетворяются даннымъ товаромъ*. Слѣдовательно, подобно субъективной цѣнности, и объективная мѣновая сила матеріальныхъ благъ имѣетъ свой корень, въ послѣднемъ счетѣ, въ отношеніяхъ между потребностями и средствами ихъ удовлетворенія, съ тою лишь разницею, что субъективная цѣнность опредѣляется тѣми отношеніями между потребностями и средствами ихъ удовлетворенія, которыя складываются въ хозяйствѣ отдѣльнаго индивидуума, а объективная мѣновая сила — отношеніями, которыя устанавливаются во всемъ районѣ, принадлежащемъ къ данному рынку, стало быть — *общественными* отношеніями между потребностями и средствами ихъ удовлетворенія.

Однако, называя общественныя отношенія между потребностями и средствами ихъ удовлетворенія основнымъ факторомъ, которымъ опредѣляется объективная мѣновая цѣнность товаровъ, мы должны сдѣлать одно поясненіе, съ цѣлью предотвратить всякую возможность придавать этому положенію такой смыслъ, какого оно совсѣмъ не имѣетъ. Дѣло въ томъ, что общественныя отношенія между потребностями и средствами ихъ удовлетворенія служатъ лишь источникомъ, изъ котораго беретъ свое начало объективная мѣновая цѣнность, но отнюдь не *точнымъ пропорциональнымъ мѣриломъ ея*. Нѣтъ ни малѣйшей необходимости, чтобы объективная мѣновая цѣнность вещи была въ точно такой же или хотя бы приблизительно такой же пропорціи выше, въ какой наличная степень обезпеченія членовъ общества этою вещью оказывается, въ среднемъ, ниже ихъ потребности въ ней, — и наоборотъ. Это объясняется тѣмъ, что послѣдніе элементы, — потребности и количества матеріальныхъ благъ, — вліяютъ на образованіе цѣны-равнодѣйствующей отнюдь не непосредственно, — нѣтъ, будучи соединены въ конкретныя комбинаціи, они могутъ дѣйствовать лишь группами, причемъ вліяніе многихъ отдѣльныхъ элементовъ и даже цѣлыхъ группъ элементовъ ослабляется или совсѣмъ парализуется, — совершенно также, какъ количество работы, совершаемое механизмомъ, который приводится въ движеніе извѣстнымъ числомъ эластическихъ пружинъ, не должно быть непременно пропорциональнымъ общему числу и силѣ всѣхъ дѣйствующихъ пружинъ, такъ какъ дѣятельность отдѣльныхъ пружинъ можетъ цѣликомъ уходить внутри механизма на регулированіе и компенсированіе работы другихъ пружинъ. И въ самомъ дѣлѣ, при образованіи цѣны мы наблюдаемъ такое же явленіе. Прежде всего

потребности и обладаніе матеріальными благами комбинируются въ отдѣльныхъ хозяйствахъ въ группы и дѣйствуютъ на цѣну лишь группами черезъ посредство субъективной оцѣнки вещи индивидуумомъ, — причѣмъ можетъ случиться такъ, что обладаніе сотнею экземпляровъ приводитъ въ результатъ къ такой же точно оцѣнкѣ, а потому и на рынкѣ обнаруживаетъ такое же дѣйствіе, какъ въ другой комбинаціи обладаніе всего лишь десятью экземплярами. А затѣмъ и равнодѣйствующія группъ, субъективныя оцѣнки, оказываютъ на образованіе главной равнодѣйствующей, цѣны, также вліяніе далеко не равномерное: одна часть ихъ не играетъ совсѣмъ никакой роли, роль другой части ограничивается взаимной нейтрализаціей, и только третья, самая незначительная группа ихъ, именно оцѣнка вещи предѣльными парами, играетъ рѣшающую роль въ образованіи цѣны.

Такимъ образомъ, съ одной стороны, при одинаковыхъ, въ среднемъ, степеняхъ обезпеченія общества соотвѣтствующими матеріальными благами могутъ устанавливаться неодинаковыя цѣны, а съ другой — при неодинаковыхъ степеняхъ обезпеченія — одинаковыя цѣны *). Поэтому-то и нельзя на основаніи высоты объективной мѣновой цѣнности товара дѣлать положительныя заключенія о степени обезпеченія общества даннаго рода матеріальными благами и о томъ значеніи, какое имѣетъ товаръ для благополучія об-

*) Положимъ, напр., что одинаковое число людей желаетъ купить данный товаръ съ одинаковой, въ среднемъ, степени интенсивности, — оцѣнивая одинъ экземпляръ, скажемъ, среднимъ числомъ, въ 10 гульд., — и что въ продажѣ имѣется такое же число экземпляровъ, — скажемъ, 1000. Въ такомъ случаѣ, смотря по различнымъ комбинаціямъ названныхъ элементовъ въ «обществѣ», цѣны могутъ устанавливаться крайне неодинаково. Если, напр., всѣ 1000 покупателей оцѣниваютъ товаръ приблизительно одинаково, такъ что оцѣнка первыхъ отклоняется отъ средней высоты лишь на одинъ гульденъ вверхъ, а оцѣнка послѣднихъ — лишь на одинъ гульденъ внизъ, то цѣна будетъ приблизительно равна оцѣнкѣ товара послѣднимъ покупателемъ, т. е. приблизительно 9 гульд. Если же при той же средней высотѣ оцѣнки въ 10 гульд. первые покупатели оцѣниваютъ товаръ много выше, а послѣдніе — много ниже средняго, напр., только въ 2 гульд., то и цѣна товара не поднимается выше 2 гульд. — Наоборотъ, можетъ случиться и такъ, что степень обезпеченія общества матеріальными благами измѣнится, но цѣна въ то же время останется безъ измѣненія. Если, напр., число лицъ, желающихъ купить товаръ, или же высота ихъ субъективныхъ оцѣнокъ товара возрастаетъ, но при этомъ случайно увеличеніе числа лицъ приходится исключительно на долю побитыхъ конкуренціей покупателей, или же случайное увеличеніе интенсивности оцѣнки падаетъ на долю противоположнаго крыла покупателей, состоящаго изъ лицъ, которыя и безъ того уже обладаютъ наивысшей обмѣннспособностью и потому играютъ лишь извѣстную намъ нейтрализующую роль, то цѣна отъ этого нисколько не измѣнится.

щества въ цѣломъ: какъ я уже упоминалъ выше *), объективную мѣновую цѣнность нельзя разсматривать, какъ цѣнность, которую матеріальныя блага представляютъ съ точки зрѣнія *народнаго хозяйства*.

Говоря это, я отнюдь не думаю отрицать того, что *часто* наблюдается нѣкоторая приблизительная пропорціональность между состояніемъ цѣнъ и степенью обезпеченія общества соотвѣтствующими матеріальными благами. Это фактъ несомнѣнный и вполне понятный. Уже на основаніи теоріи вѣроятности можно сказать, что гораздо скорѣе увеличеніе числа требованій на товаръ и интенсивности его оцѣнки отразится до нѣкоторой степени и на факторахъ, которыми определяется высота цѣны, чѣмъ именно эти послѣдніе останутся незатронутыми такого рода перемѣною. Если во всей данной мѣстности идетъ дождь, то нельзя предполагать, что какъ разъ *одинъ* домъ останется сухимъ; и если весь свѣтъ начинаетъ чувствовать болѣе настоятельную потребность въ данной вещи, нежели прежде, то представляется въ высшей степени вѣроятнымъ, что и тѣ лица, оцѣнка которыхъ оказываетъ вліяніе на положеніе предѣльныхъ паръ, чувствуютъ теперь болѣе настоятельную потребность въ этой вещи и оцѣниваютъ ее выше, чѣмъ до сихъ поръ. Но отнюдь нельзя сказать, что это непременно должно быть такъ. И потому теорія цѣнъ не можетъ ограничиться разъясненіемъ того, что отношенія между потребностями и средствами ихъ удовлетворенія, полезность и рѣдкость матеріальныхъ благъ *вообще* служатъ конечнымъ факторомъ, которымъ определяется высота мѣновой цѣнности, — она можетъ и должна сдѣлать попытку вывести *точный* законъ той замѣчательной игры интересовъ, благодаря которой изъ этихъ простѣйшихъ элементовъ отливаются прежде всего, согласно закону предѣльной пользы, субъективныя оцѣнки, а изъ этихъ послѣднихъ, въ свою очередь, въ силу аналогическаго закона предѣльныхъ паръ, — цѣна и мѣновая цѣнность матеріальныхъ благъ.

V

Законъ «предложенія и спроса»

Политическая экономія учитъ, что цѣны матеріальныхъ благъ определяются „*отношеніемъ между предложеніемъ и спросомъ*“.

*) См. выше, ч. II, гл. I, стр. 124.

Положеніе это можно признать правильнымъ, если подь предложеніемъ и спросомъ разумѣть не только *число* предлагаемыхъ и требуемыхъ экземпляровъ матеріальныхъ благъ, но и всю вообще совокупность факторовъ, оказывающихъ вліяніе на дѣйствія продавцовъ съ одной стороны, покупателей — съ другой. Такъ какъ, однако-жъ, изъ этого положенія даже и при такомъ пониманіи его мы еще, собственно говоря, ровно ничего не узнаемъ ни относительно природы упомянутыхъ факторовъ, ни относительно характера ихъ дѣйствія, то само по себѣ оно представляетъ собою лишь простое названіе, ходячую фразу, но отнюдь еще не законъ. Закона въ собственномъ смыслѣ нужно искать лишь въ болѣе точныхъ истолкованіяхъ, какія даютъ этой формулѣ теоретики, которые ею пользуются.

Дѣйствительно, уже и старая теорія чувствовала потребность въ болѣе подробномъ развитіи своей общей формулы. Относящіяся сюда ученія распадаются на двѣ группы. Одни экономисты стараются выяснить отдѣльные реальные моменты или „факторы“, которые подь общей вывѣской „спроса“ и „предложенія“ оказываютъ вліяніе на цѣны, тогда какъ другіе экономисты стремятся точнѣе опредѣлить отношеніе, существующее между совокупнымъ дѣйствіемъ всѣхъ этихъ моментовъ и высотой цѣнъ. Иными словами, первая группа экономистовъ разсматриваетъ *отдѣльные факторы образованія рыночной цѣны*, вторая выводитъ *законъ совместнаго дѣйствія этихъ факторовъ*.

Попытки раздѣлить послѣднюю изъ указанныхъ задачъ не всѣ были одинаково удачны *). Совершенно неудовлетворительнымъ является ученіе Рау, что „если предложеніе и спросъ приблизительно одинаковы по своимъ размѣрамъ, то вещь продается по *средней цѣнѣ*, которая представляется въ дан-

*) Некоторые экономисты даже и совсѣмъ не пытаются разрѣшить эту задачу; замѣчательно, что въ числѣ ихъ фигурируетъ даже такой видный ученый, какъ Роллеръ! — Писателей, являющихся приверженцами стараго ученія о предложеніи и спросѣ, такое множество, что мнѣ вѣтъ надобности заботиться о полнотѣ цитатъ. Въ послѣдующемъ изложеніи я буду имѣть въ виду главнымъ образомъ тѣ три произведенія, которыя съ выхода въ свѣтъ «Руководства политической экономіи» Шёнберга, занимали господствующее положеніе въ экономической литературѣ Германіи и которыя могутъ поэтому считаться типическими для всей старой теоріи цѣнъ: Herманн, Staatswirtschaftliche Untersuchungen, 1-е изд., 1832; Рау, Grundlagen der Volkswirtschaftslehre, 8-е изд., 1878; и Рошера, Grundlagen der National-Ökonomie. Последнее я нарочно цитирую по одному изъ позднѣйшихъ изданій, относящемуся къ тому времени, когда «Основанія политической экономіи» Рошера господствовали на нѣмецкомъ книжномъ рынкѣ почти неограниченно (изданіе 10-е, 1873 года).

ный моментъ выгодною для обѣихъ сторонъ“^{*)}). Въ самомъ дѣлѣ, если принимать въ расчетъ не только активныхъ покупателей, которые дѣйствительно вступаютъ въ мѣновую сдѣлку, но и покупателей, побитыхъ конкуренціей, которые не оказываютъ на установленіе рыночной цѣны никакого вліянія, то приведенное положеніе Рау слѣдуетъ признать безусловно невѣрнымъ: рыночная цѣна все равно можетъ установиться на среднемъ уровнѣ даже въ томъ случаѣ, когда число желаній купить данный товаръ вообще (желаній, большая часть которыхъ не играетъ никакой роли въ установленіи рыночной цѣны) будетъ даже въ десять разъ больше числа предназначенныхъ для продажи экземпляровъ этого товара. Если же, напротивъ, побитыхъ конкуренціей покупателей не принимать въ расчетъ, то рассматриваемое положеніе Рау оказывается слишкомъ неточнымъ; какъ мы убѣдимся сейчасъ, предложеніе и спросъ должны быть одинаковы по своимъ размѣрамъ во всякомъ случаѣ, — не только тогда, когда устанавливаются среднія цѣны, но и тогда, когда устанавливаются цѣны высокія и низкія.

Гораздо удовлетворительнѣе другая формулировка, — тоже принадлежащая Рау, — согласно которой „цѣна устанавливается на такомъ уровнѣ, при которомъ, послѣ устраненія съ рынка извѣстной части покупающихъ или продающихъ, предложеніе и спросъ уравниваются между собою“^{**)}). Эта формула представляется намъ и правильною, и опредѣленною. Дѣйствительно, какъ мы разъясняли раньше^{***)}, соперничество между покупателями въ повышеніи цѣны должно прекратиться, — а слѣдовательно, и рыночная цѣна должна окончательно установиться, — въ тотъ моментъ, когда, послѣ отказа отъ мѣновой сдѣлки менѣе сильныхъ по своей обмѣнноспособности конкурентовъ, на сторонѣ покупателей и на сторонѣ продавцовъ останется одинаковое число лицъ. Однако-жъ и рассматриваемая формула кажется мнѣ не совсѣмъ безупречною, а именно она страдаетъ нѣкоторою двусмысленностью. Дѣло въ томъ, что Рау называетъ предложеніе и спросъ равными, когда со стороны покупателей и со стороны продавцовъ требуется и предлагается одинаковое количество товара, хотя бы интенсивность спроса и

*) Рау, тамъ же, томъ I, § 155.

**) Рау, тамъ же, т. I, § 155. Странно, что послѣднюю, болѣе удовлетворительную формулировку мы находимъ у Рау въ томъ же самомъ параграфѣ, въ которомъ содержится формулировка совершенно неудовлетворительная. Всего удачнѣе и яснѣе выражена эта мысль у Дж. Ст. Милля „Основанія политической экономіи“, кн. III, гл. II, § 4.

***) См. выше, ч. II, гл. III, стр. 153.

предложенія и была при этомъ совершенно неодинаковая; стало быть, понятія предложенія и спроса рассматриваются у Рау исключительно, какъ понятія количественныя. Но именно въ этомъ-то смыслѣ и не слѣдуетъ употреблять ихъ, — иначе общая формула, которую мы хотимъ развить подробнѣе, а именно, что цѣна опредѣляется отношеніемъ между предложеніемъ и спросомъ, — будетъ положительно не вѣрна. Вѣдь высота рыночной цѣны зависитъ отнюдь не только отъ числа предлагаемыхъ для продажи и требуемыхъ экземпляровъ даннаго товара, но еще и отъ интенсивности, съ какою этотъ товаръ предлагается и спрашивается. Слѣдовательно, общая формула сохраняетъ силу лишь въ томъ случаѣ, когда словамъ „предложеніе“ и „спросъ“ придается такой смыслъ, при которомъ частная формула оказывается невѣрною, а частная формула сохраняетъ силу лишь въ томъ случаѣ, когда этимъ словамъ придается такой смыслъ, при которомъ оказывается невѣрною общая формула. Обѣ формулы могутъ существовать рядомъ только тогда, когда понятіями „предложеніе“ и „спросъ“ мы играемъ, какъ мячикомъ *).

Теперь обратимся къ другой группѣ экономистовъ, — къ тѣмъ, которые занимаются анализомъ отдѣльныхъ „факторовъ образованія цѣны“, дѣйствующихъ въ сферѣ „предложенія“ и „спроса“.

Силу *спроса* экономисты ставятъ обыкновенно въ зависимость отъ двухъ моментовъ: отъ его *размѣровъ* и отъ его *интенсивности*. Размѣры спроса выражаются въ количествѣ экземпляровъ даннаго товара, на которое существуетъ требованіе со стороны покупателей ***). Но экономисты подмѣтили тотъ несомнѣнный фактъ, что нѣкоторая часть спроса не оказываетъ никакого вліянія на образованіе цѣны; въ виду этого они начали еще проводить различіе между спросомъ *активнымъ* и *пассивнымъ*. Активнымъ является, по ихъ ученію, не весь спросъ въ его совокупности, а только тотъ, который оказываетъ вліяніе на цѣну. Оказывать же вліяніе на цѣну можетъ лишь такой *спросъ*, который опирается на способность покупателей заплатить за товаръ деньги ***).

*) «Логическую ошибку», въ которую впадаютъ обыкновенно экономисты старой школы при формулировкѣ закона предложенія и спроса, очень рѣзко порицаетъ Нейманъ («Handbuch der polit. Ökonomie» Шёнберга, т. I, стр. 288 и сл.), но онъ пользуется отчасти такими аргументами, которыхъ я никакъ не могу признать правильными.

**) Hermann, стр. 67; Rau, стр. 204; Roscher, § 101.

***) Hermann, стр. 72; Rau, стр. 204; Roscher, § 104.

Все это мы признаемъ вполне правильнымъ до известнаго пункта: намъ кажется, что граница между активнымъ и пассивнымъ спросомъ проведена невѣрно, а именно, сфера послѣдняго опредѣлена съ одной стороны слишкомъ узко, съ другой—слишкомъ широко. Въ самомъ дѣлѣ, какъ мы уже знаемъ, на высоту цѣны не можетъ оказывать никакого вліянія вся масса побитыхъ конкуренціей покупателей. Но не устоять въ рыночной борьбѣ покупатель можетъ по двумъ причинамъ: либо потому, что онъ оцѣниваетъ деньги слишкомъ высоко или располагаетъ ими въ недостаточномъ количествѣ, — по отношенію къ этой категоріи „пассивнаго спроса“ выраженіе „недостаточная платежеспособность“ можно признать хотя и не вполне подходящимъ, но всетаки приблизительно правильнымъ, — либо потому, что пріобрѣтенію даннаго товара онъ не придаетъ особенно высокой цѣнности. Самый сильный по своей „платежеспособности“ миллионеръ при аукціонной продажѣ картинъ будетъ побить гораздо менѣе сильными по своей „платежеспособности“ любителями живописи, и такимъ образомъ его спросъ попадетъ въ категорію „пассивнаго спроса“, если его субъективная оцѣнка картины оказывается много ниже субъективныхъ оцѣнокъ картины со стороны его болѣе восторженныхъ конкурентовъ. Эта вторая категорія „пассивнаго спроса“ совсѣмъ не принята въ расчетъ въ вышеупомянутомъ шаблонномъ опредѣленіи, — потому-то мы и сказали, что область пассивнаго спроса очерчена слишкомъ узко.

Но съ другой стороны границы области пассивнаго спроса оказываются черезчуръ расширенными. Какъ мы уже видѣли выше, одинъ изъ побитыхъ конкуренціей покупателей, именно самый сильный изъ нихъ по обмѣнеспособности, во всякомъ случаѣ оказываетъ опредѣленное вліяніе на высоту цѣны: цѣна должна установиться непременно на такомъ уровнѣ, чтобы быть нѣсколько выше *его* субъективной оцѣнки товара. Такимъ образомъ его спросъ является „активнымъ“, т. е. играющимъ роль въ образованіи цѣны, и представляетъ собою, слѣдовательно, исключеніе, — хотя и незначительное, правда, — изъ того общаго правила, что „активнымъ“ бываетъ только спросъ, опирающійся на „платежеспособность“ покупателя.

Идемъ дальше. Вторымъ моментомъ, которымъ опредѣляется спросъ, экономисты называютъ его *интенсивность*. Противъ этого ничего нельзя возразить, если только со словомъ „интенсивность“ соединяется раціональное предствленіе; а именно, подъ интенсивностью нужно разумѣть въ данномъ случаѣ не *силу или напряженность желанія купить*

вещь, но готовность купить вещь въ случаѣ надобности за высокую цѣну. Что первое понятіе не совпадаетъ со вторымъ, — это очевидно. Жена рабочаго, у которой потребность имѣть по воскресеньямъ жаркое для ея плохо питающихся дѣтей, является несравненно болѣе настоятельною, чѣмъ у жены зажиточнаго мѣщанина, которая идетъ на рынокъ въ одно время съ нею; а потому жена рабочаго будетъ и гораздо сильнѣе желать купить мяса, чѣмъ жена мѣщанина. Но такъ какъ у первой, благодаря ея бѣдности, напряженность желанія купить мясо не можетъ, къ сожалѣнію, превратиться въ готовность заплатить за мясо высокую цѣну, то спросъ жены мѣщанина окажется „болѣе интенсивнымъ“, нежели спросъ жены рабочаго. И дѣйствительно, сторонники ходячей теоріи понимаютъ моментъ „интенсивности“ спроса по большей части правильно, хотя и опредѣляютъ его иногда невѣрно *).

Однако-жъ интенсивность спроса сама, въ свою очередь, опредѣляется совмѣстнымъ дѣйствіемъ двухъ обстоятельствъ. Такого рода факторами господствующая теорія называетъ 1) *цѣнность товара для покупателя* **) и 2) *платежеспособности покупателя* ***). Точные экономисты опредѣляютъ платежеспособность, какъ обладаніе средствами для покупки товара ****), и вполне послѣдовательно приходятъ къ выводу, что она опредѣляется имущественнымъ положеніемъ покупателя и размѣрами получаемаго имъ дохода *****).

Первому изъ называемыхъ факторовъ, оказывающихъ вліяніе на интенсивность спроса („цѣнность товара въ глазахъ покупателя“), дано въ общемъ правильное опредѣленіе, — нѣкоторыя неточности встрѣчаются лишь въ де-

*) Такъ, напр., Рау, опредѣляющій интенсивность, какъ «силу желанія купить» (Рау, стр. 204); впрочемъ, онъ прибавляетъ: «откуда происходитъ готовность согласиться на условія, выгодныя для другой стороны», — этой прибавкой хоть до нѣкоторой степени смягчается неправильное опредѣленіе «интенсивности спроса».

**) Hermann, стр. 67; Рау, стр. 166; Roscher, § 102.

***) Hermann, стр. 72; Рау, стр. 204; Roscher, § 104.

****) Hermann, стр. 72.

*****) Германъ (стр. 72) утверждаетъ, что платежеспособность покупателя «находится въ зависимости иногда отъ его *доходовъ*, иногда отъ его *капитала*»; Рау (стр. 204), вмѣсто «платежеспособности», прямо говоритъ объ «имущественномъ положеніи покупателей»; Рошеръ (§ 104), съ цѣлью иллюстрировать различныя степени платежеспособности, сопоставляетъ другъ съ другомъ «пролетаріевъ», «зжиточныхъ» и «богатыхъ». — Ср. также Schäffle, Gesellschaftliches System der menschlichen Wirtschaft, изд. 3-е, т. I, стр. 173.

таляхъ *). Что же касается второго фактора („платежеспособность покупателя“), то учение объ немъ мы считаемъ безусловно неудовлетворительнымъ. На мѣсто „платежеспособности“ слѣдовало бы, по настоящему, поставить „цѣнность вещи, въ которой выражается цѣна товара въ глазахъ покупателя“. Правда, во многихъ случаяхъ, какъ увидимъ ниже, тотъ и другой моментъ совпадаютъ на практикѣ; однако-жъ во многихъ другихъ случаяхъ они всетаки не совпадаютъ, — и тогда учение о „платежеспособности“ оказывается совершенно невѣрнымъ. Въ доказательство приведу нѣсколько такого рода случаевъ.

Прежде всего, теорія „платежеспособности“ не примѣнима къ случаямъ *натуральнаго обмена*, которые вѣдь тоже должны надлежащимъ образомъ объясняться общей теоріей цѣнъ. Предположимъ, напр., что антикварій предлагаетъ мнѣ промѣнять прекрасный бюстъ, который я хочу у него купить, на старыя монеты, которыя у меня имѣются. Очевидно, что я готовъ буду, въ видѣ цѣны за бюстъ, дать тѣмъ большее количество своихъ монетъ, чѣмъ меньше цѣнности представляютъ въ моихъ глазахъ монеты, и наоборотъ. Вотъ гдѣ находится, слѣдовательно, факторъ, которымъ опредѣляется интенсивность моего спроса: факторъ этотъ, очевидно, не имѣетъ ничего общаго съ моею „платежеспособностью“, — напротивъ, онъ совпадаетъ какъ разъ съ указаннымъ нами факторомъ „цѣнность вещи, въ которой выражается цѣна покупаемаго товара, въ глазахъ покупателя“.

Но то же самое можетъ случиться и при *денежныхъ цѣнахъ*. Предположимъ, напр., что у государства, въ которомъ существуетъ бумажное денежное обращеніе, происходитъ конфликтъ съ другими державами. Опасаясь, что благодаря войнѣ бумажныя деньги обезцѣнятся, покупатель стремится заблаговременно сбыть имѣющіеся у него денежные знаки, которымъ грозитъ обезцѣненіе. Это стремленіе можетъ побудить его предложить за земельный участокъ или за домъ болѣе высокую денежную сумму. Очевидно, что причина повышенія цѣны заключается въ данномъ случаѣ не въ

*) Такъ, напр., Рошеръ подъ «цѣнностью товара для покупателя» разумѣетъ исключительно лишь *потребительную цѣнность* (§ 102), между тѣмъ какъ Германъ (стр. 67) и Рау (стр. 204 въ связи со стр. 196) хотя, кромѣ потребительной, принимаютъ въ расчетъ и мѣновую цѣнность товара, однако-жъ почти совсѣмъ не дѣлаютъ попытокъ выйти изъ того заколдованнаго круга, въ которомъ они вертятся, объясняя цѣну и мѣновую цѣнность товара отчасти опять таки его мѣною цѣнностью. (Ср. выше, стр. 177, прим.).

измѣненіи цѣнности земельного участка или дома и не въ измѣненіи платежеспособности покупателя, а всецѣло въ пониженіи той цѣнности, какую придаетъ покупатель бумажнымъ деньгамъ.

Далѣе, всѣмъ извѣстенъ тотъ фактъ, что легкомысленные люди, моты и т. д. любятъ нерѣдко бросать деньги горстями даже за самыя бесполезныя на свѣтѣ вещи, или, — выражаясь на нашемъ техническомъ языкѣ, — что на множество вещей, попадающимъ имъ на глаза, они предъявляютъ очень „интенсивный“ спросъ. На чемъ же основывается эта „интенсивность“? Разумѣется, не на высокой субъективной цѣнности, какую имѣетъ въ ихъ глазахъ товаръ: вѣдь они платятъ большія суммы денегъ даже и за такія вещи, которыя имъ совсѣмъ некуда дѣвать, которыя, слѣдовательно, не могутъ представлять для нихъ высокой потребительной цѣнности. Очевидно также, что „интенсивность“ спроса не зависитъ въ данномъ случаѣ и отъ крайне высокой платежеспособности покупателей, такъ какъ эти лица зачастую предаются самому бѣшеному мотовству именно тогда, когда ихъ состояніе уже растрачено, и они запутались въ долгахъ. Очевидно, что настоящая причина разсматриваемаго явленія заключается въ легкомысленномъ отношеніи этихъ людей къ деньгамъ, которыя представляютъ въ ихъ глазахъ ничтожную цѣнность.

Указывая нѣсколько пунктовъ, въ которыхъ теорія „платежеспособности“ оказывается невѣрною, я охотно признаю, однако же, что по отношенію къ преобладающему большинству случаевъ она оказывается съ внѣшней стороны вполне вѣрною. Въ самомъ дѣлѣ, для того, чтобы доказать ея невѣрность на практическихъ примѣрахъ, мнѣ пришлось обратиться къ анализу случаевъ не совсѣмъ обыкновенныхъ. Весьма поучительно выяснитъ причину такого явленія. Она заключается въ томъ, что „платежеспособность“, правильнѣе говоря — зажиточность, служитъ хотя и не единственнымъ, однако важнѣйшимъ факторомъ *опредѣленія цѣнности денегъ*. Какъ мы уже знаемъ *), при прочихъ равныхъ условіяхъ деньги представляютъ для богатыхъ людей низкую, для бѣдныхъ — высокую субъективную цѣнность. Поэтому вполне естественно, что наиболѣе сильныя по своей платежеспособности, вѣрнѣе, наиболѣе состоятельныя лица оказываются вмѣстѣ съ тѣмъ такими, которыя готовы дать за товаръ наиболѣе высокую сумму денегъ. Слѣдовательно, отношеніе

*) См. выше, часть I, стр. 62, затѣмъ часть II, стр. 183.

старой теоріи къ истинѣ можно вкратцѣ опредѣлить такъ: *вмѣсто самой причины, она указываетъ причину причины*. Теорія указываетъ *важную* причину, — потому-то въ очень многихъ случаяхъ она и соотвѣтствуетъ дѣйствительности; но она указываетъ лишь *одну* изъ нѣсколькихъ причинъ, — и потому оказывается иногда невѣрною. Полная истина заключается въ томъ, что интенсивность спроса, кромѣ цѣнности товара, зависитъ еще отъ цѣнности вещи, въ которой выражается цѣна въ глазахъ покупателя. Если, далѣе, мы захотимъ точнѣе опредѣлить самый этотъ моментъ, то важнѣйшей *вторичной* причиной можно назвать имущественное положеніе покупателей.

Отъ спроса перейдемъ къ предложенію.

Сила предложенія, согласно господствующей теоріи, точно также опредѣляется, прежде всего, его *размѣрами* — съ одной стороны, его *интенсивностью* — съ другой. Размѣрами предложенія экономисты называютъ количество предлагаемаго для продажи товара. При этомъ они оговариваются, что предложеніе должно быть *активнымъ*; однако-жъ сущность „активнаго предложенія“ выясняется ими столь же неудовлетворительно, какъ и сущность „активнаго спроса“. „Активное предложеніе“ Рау опредѣляетъ, какъ „количество товара, предназначенное для продажи и объявленное продаваемымъ“^{*)}.

На это слѣдуетъ возразить, что предложеніе всѣхъ побитыхъ въ экономическомъ смыслѣ продавцовъ, за исключеніемъ тѣхъ изъ нихъ, которые входятъ въ составъ предѣльной пары, не оказываетъ на образованіе цѣны никакого вліянія, — какъ бы серьезно ни предназначили они свой товаръ для продажи и какъ бы рѣшительно ни объявляли его продающимся. Если оставить въ сторонѣ это неудачное объясненіе, то противъ выставляемаго старой теоріей фактора „размѣры активнаго предложенія“ ничего нельзя возразить. Точно также ничего нельзя возразить и противъ второго изъ указываемыхъ ею факторовъ — „интенсивность предложенія“, — если только подъ интенсивностью предложенія разумѣть не настоятельность желанія продать товаръ, а возможную, — и безъ всякой настоятельности желанія, — готовность въ случаѣ крайности продать товаръ и по низкой цѣнѣ.

Напротивъ, очень многое можно сказать по поводу того, какъ господствующая теорія истолковываетъ еще болѣе глубокія причины, отъ которыхъ зависитъ самая интенсивность предложенія. Интенсивность предложенія или, точнѣе говоря, тотъ уровень цѣны, до котораго склоненъ и можетъ

*) Рау, стр. 204.

опуститься продавецъ, опредѣляется, какъ мы видѣли *), одновременнымъ дѣйствіемъ двухъ моментовъ: 1) цѣнности, какую имѣетъ въ глазахъ продавца получаемая въ обмѣнъ на товаръ вещь, и 2) цѣнности, какую имѣетъ въ глазахъ продавца отдаваемый товаръ. Продавецъ удовлетворяется тѣмъ меньшимъ количествомъ денегъ или вообще вещи, въ которой выражается цѣна товара, чѣмъ выше въ его глазахъ цѣнность денегъ или вообще вещи, въ которой выражается цѣна товара, и чѣмъ меньшую цѣнность представляетъ для него товаръ, въ случаѣ, если онъ останется у него въ рукахъ. Сущность и значеніе перваго изъ этихъ двухъ факторовъ господствующая теорія объясняетъ вполне правильно **), сущность и значеніе второго — уже не совсѣмъ правильно; но къ этимъ двумъ факторамъ она присоединяетъ еще третій, въ данномъ случаѣ совершенно не подходящій, именно — *издержки производства* товара.

Ученіе о второмъ факторѣ, которымъ опредѣляется интенсивность предложенія („цѣнность товаровъ въ глазахъ продавца“), всего удовлетворительнѣе сравнительно изложено у Германна. Германнъ замѣчаетъ, — правда, лишь мимоходомъ, — что „при простомъ и изолированномъ обмѣнѣ“ продавецъ имѣетъ въ виду *потребительную цѣнность* продаваемой вещи, а „въ обществѣ“, напротивъ, — ея *мѣновую цѣнность* (стр. 76 и сл.). Затѣмъ Германнъ оставляетъ эту мысль, чтобы заняться выясненіемъ того вліянія, какое оказываютъ на цѣну издержки производства, но нѣсколько ниже снова возвращается къ ней (стр. 88), хотя на этотъ разъ употребляетъ уже совершенно другой терминъ („die anderweitigen Verkaufspreise“, — „цѣны, по которымъ продается товаръ въ другихъ мѣстахъ“). Тутъ онъ уже прямо заявляетъ, что продавецъ никогда не согласится уступить свой товаръ ниже той цѣны, какую онъ рассчитываетъ получить за него на другомъ рынкѣ или отъ другого покупателя на томъ же рынкѣ, т. е., выражаясь нѣсколько иными словами, продавецъ никогда не уступитъ свой товаръ ниже той мѣновой цѣнности, какую придаетъ ему. Жаль только, что Германнъ попадаетъ здѣсь въ заколдованный кругъ. Онъ останавливается на формулѣ: „цѣна товара опредѣляется, при прочихъ равныхъ условіяхъ, тою цѣною, по какой продается этотъ товаръ въ другихъ мѣстахъ“, — слѣдовательно, выводитъ *одну*

*) См. выше, ч. II, гл. IV, стр. 167 и сл.

**) Негманн, стр. 92; Раи, стр. 204: «болѣе или менѣе сильное желаніе продавцовъ сбыть свой товаръ можно разсматривать, какъ конкретную *оцѣнку получаемыхъ за товаръ денегъ* въ данный моментъ»; не такъ ясно выражается Roscher, § 205.

рыночную цѣну изъ *другой* рыночной цѣны, вмѣсто того, чтобы объяснять рыночную цѣну вообще дѣйствіемъ элементарныхъ факторовъ, которыми она опредѣляется. Еще менѣе удовлетворительно рѣшается вопросъ у Рощера. Хотя Рощеръ тоже упоминаетъ въ одномъ мѣстѣ, — повторяя, очевидно, мнѣніе Германа, — что продавецъ руководствуется при продажѣ соображеніями о потребительной, а въ извѣстныхъ случаяхъ — о мѣнновой цѣнности своего товара (§ 105), однако-жъ въ томъ мѣстѣ, гдѣ у него перечисляются „болѣе основныя условія“, отъ которыхъ зависятъ сами „спросъ и предложеніе“ (§ 101), онъ совершенно забываетъ упомянуть о цѣнности товара для продавца и такимъ образомъ обнаруживаетъ вполне ясно, какую незначительную важность придаетъ онъ этому моменту въ дѣлѣ объясненія образованія цѣны. Что касается, наконецъ, Рау, то онъ совсѣмъ упускаетъ изъ виду названный моментъ, объясняя степень интенсивности предложенія исключительно большею или меньшею высотой оцѣнки вещи, *въ которой выражается цѣна товара* *).

Удѣляя слишкомъ мало вниманія второму фактору, которымъ опредѣляется интенсивность предложенія, — именно цѣнности товара въ глазахъ продавца, — представители старой теоріи цѣнъ вводятъ зато третій факторъ, будто бы оказывающій на интенсивность предложенія вліяніе, одинаковое съ двумя первыми: это — *издержки производства* **). Нельзя сказать, чтобы ученіемъ о роли издержекъ производства восполнялся указанный пробѣлъ въ старой теоріи. Не подлежитъ, правда, сомнѣнію, что между издержками производства и цѣною существуетъ очень тѣсная связь, которую теорія цѣнъ и должна изслѣдовать самымъ тщательнымъ образомъ; но заниматься анализомъ издержекъ производства нужно *не здѣсь*, не при анализѣ факторовъ, которыми опредѣляется *интенсивность* предложенія. Разсматривать издержки производства, какъ факторъ, отъ котораго зависитъ интенсивность предложенія, или какъ „минимальный предѣлъ“, до котораго можетъ опускаться продажная цѣна товара, — ни въ какомъ случаѣ нельзя. Издержки производства отнюдь не составляютъ необходимой экономической минимальной границы для цѣны товара. Въ доказательство этого мы сошлемся на безчисленное множество случаевъ продажи товара по цѣнѣ, стоящей ниже его „издержекъ производства“ для товаровладѣльца, — случаевъ,

*) Rau, стр. 204.

***) Hermann, стр. 76—88; Roscher, § 101, § 106 и сл.

встрѣчающихся ежедневно въ каждомъ большомъ городѣ: при конкурсахъ на имущество несостоятельныхъ должниковъ, при распродажѣ вышедшихъ изъ моды товаровъ крупными магазинами и т. д. По цѣнѣ ниже той *цѣнности*, какую представляетъ для него товаръ, продавецъ никогда не отдастъ своего товара; но онъ очень часто принужденъ бываетъ брать за товаръ меньше того, во что *обошелся* ему этотъ товаръ. Правда, въ извѣстномъ смыслѣ можно, пожалуй, сказать, что при назначеніи цѣны продавецъ сообразуется съ „издержками“: онъ *очень неохотно* соглашается на пониженіе цѣны ниже издержекъ. Къ издержкамъ онъ не можетъ относиться безразлично: онѣ служатъ для него *межевымъ столбомъ*, пройдя который, онъ видитъ, что ожидаемая прибыль превращается въ убытокъ. Однако-жь норма издержекъ пріобрѣтаетъ здѣсь значеніе, только благодаря, — можно сказать, — нѣкотораго рода *сантиментальности*, которая при *благоразумномъ* способѣ дѣйствія не можетъ оказать *вліянія* на поведеніе продавца на рынкѣ. Переходъ черезъ границу издержекъ имѣетъ не больше и не меньше значенія, чѣмъ, напр., паденіе цѣны ниже той нормы, которую продавецъ назначалъ для своего товара уже раньше, и которая тогда была отвергнута. Вспоминая объ ней, продавецъ, конечно, неохотно и не сразу согласится теперь понизить свою цѣну; но если онъ *благоразуменъ*, онъ всетаки ее понизитъ, разъ того требуетъ *общій ходъ дѣлъ* на рынкѣ.

Дѣло приметъ слѣдующій оборотъ: 1) или продавецъ, не имѣя возможности продать свой товаръ на одномъ рынкѣ по цѣнѣ, которая покрывала бы *собственныя издержки*, питаетъ основательную надежду получить за товаръ цѣну, соотвѣтствующую издержкамъ, въ будущемъ на *другомъ* рынкѣ, — въ такомъ случаѣ, правда, продавецъ не продастъ свой товаръ по цѣнѣ ниже *собственныхъ издержекъ*, однако *опредѣляющимъ моментомъ* служить здѣсь въ сущности не то обстоятельство, что продавецъ не хочетъ взять за товаръ цѣну, стоящую ниже издержекъ, а то, что продавецъ не хочетъ взять *меньше того, что можно получить за товаръ на другомъ рынкѣ*, другими словами — то, что продавецъ не хочетъ взять цѣну меньше той *мьнвовой цѣнности*, какую онъ, основательно или неосновательно, считаетъ возможнымъ еще придавать своему товару; 2) или же продавецъ не имѣетъ никакой надежды получить за товаръ на другомъ рынкѣ больше, чѣмъ на первомъ, — въ такомъ случаѣ продавецъ, если онъ *человѣкъ благоразумный*, будетъ понижать цѣну, не заботясь объ издержкахъ, вплоть до *настоящаго крайняго предѣла*, который *опредѣляется* его *собственною*

оцѣнкою товара. Разъ продавецъ за товаръ, который обошелся ему въ тысячу гульденовъ и цѣнность котораго, если онъ оставитъ его у себя, равняется въ его глазахъ лишь ста гульденамъ, не имѣетъ возможности ни отъ кого получить больше 800 гульд., то, очевидно, онъ оказался бы упрямымъ сантиментальнымъ глупцомъ, еслибы захотѣлъ во что бы то ни стало остаться при цѣнѣ, равной издержкамъ, и рѣшился лучше совсѣмъ не продать товара, нежели взять за него 800 гульд.: онъ поплатился бы за свое упрямство потерей 700 гульд., — разницы между цѣною, предлагаемою покупателями, и высотой той потребительной цѣнности, которую онъ самъ можетъ получить отъ непроданной вещи *).

Въ дѣйствительности неоспоримое и въ высшей степени важное вліяніе на образованіе цѣнъ издержки производства оказываютъ совершенно другимъ путемъ, а именно — они вліяютъ не на *высоту запрашиваемой цѣны* или *интенсивности предложенія*, а просто лишь на *число производимыхъ экземпляровъ* товара и, вмѣстѣ съ тѣмъ, на *размѣры предложенія*. Когда издержки производства товара сокращаются съ 10 до 5 гульд., то понижается, по всей вѣроятности, до 5 гульд. и цѣна товара, но отнюдь не потому, что продавцы готовы теперь понизить цѣну даже до 5 гульд. — продать свой товаръ, въ крайнемъ случаѣ, за 5 гульд. они должны быть готовы и при высотѣ издержекъ производства въ 10 гульд., —

*) Только въ одномъ единственномъ случаѣ издержки оказываютъ непосредственное вліяніе на интенсивность предложенія, а именно тогда, когда дѣло идетъ о предложеніи такихъ матеріальныхъ благъ, которыя будутъ доставлены лишь впоследствии, а *пока еще только производятся*. При принятіи на себя подобнаго заказа поставщикъ, конечно, будетъ разсматривать издержки производства, какъ крайній предѣлъ, ниже котораго не должна опускаться цѣна. Однако, всматриваясь въ дѣло ближе, не трудно убѣдиться, что и въ этомъ случаѣ высота цѣны опредѣляется въ сущности цѣнностью товара. Дѣйствительно, въ предметомъ отчужденія здѣсь является не готовый продуктъ, — котораго поставщикъ, можетъ быть, и не сталъ бы совсѣмъ производить, еслибы не получилъ заказа, — а *совокупность производительныхъ средствъ*, которыя поставщикъ обязывается теперь употребить для изготовленія нужныхъ покупателю вещей. Само собою понятно, что производитель не станетъ принимать на себя подобнаго обязательства, если цѣнность того, что получаетъ онъ отъ покупателя, не превышаетъ цѣнности потраченныхъ имъ производительныхъ средствъ. — оттого-то «высота издержекъ производства», совпадающая съ «цѣнностью производительныхъ средствъ», и составляетъ здѣсь крайній предѣлъ, ниже котораго не можетъ опуститься цѣна, но, — замѣтьте, — не потому, чтобы издержки производства *принципіально* составляли факторъ образованія цѣны, а потому только, что въ силу чисто конкретныхъ условій даннаго случая настоящимъ объектомъ отчужденія служатъ здѣсь матеріальные блага, въ которыхъ выражаются издержки производства товара.

а просто потому, что уменьшеніе издержекъ производства создало экономическую возможность производить больше экземпляровъ товара, предлагаемыхъ для продажи съ такою же (или почти съ такою же) интенсивностью, какъ и прежде. Поэтому и говорить о значеніи издержекъ производства для закона „предложенія и спроса“ было бы умѣстно при анализѣ вторичныхъ факторовъ, которыми опредѣляются размеры предложенія товаровъ. Тамъ именно мы и упоминали о роли издержекъ производства. Такъ какъ, однако-жь, дѣйствіе издержекъ производства приводитъ здѣсь къ очень важнымъ и своеобразнымъ результатамъ, то намъ кажется еще болѣе цѣлесообразнымъ посвятить ихъ разсмотрѣнію особый отдѣлъ. Этимъ мы и займемся въ слѣдующей, заключительной главѣ нашего изслѣдованія.

А пока подведемъ итоги нашему критическому обзору ученія о предложеніи и спросѣ.

Правильна, но слишкомъ неопредѣленна самая общая формула, гласящая, что цѣна опредѣляется отношеніемъ между предложеніемъ и спросомъ. *Правильно и точно*, но страдаетъ нѣкоторою *двусмысленностью* въ терминологіи положеніе, что цѣна устанавливается на такомъ уровнѣ, при которомъ предложеніе и спросъ уравниваются другъ съ другомъ. *Вѣрно* то положеніе, что сила предложенія и спроса опредѣляется ихъ размѣрами и интенсивностью. *Неточно* обычное опредѣленіе активнаго спроса, *совсѣмъ невѣрно* опредѣленіе активнаго предложенія. *Вѣрно* то положеніе, что первымъ основнымъ факторомъ, которымъ опредѣляется интенсивность спроса, служитъ цѣнность товара для покупателя; *невѣрно*, — потому что слишкомъ узко, — положеніе, въ силу котораго вторымъ факторомъ, опредѣляющимъ интенсивность спроса, является платежеспособность покупателя. *Вѣрно* опять таки положеніе, что первымъ основнымъ факторомъ, отъ котораго зависитъ интенсивность предложенія, является цѣнность денегъ (вообще вещи, въ которой выражается цѣна товара); *неудовлетворительно* обычное объясненіе втораго фактора — цѣнность товара для продавца; наконецъ, положительно *неправильнымъ* въ этомъ мѣстѣ оказывается ссылка на издержки производства, какъ на третій факторъ, которымъ опредѣляется интенсивность предложенія.

Если мы прибавимъ еще къ этому, что и самый способъ изложенія, господствующій у приверженцевъ старой теоріи спроса и предложенія, оставляетъ желать очень многого въ смыслѣ точности и ясности, что почти всѣ понятія, надъ которыми оперируетъ старая теорія, отличаются неопредѣленностью и двусмысленностью („предложеніе“, „спросъ“,

ихъ „активность“, „интенсивность“, „платежеспособность“), что, наконецъ, очень пространно разсуждая иногда объ отдѣльныхъ „факторахъ“, наши экономисты поразительно мало обращаютъ вниманія на взаимныя отношенія между ними и на ихъ совокупное дѣйствіе, — слѣдовательно, на то, въ чемъ собственно и заключается проявленіе закона цѣнъ, — то мы получимъ слѣдующую мало утѣшительную картину: *истинное перемѣшано съ полустиннымъ и ложнымъ, и все это очень слабою внутреннею связью соединяется въ нѣкоторое нестройное цѣлое.*

При подобномъ положеніи дѣлъ нисколько не удивительно, если такой строгій критическій умъ, какъ Нейманъ, потерялъ всякую надежду получить хоть какой нибудь здоровый плодъ отъ столь хилаго ученія и, чтобы только устранить ошибки и недоразумѣнія, которыми кишитъ оно, серьезно совѣтовалъ лучше совѣмъ отвергнуть весь „законъ спроса и предложенія“ *).

Должны ли мы признать правильнымъ безусловно отрицательное отношеніе къ закону предложенія и спроса? Нѣтъ, конечно, нѣтъ. Какъ несомнѣнно, что въ теченіе цѣлыхъ тысячулѣтій хлѣбныя цѣны падали послѣ хорошихъ урожаевъ и поднимались послѣ плохихъ, точно также несомнѣнно, что существуетъ истинный законъ предложенія и спроса, раскрыть который и обязана теорія. Ученіе о предложеніи и спросѣ нужно не отвергнуть, а только реформировать; въ старую форму требуется влить новое содержаніе. И я думаю, что это не такъ трудно сдѣлать. Мнѣ кажется, что всѣ недостатки старой теоріи проистекаютъ изъ *одного* источника, потому и искоренить ихъ можно *однимъ* ударомъ: *въ центрѣ* всего ученія слѣдуетъ поставить ту мысль, что *цѣна* всецѣло является *продуктомъ субъективныхъ оцѣнокъ матеріальныхъ благъ участниками обмена*. Этимъ разрѣшается и приводится въ порядокъ все. Значительная часть старыхъ „факторовъ“ подтверждается, другая часть ихъ исправляется; вполне пригодныя, но расплывчатыя понятія „интенсивность“, „активность“ спроса и предложенія и т. д., получаютъ ясное и точное опредѣленіе; въ пеструю кучу прежнихъ „факторовъ“ вносится внутренняя связь и логическій порядокъ, и въ формулѣ „оцѣнки товара предѣльными парами“ мы приобретаемъ, наконецъ, вполне ясное и точное выраженіе для высоты цѣнъ, которыя должны получаться въ результатѣ дѣйствія всѣхъ этихъ отдѣльныхъ моментовъ.

*) «Handbuch der politischen Ökonomie» Шёнберга, изд. 2-е, т. I, стр. 286 и сл.

Очень характерно, что мысль о возможности всё явления цѣны объяснить субъективными оцѣнками, высказывалась уже представителями старой теоріи. „Мы видимъ, — говорить въ одномъ мѣстѣ Рау, — что *въ предложеніи, какъ и въ спросѣ, главную движущую силу составляетъ конкретная цѣнность*“^{*)}. Но въ то время самое ученіе о субъективной цѣнности было развито еще слишкомъ мало для того, чтобы служить совершеннымъ орудіемъ для объясненія цѣны. При помощи его удалось объяснить, правда, многое въ области феноменовъ цѣны, но еще далеко не все, — и вотъ, чтобы заполнить пробѣлы, экономисты вынуждены были хвататься за разные неоднородные „факторы“. Но опять таки въ высшей степени характерно, что каждый шагъ, который дѣлали экономисты въ этомъ направленіи, сопровождался неудачами. Хотя экономисты и никогда не удалялись отъ истины слишкомъ далеко, зато они никогда не постигли и самой истины; оттого ихъ разсужденія отличаются неточностью, неясностью, ошибочностью: таково ученіе о „платежеспособности“, таково ученіе объ „издержкахъ производства“, какъ о факторѣ, которымъ опредѣляется интенсивность предложенія, таково ученіе объ активномъ спросѣ и активномъ предложеніи, таково, наконецъ, и общая формулировка закона спроса и предложенія. Можно смѣло сказать: все, что есть истиннаго и цѣннаго въ ученіи о предложеніи и спросѣ, — все это оказывается истиннымъ и цѣннымъ именно потому, что старые экономисты, по крайней мѣрѣ, по существу дѣла, выводятъ цѣну преимущественно изъ субъективной цѣнности товара; а все, что есть въ ученіи о предложеніи и спросѣ ошибочнаго и несовершеннаго, — все это является ошибочнымъ и несовершеннымъ именно потому, что старые экономисты не выдерживаютъ до конца эту плодотворную точку зрѣнія.

VI

Законъ издержекъ производства

Рыночныя цѣны матеріальныхъ благъ, количество которыхъ можетъ быть увеличиваемо путемъ производства до какихъ угодно размѣровъ, обнаруживаютъ тенденцію уравниваться въ концѣ концовъ съ издержками производства. Причина этого явленія заключается въ слѣдующемъ. Рыноч-

^{*)} Rau, Grundsätze der Volkswirtschaftslehre, изд. 8-е, § 154, прим.

ная цѣна разсматриваемаго рода матеріальныхъ благъ не можетъ долго держаться ни значительно выше, ни значительно ниже уровня издержекъ производства. Если цѣна въ теченіе извѣстнаго періода времени поднимается значительно выше издержекъ производства, то производство соотвѣтствующаго товара становится особенно выгоднымъ для предпринимателей. Это обстоятельство не только побуждаетъ прежнихъ предпринимателей расширять свои предпріятія, дающія громадную прибыль, но и привлекаетъ въ чрезвычайно прибыльную отрасль промышленности новыхъ предпринимателей. Такимъ образомъ увеличивается количество продукта, доставляемое на рынокъ, а этимъ, наконецъ, — въ силу закона предложенія и спроса, — дается толчокъ къ пониженію цѣны. Если же, наоборотъ, въ теченіе извѣстнаго періода рыночная цѣна падаетъ ниже издержекъ производства, то продолжать производство соотвѣтствующаго товара становится убыточнымъ, благодаря этому предложеніе товара на рынокъ сокращается, а это, — въ силу закона предложенія и спроса, — должно повести въ концѣ концовъ опять къ повышенію рыночной цѣны. — Такова, въ самыхъ общихъ чертахъ, сущность „закона издержекъ производства“, давнымъ-давно извѣстнаго какъ въ практической жизни, такъ и въ экономической литературѣ.

Я не могу и не хочу здѣсь касаться множества вопросовъ, разрѣшеніе которыхъ потребовало бы детальнаго анализа соотвѣтствующихъ явленій; таковы вопросы о томъ, какія именно издержки играютъ рѣшающую роль при установленіи цѣны — *издержки производства* или же *издержки воспроизведенія*, а при неодинаковомъ уровнѣ издержекъ — *высшій, низшій* или же *средній* уровень издержекъ; далѣе — какіе именно элементы нужно причислять къ издержкамъ и т. под. Тщательную и по большей части правильную разработку этихъ вопросовъ можно найти въ любомъ учебникѣ политической экономіи. Насъ интересуетъ здѣсь только одинъ вопросъ, — это *вопросъ о мѣстѣ, какое долженъ занимать законъ издержекъ производства въ системѣ теоріи цѣны*.

Въ этомъ отношеніи нужно замѣтить, что законъ издержекъ производства является не *общимъ* закономъ цѣны *наряду* съ закономъ предложенія и спроса, а лишь *частнымъ* закономъ цѣны, *входящимъ въ рамки* закона предложенія и спроса.

Законъ издержекъ производства — частный законъ цѣны, ибо, какъ извѣстно, ему подчиняется лишь область матеріальныхъ благъ, количество которыхъ можетъ быть увеличено посредствомъ производства до какихъ угодно раз-

мѣровъ, между тѣмъ какъ на многіе важные разряды матеріальныхъ благъ, — каковы, напр., вся земля, всѣ „монопольныя матеріальныя блага“ и т. д., — дѣйствіе его не распространяется вовсе. Мнѣ кажется поэтому, что Нейманъ совершенно не правъ, приписывая закону издержекъ производства значеніе „общаго“ законацѣнъ^{*)}). Подобное притязаніе можно объяснить только тѣмъ, что Нейманъ не придаетъ вообще никакого значенія „мнимому“ закону предложенія и спроса, благодаря чему законъ издержекъ производства, несмотря на ограниченность сферы его дѣйствія, приобретаетъ характеръ по крайней мѣрѣ *относительно* общаго закона цѣнъ.

Далѣе, законъ издержекъ производства стоитъ не внѣ закона предложенія и спроса, и еще менѣе можно говорить о противоположности его этому послѣднему, — нѣтъ, законъ издержекъ производства *укладывается въ рамки* закона предложенія и спроса. Онъ содержитъ въ себѣ лишь частное, болѣе точное опредѣленіе закона предложенія и спроса, дѣйствіе котораго онъ предполагаетъ повсюду, и отъ котораго онъ заимствуетъ свою собственную силу. Закона издержекъ производства совсѣмъ не могло бы существовать, еслибы не существовало предложенія и спроса. Законъ издержекъ производства нельзя обосновывать, не ссылаясь на дѣйствіе закона предложенія и спроса. Приглашаю всякого, кто не согласенъ со мною, дать и опубликовать какое нибудь другое обоснованіе закона издержекъ производства.

При такомъ положеніи дѣла позиція Неймана, который отрицаетъ законъ предложенія и спроса и при этомъ признаетъ законъ издержекъ производства за законъ, мнѣ кажется очень шаткою, потому что она основывается на внутреннемъ противорѣчii. Если постоянно обнаруживающаяся гармонія между цѣною и издержками производства, существованіе которой никакъ нельзя отрицать, объясняется только тѣмъ, что всякое отклоненіе цѣны отъ нормы издержекъ производства немедленно возбуждаетъ работу предложенія и спроса, которая и исправляетъ цѣну, снова приводя ее въ соотвѣтствіе съ нормою издержекъ производства, то регулярность, съ какою дѣйствуютъ исправляющіе факторы, не можетъ, очевидно, быть маловажнѣе той регулярности, съ какою обнаруживается самое исправленіе. А если признать, что *результатъ*, — именно гармонія между издержками производства и цѣною, — обнаруживется до-

^{*)} «Handbuch d. pol. Ökon.» Шёнберга, изд. 2-е, т. I, стр. 286.

статочно регулярно, чтобы заслуживать названія законосообразности, то нельзя будетъ не признать этого свойства и за функціей *причины*, — т. е. предложенія и спроса, — отъ постоянного дѣйствія которой только и зависитъ регулярное проявленіе слѣдствія.

Еще болѣе страннымъ кажется намъ, при подобномъ положеніи дѣла, то, что нѣкоторыми случаями, когда матеріальныя блага подчиняются въ сущности дѣйствию закона издержекъ производства, Нейманъ, — да и не онъ одинъ *) — думаетъ воспользоваться даже какъ доказательствомъ *противъ* правильности закона предложенія и спроса. Въ извѣстныхъ случаяхъ, — рассуждаетъ онъ, — цѣна измѣняется, если измѣненіе происходитъ лишь въ издержкахъ производства, отношеніе же между предложеніемъ и спросомъ остается прежнимъ, а это служитъ доказательствомъ того, что образованіе цѣны въ упомянутыхъ случаяхъ зависитъ вовсе не отъ отношенія между предложеніемъ и спросомъ. Кто знаетъ, какія отношенія существуютъ между обоими законами цѣны, тотъ сразу сообразитъ, что такого рода аргументація основывается на какомъ нибудь недоразумѣніи; и дѣйствительно, анализируя подобные случаи, очень не трудно показать, что на самомъ дѣлѣ измѣненія происходятъ тутъ не только въ издержкахъ производства, но и въ отношеніи между предложеніемъ и спросомъ **).

До сихъ поръ я опровергалъ возраженія со стороны противниковъ; теперь я долженъ самъ сдѣлать себѣ возраже-

*) Если здѣсь и во многихъ другихъ мѣстахъ своей работы я полемизирую главнымъ образомъ противъ почтеннаго тюбингенскаго профессора Неймана, такъ это не потому, чтобы съ нимъ я расходился во взглядахъ сильнѣе, нежели съ другими экономистами, я только въ виду того, что онъ пользуется высокимъ авторитетомъ по вопросамъ теоріи цѣнности: при такихъ условіяхъ я считаю очень важнымъ выяснить свое отношеніе къ его мнѣніямъ прежде всего и всего обстоятельнѣе.

**) Нейманъ («Handbuch d. pol. Ökon.» Шёнберга, т. I, стр. 289) приводитъ слѣдующій примѣръ: «Возьмемъ производство форменной одежды для нѣкоторыхъ категорій чиновниковъ, на которую существуетъ такой же спросъ, какъ и раньше, но которая изготовляется лишь на заказъ. Если издержки производства этой одежды увеличиваются, то непременно поднимается и цѣна, хотя въ отношеніи между спросомъ и предложеніемъ едва ли происходитъ какое нибудь измѣненіе». Дѣйствительно ли предложеніе совсѣмъ не измѣняется въ подобномъ случаѣ? Предположимъ, что до сихъ поръ предъявлялся спросъ на 200 штукъ платья, которыя и продавались по прежней нормѣ издержекъ производства въ 100 гульд. Пусть издержки производства увеличатся до 110 гульд. Тогда, разумѣется, уже никто не будетъ въ состояніи и не станетъ брать заказы по цѣнѣ въ 100 гульд. Слѣдовательно, прежде по цѣнѣ въ 100 гульд. продавалось 200 штукъ, теперь по той же цѣнѣ — не продается *ни одной штуки*; неужели же при такихъ условіяхъ предложеніе остается неизмѣненнымъ?

ніе, безъ опроверженія котораго наши тезисы не могутъ изъяснять притязанія на несомнѣнность. Я утверждалъ выше, что когда матеріальныя блага подчиняются дѣйствию закона издержекъ производства, то они не перестаютъ всетаки подчиняться и дѣйствию закона предложенія и спроса. Но законъ предложенія и спроса, — въ томъ толкованіи, какое мы ему дали, — говоритъ, что цѣна опредѣляется *субъективными оцѣнками товара со стороны покупателей и продавцовъ*; въ силу же закона издержекъ производства, цѣна опредѣляется, напротивъ, *издержками изготовленія товара*. Спрашивается, не существуетъ ли противорѣчія между этими двумя положеніями?

Нѣтъ, эти положенія нисколько не противорѣчатъ одно другому. Мы не находимъ тутъ никакого противорѣчія, точно также какъ въ теоріи субъективной цѣнности мы не нашли никакого противорѣчія между положеніемъ, согласно которому субъективная цѣнность опредѣляется предѣльною пользою, и положеніемъ, согласно которому субъективная цѣнность опредѣляется издержками производства. Соображенія, которыя тамъ и здѣсь приводятъ насъ къ разрѣшенію кажущагося противорѣчія, совершенно одинаковы, только здѣсь, — благодаря тому, что намъ приходится теперь имѣть дѣло съ явленіями обмѣна, благодаря тому, что феноменъ изъ индивидуальнаго хозяйства переносится въ общество, — каждый членъ нашего разсужденія облекается въ болѣе сложную форму. Если оставить въ сторонѣ все казуистическіе придатки, которыми обыкновенно осложняется суть дѣла въ практической жизни, то взаимныя отношенія между цѣнностью, цѣною и издержками производства можно будетъ изобразить вкратцѣ въ слѣдующемъ видѣ:

Исходнымъ пунктомъ образованія цѣнности и цѣны являются *субъективныя оцѣнки готовыхъ продуктовъ ихъ потребителями*. Субъективными оцѣнками опредѣляется спросъ на эти продукты, противъ котораго, въ качествѣ предложенія, выступаютъ прежде всего запасы готовыхъ товаровъ, имѣющіеся у производителей. Точкою пересѣченія оцѣнокъ товара со стороны потребителя и производителя, высотой оцѣнки товара „предѣльными парами“ — опредѣляется, извѣстнымъ намъ путемъ, цѣна, и притомъ, разумѣется, для каждаго рода продуктовъ отдѣльно. Такъ, напр., цѣна желѣзныхъ рельсовъ опредѣляется отношеніемъ между предложеніемъ и спросомъ на *рельсы*, цѣна желѣзныхъ иголокъ — отношеніемъ между предложеніемъ и спросомъ на *иголки*; точно также цѣна всѣхъ другихъ продуктовъ, изготовленныхъ изъ производительнаго матеріальнаго блага „желѣзо“, — заступовъ, сошниковъ, молотковъ, листового желѣза, котловъ, машинъ

и т. д., — опредѣляется отношеніемъ между предложеніемъ именно перечисленныхъ специальныхъ видовъ продуктовъ и спросомъ на нихъ.

Чтобы яснѣе представить сущность дѣла, предположимъ, что отношенія между потребностями въ различныхъ желѣзныхъ вещахъ и наличными запасами этихъ вещей, а слѣдовательно, и ихъ первоначальныя цѣны, весьма неодинаковы, а именно — цѣна количества товаровъ, которое можетъ быть произведено изъ одной и той же единицы производительнаго средства, напр., изъ одного центнера желѣза *), колеблется между *однимъ* гульденомъ — для самаго дешеваго рода продуктовъ и *десятью* гульденами — для самаго дорогого.

Посмотримъ, что у насъ получится. Высотою рыночной цѣны, какую можетъ получить каждый производитель за свой продуктъ, опредѣляется высота субъективной (*мнвовой*) *цѣнности*, какую онъ придаетъ продукту **); а такъ какъ цѣнностью продукта опредѣляется, въ свою очередь, цѣнность *производительныхъ средствъ*, изъ которыхъ онъ изготовленъ ***) , то каждый производитель будетъ оцѣнивать единицу производительныхъ средствъ, — въ данномъ случаѣ центнеръ желѣза, — наравнѣ съ рыночною цѣною произведеннаго изъ нея продукта, слѣдовательно, производитель самаго дешеваго товара — въ *одинъ* гульденъ, другой — въ *два* гульдена, третій — въ *три* и т. д., производитель самаго дорогого товара, наконецъ, — въ *десять* гульденовъ ****).

Имѣя въ виду эту оцѣнку, каждый изъ производителей и отправляется на желѣзный рынокъ, чтобы купить матеріальнаго блага „желѣзо“, необходимаго ему для продолженія своего производства. *Размѣры* спроса, предъявляемаго здѣсь каждымъ производителемъ, опредѣляются тѣмъ количествомъ товара, для котораго онъ надѣется найти сбытъ; *интенсивность*

*) Въ видахъ упрощенія анализа, я оставляю здѣсь въ сторонѣ вліяніе другихъ комплементарныхъ производительныхъ средствъ.

**) См. выше, часть I, гл. IV, стр. 80.

***) См. выше, ч. I, гл. VI, стр. 96.

****) Еслибы я принялъ въ расчетъ другія комплементарныя производительныя средства, необходимыя для производства продуктовъ, — напр., трудъ, орудія труда, топливо и т. п., — то, согласно принципамъ, развитымъ въ главѣ о цѣнности комплементарныхъ матеріальныхъ благъ (см. выше, часть I, гл. V, стр. 89 и сл.), я долженъ былъ бы, разумѣется, часть цѣнности продукта отнести на счетъ другихъ матеріальныхъ благъ, участвовавшихъ въ производствѣ его, а на счетъ желѣза отнести лишь нѣкоторую долю общей цѣнности продукта. Но въ такомъ случаѣ между цѣнностью желѣза и вышеупомянутою долею общей цѣнности продукта установились бы совершенно такія же отношенія, какія указаны въ текстѣ для цѣнности желѣза — съ одной стороны и *полной* цѣнности продукта — съ другой.

спроса опредѣляется вышеуказанною оцѣнкою: каждый производитель рѣшится дать за единицу производительныхъ средствъ, въ крайнемъ случаѣ, столько, сколько онъ самъ можетъ выручить отъ продажи товара своимъ покупателямъ; слѣдовательно, первый будетъ расположенъ дать за центнеръ желѣза до 1 гульд., второй — до 2 гульд. и т. д., наконецъ, послѣдній — до 10 гульд. Таковъ спросъ. Предложеніе выражается въ запасахъ желѣза, находящихся въ рукахъ горнопромышленниковъ и горнозаводчиковъ. Желѣзо будетъ куплено, какъ мы знаемъ, наиболѣе сильными по своей обмѣнспособности покупателями, и притомъ по цѣнѣ, которая необходимо должна установиться въ предѣлахъ между оцѣнкою товара послѣднимъ активнымъ покупателемъ и оцѣнкою товара первымъ изъ отказавшихся отъ покупки конкурентовъ. Если, какъ это случается постоянно на крупныхъ рынкахъ, оцѣнки товара, принадлежащія многимъ покупателямъ, расходятся между собою очень не сильно, то указанные выше предѣлы будутъ настолько узки, что цѣна должна во всякомъ случаѣ подходить весьма близко къ оцѣнкѣ товара послѣднимъ активнымъ покупателемъ, и потому мы можемъ, не дѣлая значительной ошибки, принимать *эту самую оцѣнку* за основу для опредѣленія высоты цѣны. Предположимъ, что въ качествѣ послѣдняго покупателя заключаетъ мѣновую сдѣлку тотъ производитель, который оцѣниваетъ центнеръ желѣза въ 3 гульд., и что, слѣдовательно, и рыночная цѣна устанавливается въ 3 гульд.; тогда получимъ слѣдующее:

Цѣна желѣза, въ которой выражаются издержки производства, опредѣлялась прежде всего *оцѣнкою желѣза послѣднимъ активнымъ покупателемъ*, а эта послѣдняя, въ свою очередь, — *рыночной цѣною произведеннаго изъ желѣза продукта*. Но этотъ продуктъ отличается особенными свойствами. Если цѣна центнера желѣза равняется 3 гульд., то производство всѣхъ тѣхъ продуктовъ, рыночная цѣна которыхъ стоитъ *выше 3 гульд.*, а также и того продукта, рыночная цѣна котораго равна 3 гульд., можетъ продолжаться и впредь безъ убытка для производителей, между тѣмъ какъ дальнѣйшее производство всѣхъ продуктовъ, рыночная цѣна которыхъ *ниже 3 гульд.*, оказывается экономически невозможнымъ. Слѣдовательно, тотъ продуктъ, рыночная цѣна котораго равна 3 гульд., является послѣднимъ или самымъ малоцѣннымъ, на изготовленіе котораго экономической разсчетъ еще позволяетъ употребить производительное матеріальное благо, желѣзо: это, какъ мы назвали его раньше, *предельный продуктъ*. Такимъ образомъ въ области рыночныхъ цѣнъ мы встрѣ-

чаемся съ тѣмъ же самымъ явленіемъ, которое мы видѣли въ сферѣ субъективной цѣнности. Какъ субъективная цѣнность производительныхъ матеріальныхъ благъ находится въ зависимости отъ цѣнности ихъ наименѣе цѣннаго или предѣльнаго продукта, совершенно также цѣнна производительныхъ матеріальныхъ благъ, или матеріальныхъ благъ, входящихъ въ составъ „издержекъ производства“, опредѣляется цѣною ихъ предѣльнаго продукта.

Но къ этому присоединяются еще другія явленія. Производство тѣхъ продуктовъ, рыночная цѣна которыхъ стоитъ выше 3 гульд., даетъ соотвѣтствующимъ производителямъ возможность получать нѣкоторую премію, которая побуждаетъ ихъ къ расширенію производства, къ увеличенію „предложенія“. Чѣмъ сильнѣе расширяется предложеніе, тѣмъ ниже опускается, какъ мы знаемъ, точка равновѣсія между предложеніемъ и спросомъ, а слѣдовательно, и высота оцѣнки товара предѣльными парами, которою опредѣляется его цѣна, — до тѣхъ поръ, пока цѣна-равнодѣйствующая для соотвѣтствующихъ продуктовъ не достигнетъ, наконецъ, нормы въ 3 гульд. вмѣстѣ съ тѣмъ производители перестаютъ получать премію, а потому исчезаетъ и побужденіе къ дальнѣйшему расширенію производства. Наоборотъ, тѣ продукты, рыночная цѣна которыхъ стоитъ ниже 3 гульд., сперва совсѣмъ не могутъ производиться. Если на нихъ не существуетъ спроса настолько интенсивнаго, чтобы покупатели могли дать за нихъ 3 гульд., то они не производятся больше и на будущее время. Если же по крайней мѣрѣ часть покупателей изъявляетъ готовность дать за нихъ 2 гульд., то, благодаря временной пріостановкѣ производства и вызванному ею сокращенію предложенія, цѣна-равнодѣйствующая повышается до 3 гульд., послѣ чего производство опять можетъ продолжаться регулярно. Такимъ образомъ, — всегда чрезъ посредство субъективныхъ оцѣнокъ, изъ которыхъ проистекаютъ цѣны, — всѣ рыночныя цѣны однородныхъ продуктовъ, стоявшія первоначально выше цѣны предѣльнаго продукта, понижаются до уровня этой послѣдней, а всѣ рыночныя цѣны, которыя первоначально были ниже цѣны предѣльнаго продукта, поднимаются до этого же самаго уровня, — этимъ путемъ и создается повсемѣстное совпаденіе „издержекъ производства“ и „цѣны“.

На основаніи всего сказаннаго мы можемъ выставить слѣдующія положенія касательно отношеній между издержками производства и цѣною:

1) Для матеріальныхъ благъ, количество которыхъ можетъ быть увеличиваемо при помощи производства до какихъ угодно

размѣровъ, существуетъ принципиальное тождество между издержками производства и цѣною (это положеніе нужно принимать съ многочисленными оговорками, подробно излагать которыя мы считаемъ здѣсь излишнимъ).

2) Тождество это получается благодаря тому, что цѣна продуктовъ является элементомъ опредѣляющимъ, а цѣна производительныхъ средствъ—элементомъ опредѣляемымъ *); и притомъ,—

3) въ частности, решающую роль играетъ цѣна предѣльнаго продукта, т. е. наименѣе цѣнную продукта, на производство котораго хозяйственный расчетъ еще позволяетъ употребить единицу производительнаго средства.

4) Къ этой цѣнѣ приспособляются, при посредствѣ издержекъ производства, цѣны всѣхъ остальныхъ продуктовъ, однородныхъ съ предѣльнымъ продуктомъ.

5) Все это совершается чрезъ посредство шри субъективныхъ оцѣнокъ, или ихъ равнодѣйствующихъ, такъ что законъ издержекъ производства проявляется не вопреки и не наряду, а въ предѣлахъ законовъ предѣльной пользы и предѣльныхъ наръ.

Я кончаю, хотя слѣдовало бы сказать еще очень многое. Никто лучше меня самого не видитъ тѣхъ пробѣловъ, которыми страдаетъ моя работа. Да я совсѣмъ и не имѣю претензіи дать полное изложеніе теоріи цѣнности и цѣны, теоріи субъективной и объективной цѣнности. Самое большее, на что я могу рассчитывать, — это то, что мнѣ удалось намѣтить тотъ путь, который, по моему глубокому убѣжденію, ведетъ къ полной и стройной теоріи. Несмотря на всѣ

*) Если можетъ еще существовать сомнѣніе въ вѣрности этого кардинальнаго положенія нашей теоріи, то я сошлюсь на тотъ общеизвѣстный фактъ, что съ развитіемъ желѣзнодорожной строительной дѣятельности цѣна на рельсы поднялась, и лишь благодаря возвышенію цѣны на рельсы поднялась и цѣна производительнаго средства, желѣза. Съ точки зрѣнія нашей теоріи явленіе это объясняется очень просто. Благодаря возвышенію цѣны на желѣзные рельсы, вызванному расширеніемъ спроса, для производительнаго средства, желѣза, открылось множество новыхъ и притомъ выгодныхъ отраслей употребленія; эти послѣднія поглощаютъ часть запасовъ желѣза, которые при другихъ обстоятельствахъ употреблены были бы на другія производства, и притомъ должны сократиться именно наименѣе выгодныя производства. Благодаря этому «предѣльный продуктъ» перемѣщается въ болѣе высокій слой, а вмѣстѣ съ тѣмъ поднимается цѣна производительнаго средства, желѣза, чрезъ посредство которой повышательное движеніе сообщается, наконецъ, и остальнымъ желѣзнымъ продуктамъ. Но самый толчокъ данъ былъ движенію цѣнами *продуктовъ*, — это ясно, какъ божій день.

недостатки моего опыта, я сумѣлъ, надѣюсь, доказать слѣдующія двѣ истины: во первыхъ, — поскольку вообще принимаются въ расчетъ чисто хозяйственные мотивы, — дуалистическое объясненіе явленій цѣнности и цѣны двумя различными принципами „пользы“ и „издержекъ производства“ представляется и ненужнымъ, и неудовлетворительнымъ; напротивъ, объясненіе феноменовъ цѣнности и цѣны однимъ и тѣмъ же принципомъ оказывается выше не только по внѣшней простотѣ, но и по внутренней послѣдовательности и въ смыслѣ полного согласія съ фактами; во-вторыхъ, этотъ единый принципъ, которымъ мы старались объяснить все, является самымъ естественнымъ и простымъ, какой только вообще можно взять за исходный пунктъ для изслѣдованія феноменовъ цѣнности и цѣны, — онъ почерпнутъ изъ самой сущности дѣла: не подлѣжитъ ни малѣйшему сомнѣнію, что основа и цѣль всякой хозяйственной дѣятельности людей заключается въ полученіи возможно большей суммы жизненнаго благополучія, а мы объясняемъ отношеніе людей къ матеріальнымъ благамъ именно тѣмъ значеніемъ, какое представляютъ они съ точки зрѣнія человѣческаго благополучія.

Доб. $\sqrt{p(p-a)} (p-b)$

48829

~~88222~~



8469

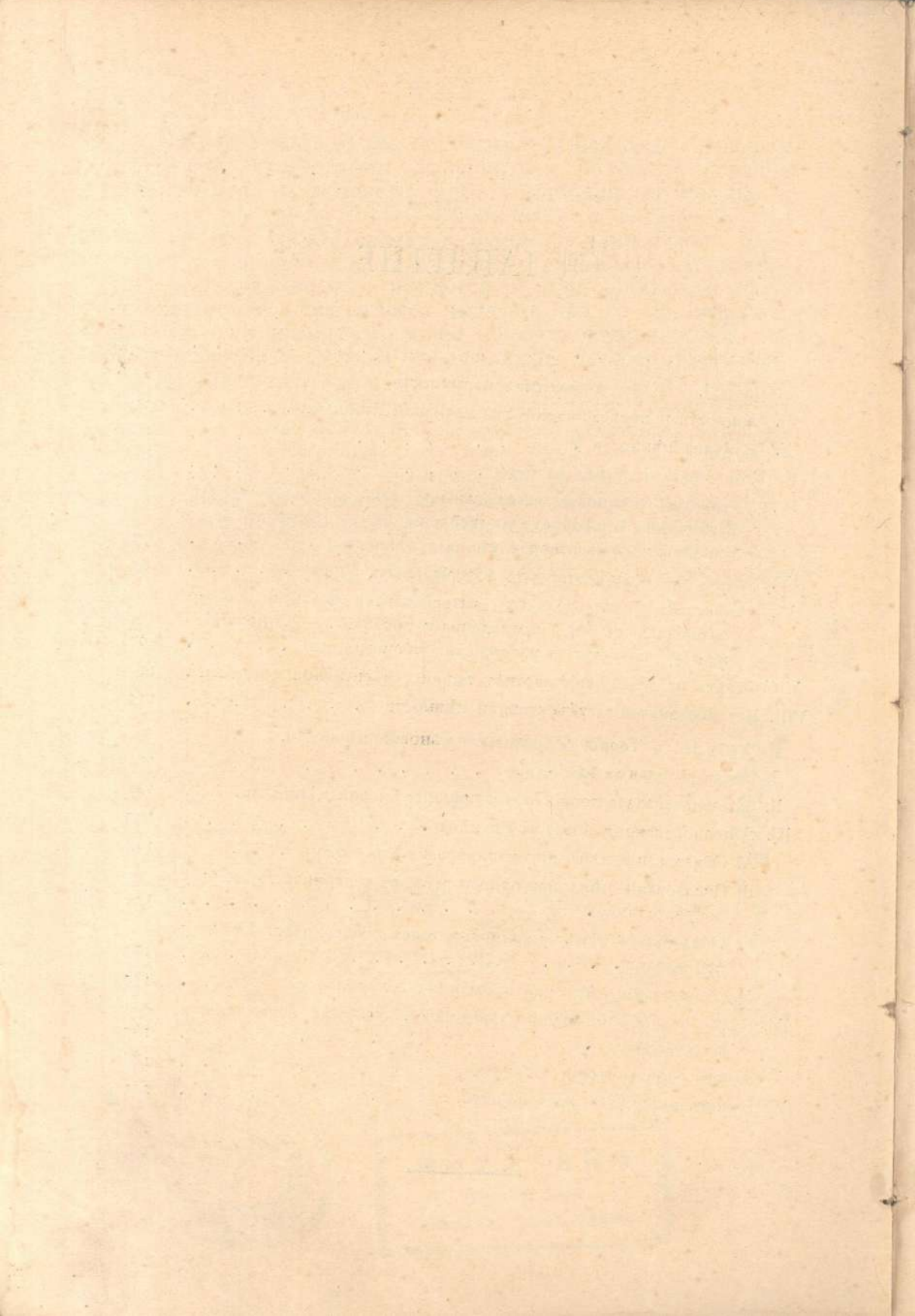
1 р 75к + 50к
21 25



ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение	3
<u>Часть I.</u> — Теорія субъективной цѣнности.	
I. Сущность и происхождение субъективной цѣнности	15
II. Величина цѣнности	31
III. Возраженіе и отвѣтъ на него	68
IV. О величинѣ цѣнности матеріальныхъ благъ при возможности различныхъ способовъ употребленія ихъ. — Потребительная цѣнность и субъективная мѣновая цѣнность.	77
V. Цѣнность комплементарныхъ матеріальныхъ благъ	84
VI. Цѣнность производительныхъ матеріальныхъ благъ и вообще матеріальныхъ благъ «отдаленнаго порядка». — Отношеніе между цѣностью и издержками производства	91
VII. Отвѣтъ на возраженіе противъ теоріи субъективной цѣнности	110
VIII. Научное значеніе субъективной цѣнности	115
<u>Часть II.</u> — Теорія объективной мѣновой цѣнности.	
I. Предварительныя замѣчанія	123
II. Основная задача теоріи объективной мѣновой цѣнности	127
III. Основной законъ образованія цѣнъ	140
A. Образованіе цѣнъ при изолированномъ объемѣ	144
B. Образованіе цѣнъ при одностороннемъ соперничествѣ между покупателями	145
C. Образованіе цѣнъ при одностороннемъ соперничествѣ между продавцами	147
D. Образованіе цѣнъ при обоюдномъ соперничествѣ	148
IV. Болѣе подробный анализъ факторовъ, которыми опредѣляется высота цѣны	167
V. Законъ «предложенія и спроса»	188
VI. Законъ издержекъ производства.	203





ИЗДАНИЕ О. Н. ПОПОВОЙ

Бюхеръ, К. *Работа и ритмъ.* Перев. съ нѣм. подъ ред. Д. А. Коропчевскаго. Съ предисл. автора. Ц. 60 к.

Содержаніе: Предисловіе. — I. Приемы работъ у древнихъ народовъ. — II. Ритмическій строй работы. — III. Рабочія пѣсни. — IV. Происхожденіе поэзій и музыки. — V. Ритмъ, какъ принципъ экономическаго развитія.

Горячо рекомендуемъ книгу Бюхера всѣмъ интересующимся общими социологическими вопросами. («Міръ Божій», № 8, 1899 г.).

Гобсонъ, Дж. *Эволюція современнаго капитализма.* Пер. съ англ. съ пред. автора. Ц. 1 р. 50 к.

Сочиненіе Гобсона представляетъ весьма интересную попытку охватить характерныя стороны современнаго капитализма и намѣтить пути его развитія. Къ настоящему русскому изданію Гобсономъ написано предисловіе, трактующее объ экономическомъ развитіи Россіи и заслуживающее вниманія русскихъ читателей. («Русск. Вѣд.», № 172, 24 августа 1898 г.).

Гобсонъ, Дж. *Проблемы бѣдности и безработицы.* Пер. съ англ. подъ ред. Л. Зака и С. Франка. Съ приложеніемъ статьи П. Струве о безработицѣ. Ц. 1 р. 50 к.

Важное принципиальное значеніе и глубокой жизненный интересъ затронутыхъ Гобсономъ проблемъ достаточно ясны сами по себѣ, и вполне понятно, что всякій, ощущающій потребность разобраться въ «проклятыхъ» вопросахъ современности, съ интересомъ и пользою прочтетъ эту книгу, написанную въ строго научномъ духѣ. («Міръ Божій», № 5, 1900 г.).

Гумпловичъ, Л., проф. *Основы социологій.* Пер. подъ ред. прив.-доц. В. М. Гессена. Ц. 1 р. 30 к.

Рекомендуемъ читателямъ эту интересную книгу, безупречно переведенную на русскій языкъ. («Міръ Божій», № 9, 1899 г.).

Дружининъ, Н. П. *Общедоступное руководство къ изученію законовъ.* Въ двухъ частяхъ. Часть I. Начальныя понятія, общія опредѣленія и практическія указанія. Ч. II. Правомѣрные начала управленія въ Россіи. Изд. 2-е. Ц. 75 к.

Гл. Упр. Военно-учебн. завед. **рекомендована** въ библ. воен. училищъ и въ фундамент. библ. кадетскихъ корпусовъ. — Учен. Ком. М. Н. Пр. **допущена** въ учен., старш. возр., библ. средн. учебн. зав., гор. училищъ, въ учит. библ. низш. училищъ и въ безпл. народн. библ. и читальни. — **Допущена** въ фундам. библиотеки средн. и низшихъ учебн. завед. вѣд. Учрежд. Имп. Маріи и въ ученяч. библиотеки старш. классовъ тѣхъ едѣ назв. заведеній, гдѣ преподается законовѣдѣніе.

Дружининъ Н. П. *Русское государственное гражданское и уголовное право въ популярномъ изложеніи.* Ц. 1 р.

Учен. Ком. М. Н. Пр. **одобрена** для ученяч., старш. возр., библ. средн. учебн. завед., для учит. библ. город. и сельск. школъ и для бесплатныхъ читальнь.

Карышевъ, Н. *Трудъ, его роль и условия приложенія въ производствѣ*. Ц. 1 р. 20 к.

Содержаніе: I. Хозяйственный трудъ, какъ основа производства.— II. Природныя данныя производства и нѣкоторыя общественно-правовыя условия пользованія ими.— III. Количество труда.— IV. Качество труда.— V. Освобожденіе труда въ Европѣ.— VI. Землепользованіе.

Марксъ, Карлъ. *Капиталъ.* Критика политической экономіи. Томъ I. Процессъ производства капитала. Пер. съ 4-го нѣм. изд., провѣреннаго Фридрихомъ Энгельсомъ, подъ ред. П. Струве. Ц. 3 р.

Парвусъ. *Міровой рынокъ и сельско-хозяйственный кризисъ.* Экономическіе очерки. Перев. съ нѣм. Л. Я. Ц. 40 к.

Содержаніе: Введеніе.— Англія и Европа.— Положеніе Германіи на мировомъ рынкѣ.— Города и желѣзныя дороги.— Аграрныя противорѣчія.— Промышленность и сельское хозяйство.— Общее объясненіе капиталистическихъ аграрныхъ кризисовъ.— Индустриальный рынокъ и хлѣбный рынокъ.— Радость и горе юнкерства.— Русская и американская конкуренція.— Хозяйственное угнетеніе.— Разореніе сельскаго хозяйства.

Сборникъ по общественно-юридическимъ наукамъ. Вып. первый. Подъ ред. проф. Ю. С. Гамбарова. Ц. 1 р.

Содержаніе: М. Ковалевскій. Сравнительно-историческое правовѣдѣніе.— Ю. Гамбаровъ. Право въ его основныхъ моментахъ.— П. Новгородцевъ. Право и нравственность.— С. Булгаковъ. Хозяйство и право.— А. Горбуновъ. Развитіе государства въ Западной Европѣ.

Книга является крупнымъ вкладомъ въ нашу бѣдную научно-популярную литературу. («Русск. Богат.», № 2, 1900 г.).

Скворцовъ, А., проф. *Основанія политической экономіи.* Ц. 2 р. 50 к.

Въ нашей, столь бѣдной серьезными оригинальными произведеніями, экономической литературѣ книга проф. Скворцова займетъ по праву почетное мѣсто. Рекомендуемъ книгу всѣмъ, интересующимся какъ теоретической экономіей, такъ и вопросами современной экономической дѣятельности. («Миръ Божій», № 9, 1898 г.).

Туганъ-Барановскій, М. *Промышленные кризисы.* Очеркъ изъ соціальной исторіи Англии. 2-е, совершенно переработанное изданіе. Ц. 2 р. 25 к.

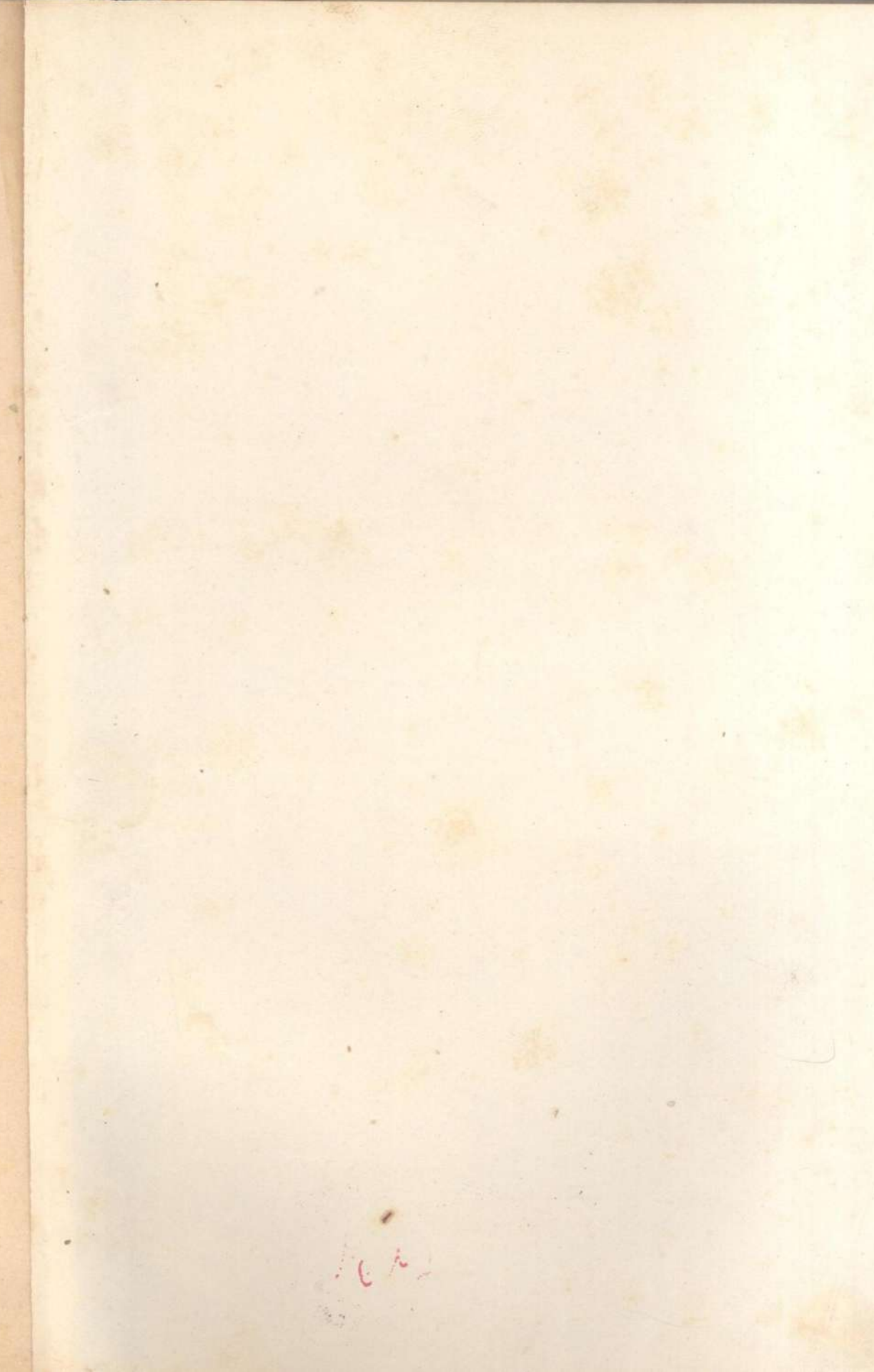
Книга написана необыкновенно простымъ, яснымъ языкомъ и доступна самому широкому кругу читателей. («Русск. Вѣд.», № 127, 8 мая 1900 г.).

Туганъ-Барановскій. *Русская фабрика въ прошломъ и настоящемъ.* Историко-экономическое изслѣдованіе. Томъ I. Историческое развитіе русской фабрики въ XIX вѣкѣ. 2-е, знач. дополн. изд. Ц. 3 р. 50 к.

Эсменъ, А. *Общія основанія конституціоннаго права.* Пер. съ фр. подъ ред. В. Дерюжинскаго. Ц. 1 р. 75 к.

Обширный трактатъ проф. Эсмена, посвященный основамъ конституціоннаго права, состоитъ изъ двухъ частей: первая даетъ изложеніе общихъ основаній конституціоннаго права; вторая посвящена конституціонному праву французской республики. Изданіе г-жи Поповой даетъ первую часть книги проф. Эсмена. Эта первая часть, какъ имѣющая общій характеръ и наибольшій интересъ, представляется важнѣйшей. («Миръ Божій», № 7, 1898 г.).







1

Max.

Minimum za pri - maksimum pesyotatob
(statistika?)

Maximum za pri - maksimum pesyotatob





K658834--

