Реферат

по курсу «История экономики»

**«Австрийская школа маржинализма»**

Содержание

Введение

1. Маржиналистская революция и основные черты теории предельной полезности

2. Особенности австрийской школы маржинализма

Заключение

Литература

# Введение

У каждого человека есть свой собственный особый порядок ранжирования преследуемых целей. Мало кто может (если вообще кто-нибудь может) знать о шкале предпочтений ближнего, а в полной мере она не бывает известна даже ему самому. Усилия миллионов людей в разных ситуациях, с разной собственностью и разными желаниями, имеющих доступ к разной информации о средствах достижения целей, знающих мало или не знающих ничего о конкретных потребностях друг друга, стремящихся достичь целей, ранжированных по индивидуальным шкалам, координируются в рамках системы обмена. По мере того как отношения взаимообмена объединяют индивидов, обретает существование никем не задуманная система высшего порядка сложности, и создается не иссякающий поток товаров и услуг. Благодаря этому сбываются ожидания очень значительного количества участвующих индивидов и подтверждаются ценностные представления, которыми они руководствовались в своей деятельности.

Множество разных рядов, составленных из различных целей, складывается в общую и единообразную шкалу промежуточной, или отраженной, ценности материальных средств, которые и приходится распределять между этими конкурирующими целями. Поскольку большую часть материальных средств можно использовать для достижения множества различных целей той или иной степени важности, а разные средства нередко могут заменять друг друга, конечная ценность целей оказывается отраженной в единой шкале ценности средств – то есть в ценах, – зависящей от относительной редкости этих средств и возможностей обмена среди их владельцев.

Правильные объяснения столь головоломных и даже тревожных феноменов, предложенные впервые немногим более ста лет назад, начали распространяться после того, как работы Уильяма Стэнли Джевонса, Карла Менгера и Леона Вальраса (и в особенности труды представителей австрийской школы после Менгера) произвели переворот, получивший позднее название «субъективной» революции, или революции «предельной полезности», в экономической теории. Теории маржинализма и, в частности, его австрийской школе и посвящена данная работа.

# 1. Маржиналистская революция и основные черты теории предельной полезности

Термин «маржиналистская революция» обычно используется в связи с почти одновременными, но абсолютно независимыми открытиями в начале 70-х годов XIX в. Джевонсом, Менгером и Вальрасом принципа снижающейся предельной полезности как фундаментального элемента при построении нового типа статической микроэкономики. Как утверждается, это являет собой один из наилучших примеров «залпового» открытия в истории экономической мысли, который поистине взывает к какому-то историческому объяснению, – невозможно поверить, что три человека, работавших примерно в одно и то же время, в столь различной интеллектуальной атмосфере Манчестера, Вены и Лозанны, могли случайно напасть на одну и ту же идею.

Основные представители нового направления экономического анализа – Уильям Стэнли Джевонс (1835-1882), австрийцы Карл Менгер (1840-1921), Фридрих фон Визер (1851-1926) и Ойген Бем-Баверк (1851-1914), американский экономист Джон Бейтс Кларк (1847-1938).

Один из представителей школы маржиналистов – Блауг приводит следующие четыре объяснения марджиналистской революции:

(1) автономное интеллектуальное развитие в рамках экономической науки;

(2) плод философских течений;

(3) результат определенных институциональных изменений в экономике;

(4) протест против социализма, в особенности марксизма.

Блауг считает, что первое объяснение из этого списка – наиболее правдоподобное (если искать единственную причину) и наиболее широкое. Оно указывает на банкротство и распад классической экономической теории в 50-60-х годах XIX в., на фактический отказ от трудовой теории ценности в «Принципах» Милля, и в особенности на его отречение от доктрины рабочего фонда в конце 60-х годов. В ходе полемики против доктрины рабочего фонда Торнтон и Лондж обратили внимание на возможность искажения функций спроса и предложения на рынке труда.

Менгер и Вальрас пришли к идее предельной полезности почти в одно и то же время. Трудно поверить, что это произошло исключительно благодаря случайным интеллектуальным усилиям.

Сказанное толкает к поиску каких-либо общих подвижек в философии или общественных науках, которые, возможно, способствовали акценту на интроспекции как инструменте построения гипотез об экономическом поведении. Некоторые авторы были захвачены ренессансом кантианской философии, начавшимся в Германии где-то в середине столетия и распространившимся по всему континенту. «Назад к интроспекции и чувственному впечатлению» – был лозунг этого философского течения. Однако нет свидетельств тому, чтобы сам Менгер был движим каким-либо подобным учением – всю свою жизнь он оставался привержен аристотелевой модели мышления – и в случае Вальраса все говорит о подчеркнутом отсутствии интереса к современным ему философским дискуссиям. Так что, по мнению Блауга, второе объяснение работает опять-таки только на британской сцене – гедонизм (т.е. стремление к наслаждению) пользовался значительной популярностью в Англии 50-х годов XIX в. и должен быть отмечен как одно из подспудных воздействий на взгляды Джевонса.

Довод того же рода объясняет запоздалое признание теории полезности в Англии на том основании, что субъективная теория ценности есть продукт католической культуры, тогда как теория трудовой ценности естественно проистекает от протестантского мировоззрения. Протестантизм помещает в центр теологии рабочее место и трудовую деятельность, тогда как католическая философия занята возвеличиванием умеренного стремления к удовольствиям вместо труда и «делания» денег. Так как на континенте доминировал католицизм, здесь мы имеем объяснение широкому распространению теории полезности в экономической науке Франции и Италии XVIII в. и длительной отсрочке признания этой теории в Великобритании и Германии. Неясно, однако, как это помогает объяснить происхождение теории предельной полезности и на континенте, и в Англии. Более того, многие из представителей новой теории ценности XIX в. не втискиваются в этот шаблон: Ллойд, Лонгфилд, Сениор были протестантами, а Госсен был отъявленным антикатоликом.

Теорию предельной полезности, как считает Блауг, трудно также объяснить изменениями экономической среды. Смелая попытка в этом направлении была предпринята одним из наиболее блестящих большевистских мыслителей – Николаем Бухариным. В книге, озаглавленной «Политическая экономия рантье» (1925), Бухарин истолковал маржиналистскую революцию с «релятивистской» точки зрения на основе двух весьма сомнительных допущений: (1) «психология потребителя характерна для рантье»; и (2) теория предельной полезности есть «идеология буржуазии, исключенной из процесса производства». Любой историк может раскрыть порочность этой аргументации; тем не менее, она обладала определенной действенностью: потребитель, а не капиталист представляет собой доминирующую фигуру в неоклассической экономической науке; работодатель более не идентифицируется с инвестором капитала – менеджер, предприниматель и рантье предстали отдельными экономическими агентами, а личные, скорее, нежели деловые, сбережения считаются стандартным источником инвестиционных средств. Все это влечет за собой концепцию экономических институций, отличную от той, которая существует в сочинениях Смита и Рикардо. Экономический рост теперь считается само собой разумеющимся, и проблемы вековой стагнации или технологической безработицы исчезли со страниц экономических трудов. Отнюдь не натяжка – видеть связь между изменениями экономической структуры общества около середины столетия и теоретическими новациями «трио субъективной ценности». Трудность здесь в том, чтобы представить эту связь конкретно, исходя из личной интеллектуальной осведомленности об институциональных изменениях, – то, чего не смог проделать Бухарин, – в то же время, принимая во внимание различия в экономической структуре Австрии, Франции и Англии.

По поводу того что теория предельной полезности есть буржуазный ответ на марксизм, Блауг придерживается прямо противоположного мнения. Он производит следующее сравнение дат: Первый том «Капитала» появился в 1867 г.; он не был переведен на английский вплоть до 1887 г. «Заметки» Джевонса написаны в 1862 и опубликованы в 1863 г.; они отражают его полное владение теорией предельной полезности и даже теорией предельной производительности капитала. Маршалл начал свой труд в 1867 г., и план его книги различим уже в его рецензии на книгу Джевонса от 1872 года. В годы формирования своих идей ни Джевонс, ни Маршалл, ни Менгер, ни Вальрас даже не слышали о Марксе, который умер в безвестности в 1883 г. Позже, в 80-х годах, когда марксизм распространился в европейском рабочем движении, Бём-Баверк, Уикстнд, Парето и Визер применили новую теорию для атаки на марксистскую экономическую науку. Но нет ничего необычного в попытке укрепления многообещающего теоретического направления путем поворота его против современных соперников. Можно говорить, что Бём-Баверк более или менее обдуманно намеревался в своей работе о теории процента представить альтернативу марксистской концепции эксплуатации. Но это касается развития маржиналистской теории, а не ее генезиса. Первое поколение экономистов новой традиции не знало социалистической теории, тем более марксизма.

Теория предельной полезности была идеологически нейтральна в том смысле, что ее возникновение никак не соотносилось с практическими проблемами, а сама она была совместима почти с любой позицией в социальных и политических вопросах. Но марксисты предъявляют претензии не к тому, что «трио субъективной ценности» мотивировалось зловещим желанием встать на защиту капитализма, а скорей к тому, что теория предельной полезности по своей природе поддерживает веру в порядок вещей, каков он есть, будучи готовой к употреблению в защите status quo. На самом деле значительно лучшее средство защиты частной собственности – это классическая экономическая наука. Трудно придумать довод, более соответствующий интересам бизнеса, чем классическая доктрина рабочего фонда. С другой стороны, терминология полезности и антиполезности немедленно приводит к вопросу, обеспечивает ли система свободного предпринимательства при удовлетворении потребностей такое использование ресурсов, чтобы обеспечить обществу наибольшее превышение полезности над антиполезностью.

Центральным моментом в теории предельной полезности является утверждение о том, что сведение стоимости к затратам (труда или всех «трех первичных факторов» – труда, земли и капитала) неприемлемо. Ценность (стоимость) определяется степенью полезного эффекта, т.е. представителями теории предельной полезности была сделана попытка анализа экономических процессов с точки зрения потребителей.

Основные методологические положения теории предельной полезности заключаются в следующем.

Во-первых, акцент в экономическом анализе был перемещен с издержек и затрат на конечный результат. Для этого было введено само понятие предельной полезности, обосновывалось утверждение о том, что производственные ресурсы получают свою ценность от конечного продукта, а не наоборот. Иначе говоря, если товар приобретается на рынке, то это происходит не потому, что кто-то расценил затраты труда на производство товара как общественно необходимые, а потому, что данные товар для покупателя обладает определенным полезным эффектом, и только поэтому покупатель ценит этот товар.

Во-вторых, в центр экономического анализа были выдвинуты человеческие потребности, т.е. не внеличностные, «объективные» факторы и силы, а субъективная мотивировка экономического поведения индивидов. С учетом этого центральная категория – полезность – понимается именно как субъективная оценка, которую дает каждый индивид роли определенного блага в удовлетворении его потребностей. Ценность блага – это понимание конкретным человеком значения потребляемой вещи для его жизни и благосостояния.

В-третьих, человек ранжирует свои потребности в порядке понижения степени их важности и стремится удовлетворить их имеющимися в его распоряжении количеством благ.

Ценность каждого из благ будет зависеть от двух факторов:

1) от важности удовлетворения потребности;

2) от степени ее насыщения.

Данное положение имеет наглядную интерпретацию в форме шкалы Менгера. Ее значение в том, что она позволяет объяснить, почему блага меньшей родовой полезности могут обладать большей ценностью (это определяется местом каждого блага в шкале потребностей и степенью насыщения потребности в нем).

В-четвертых, в процессе личного потребления действует закон убывающей полезности благ. Это положение известно как первый закон Германа Генриха Госсена (1810-1858).

Первый закон Госсена: величина удовлетворения от потребления каждой дополнительной единицы блага данного вида уменьшается, пока не достигнут нуля в точки полного насыщения. Снижение удовлетворения означает снижение полезности каждой последующей единицы блага.

Второй закон Госсена: если запас различных благ недостаточен для полного удовлетворения, то совокупное наибольшее удовлетворение достигается в точке, где интенсивность удовольствия от потребления каждого блага одинакова. Иначе говоря, полезность комбинации благ максимальна, когда последние порции потребленных различных благ имеют одинаковую полезность.

Первый и второй законы Госсена используются для измерения величины ценности.

В-пятых, ценность (стоимость) благ определяется предельной полезностью, т.е. субъективной полезностью последней единицы запаса, которая удовлетворяет наименее настоятельную потребность в продукте данного рода.

Создатели теории предельной полезности, предлагая различные определения товара с учетом его полезности и редкости, указывают, что в ходе постепенного насыщения потребностей полезность вещи уменьшается с увеличением запасов благ. Чем больше запасы, тем ниже полезность, а, следовательно, и ценность каждой следующей единицы блага. Если имеется некоторый запас блага (продукта), то величина этого запаса будет определять его редкость, способность удовлетворить потребность – определять полезность.

Если благо имеется в изобилии, то, сколь бы ни была велика его совокупная полезность, полезность последней единицы будет равна нулю, и, поскольку безразлично, какую именно единицу считать последней, нулю будет равна полезность любой единицы. Такое благо, в терминах К. Менгера, будет неэкономическим (или свободным) благом.

Наоборот, даже если совокупная полезность всего количества блага (например, бриллиантов) не столь велика, то ограниченность их количества приводит к тому, что последняя единица ценится достаточно высоко, и это благо приобретает экономический характер и ценность (стоимость).

В подобном разграничении совокупной полезности блага (т.е. полезности всего запаса или всего доступного данному индивиду количества блага) и его предельной полезности (т.е. полезности последней единицы из этого запаса или из этого доступного количества) – одно из главных концептуальных положений, привнесенных в теорию стоимости.

Бем-Баверк раскрывает это положение на примере поселенца, живущего одиноко в лесу с пятью мешками зерна. Первый мешок нужен ему для прокормления (на прокорм), второй – для улучшения питания (на откорм), третий – для откорма домашней птицы, четвертый – для изготовления водки, пятый – для кормления попугая, служащего ему для забавы. Стоимость зерна будет определяться именно полезностью пятого мешка, удовлетворяющего ненасущные потребности.

Далее он предполагает, что некто приходит к этому поселенцу и просит продать один мешок. Какую цену поселенец за него потребует? Как рационально мыслящий экономический субъект он потребует ту цену, по которой он оценивает мешок для кормления попугая. Конечно, отдать он может любой мешок из пяти имеющихся, но этот любой мешок стоит столько, сколько стоит последний мешок.

Отсюда делается вывод: чем больше благ (товаров), т.е. чем менее они редки, тем меньше их полезность для покупателя и ниже стоимость.

Таким образом, в теории предельной полезности ценность товаров выводится из субъективной оценки их полезности и редкости, причем ценность товара и, в конечном итоге, его рыночная цена определяется именно предельной полезностью, вытекающей из закона убывающей полезности благ. В итоге было доказано, что для построения стройной теории полезность может служить исходным пунктом анализа, по крайней мере, не менее плодотворным, чем труд.

В развитие теории предельной полезности представителем американской школы Дж. Б. Кларком (1847-1938) была предложена теория предельной производительности факторов производства.

Как известно, в производстве всегда задействовано несколько факторов производства. Об этом, в частности, говорится в теории трех факторов производства, возникшей в первой половине XIX века. Она связывает создание стоимости с функционированием трех факторов производства – капитала (трактуемого как средства производства), труда и земли. Этим факторам соответствуют прибыль, заработная плата и рента. Факториальный подход нашел применение и при разрешении проблемы стоимости в рамках теории предельной производительности.

Каждый фактор производства имеет определенную производительность и вносит свой вклад в ценность продукта. Владельцу соответствующего фактора принадлежит вклад этого фактора.

Увеличение любого фактора производства при неизменности остальных дает убывающий прирост продукции (т.е. имеет место убывающая отдача от того фактора, вложение которого увеличивается). Утверждение об убывающей производительности применительно к земле высказывалось Т. Мальтусом, об убывающей производительности капитала и труда писал Иоганн Генрих фон Тюнен (представитель экономико-математического направления). В данном случае возникает проблема взаимозаменяемости факторов производства, проблема оптимальной его организации, т.е. предпринимателю нужно решить, какие факторы и в какой пропорции использовать (с учетом их цен). Новое, что внес Дж. Б. Кларк – это сведение вознаграждения, которое должен получать каждый фактор, к величине его предельного продукта.

Например, чтобы предпринимателю определить, сколько нанять работников, он должен знать рыночную цену их труда и рыночную цену производимого ими продукта. Преследуя цель максимизации прибыли, предприниматель сравнивает эти величины. Наем работником имеет смысл увеличивать до тех пор, пока разница между этими величинами положительна (цена продукта больше цены труда).

Таким образом, согласно теории предельной производительности все факторы производства нанимаются в том количестве, которое обеспечивает равенство их вознаграждения с предельным вкладом в создание стоимости (конечного продукта). При этом вся произведенная стоимость готового продукта вменяется тому или иному фактору в соответствии с его предельным вкладом. Тем самым в теории предельной производительности дается анализ взаимодействия между производством стоимости и ее распределением между отдельными агентами товарного производства.

Маржиналистская революция так же, как и промышленный переворот, прошла незамеченной среди ее современников. Общепринятая на сегодняшний день версия, датирующая революцию приблизительно 1871 г. и связывающая воедино имена Джевонса, Менгера и Вальраса как писавших в сущности об одном и том же, впервые была провозглашена Вальрасом в 1886 г., но в течение некоторого времени австрийские обзоры истории теории предельной полезности не признавали претензий Вальраса на первенство. В большинстве трудов по истории экономической мысли, опубликованных между 1870 и 1890 г., даже не упоминалось о предельной полезности, и до рубежа веков в истории экономической науки так и не появилось полного описания этой теории. Это была революция, факт свершения которой был широко признан лишь более чем поколение спустя.

Надолго запоздавшее признание теории ценности на основе предельной полезности, которое следовало бок о бок с запоздавшим признанием рационального осмысления ее истории, видимо, является наилучшим из возможных свидетельств тому, что она в действительности являла собой в какой-то мере нетипичное явление, которое не вытекало логически из классической экономической теории.

Сопоставляя оба подхода (теорию стоимости и теорию предельной полезности), можно заметить, что в рамках трудовой теории стоимости решающая роль принадлежала фактору предложения (принимались во внимание затраты труда, затраченного на производство товаров). В рамках теории предельной полезности, наоборот, основное внимание было уделено потребительским оценкам. Соответственно, двум подходам была присуща ограниченность, т.е. ни один из них не мог претендовать на абсолютную истинность в объяснении реальной хозяйственной практики.

Ельмеев В.Я. считает, что противоположность между трудом, производящим потребительную стоимость, и трудом, создающим стоимость, по словам К. Маркса, волновала Европу в течение всего XVIII столетия. Одни придерживались концепции Г. Лейбница, другие – Дж. Локка. В дальнейшем против стоимостной парадигмы, разработанной классиками (А. Смит, Д. Рикардо), выступили сторонники теории предельной полезности (австрийская школа, У.Ст. Джевонс, Л. Вальрас, В. Парето и др.). Позднее возникли попытки «синтеза» этих парадигм в лице неоклассики и современного экономикса.

В российской экономической науке обнаруживаются то же самое противоречие и способы его разрешения на основе синтеза стоимостных и полезностных концепций (П.Б. Струве, М.И. Туган-Барановский). Споры о товарном и нетоварном производстве в советское время тоже касались противоположности стоимости и потребительной стоимости как принципов функционирования экономической науки и практики. Экономическая дискуссия (1995–1996 гг.) в основном шла вокруг вопросов соотношения классической политической экономии и экономикса т.е. теорий стоимости и полезности.

Выход из этого противоречия теоретически обосновал еще А. Маршалл. Главный его вывод – неправильно отдавать предпочтение в процессе формирования рыночной цены либо предложению, либо спросу, видеть основу стоимости и рыночных цен только в затратах или полезности: «Мы могли бы с равным основанием спорить о том, регулируется ли стоимость полезностью или издержками производства, как и о том, разрезает ли кусок бумаги верхнее или нижнее лезвие ножниц».

Большинство экономистов считают, что синтез трудовой теории стоимости и теории предельной полезности возможен. По мнению одних эти две концепции не противостоят друг другу, они вполне совместимы, что продемонстрировали А. Маршалл и П. Самуэльсон (В.В. Радаев и др.). Другие считают, что нужна единая наука, но с плюралистической основой (А.В. Сидорович и др.). Теория же трудовой стоимости и теория полезности объявляются двумя односторонними вариантами толкования реально существующих экономических отношений. Нужен их синтез, как этого требовал М.И. Туган-Барановский, и экономикс их синтезирует (Н.В. Расков).

Однако ряд экономистов придерживаются прямо противоположных взглядов. Так В.Я. Ельмеев, например, считает, что синтез этих двух теорий невозможен. Это – наихудший вариант решения проблемы «классика или экономикс», как и многих подобных вопросов, имеющих дело с противоположностями. Теория предельной полезности возникла как противоположность трудовой теории стоимости, и в этом смысле об их синтезе не может быть и речи. Ни К. Маркс с Ф. Энгельсом не думали идти на «синтез» с теорией предельной полезности, ни Е. Бем-Баверк не хотел соединить свою концепцию с трудовой теорией стоимости К. Маркса.

Подводя итоги главы, можно сделать вывод, что нет смысла искать единый источник стоимости, единое основание цены. В теории К. Маркса таким источником считается труд и только труд. Представители австрийской школы видели такое единое основание в предельной полезности. В теории А. Маршалла определение стоимости и цены сводится к выяснению взаимодействия рыночных сил, лежащих как на стороне спроса (предельная полезность), так и предложения (издержек производства) товаров. Исходя из этого, ценность товара в равной степени определяется полезностью и издержками производства. Осуществленный А. Маршаллом синтез теории предельной полезности и классической теории стоимости открыл путь к созданию общенаучной теории стоимости.

# 

# 2. Особенности австрийской школы маржинализма

Рассмотрим характерные черты, отличающие австрийскую школу в целом от других направлений маржинализма: лозаннской школы (Л. Вальрас, В. Парето), работ У. Ст. Джевонса и А. Маршалла, а также дадим индивидуальную характеристику каждому из трех ее основоположников.

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

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

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

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

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

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

Можно смело утверждать, что степень рациональности, требуемая от хозяйственного субъекта, находится в теориях австрийцев на порядок ниже, чем в моделях Джевонса и Вальраса. Это проявляется, в частности, в другой особенности австрийской школы, а именно в том, что австрийцы не употребляют не только математические методы исследования, но даже геометрические иллюстрации своих теоретических положений (как Джевонс и Маршалл). Конечно, это можно объяснить и тем, что основоположники австрийской школы, получившие юридическое образование, просто не владели техникой математического анализа. Однако главная причина совершенно иная. Дело в том, что применение в теории ценности дифференциального исчисления требует, чтобы исследователь принял некоторые дополнительные допущения. Во-первых, оцениваемое благо должно быть бесконечно делимым, или, что то же самое, функция полезности должна быть непрерывной, а не дискретной. Эта функция должна быть, во-вторых, дифференцируемой, т. е. иметь касательную в каждой точке, и, в-третьих, выпуклой, для того чтобы производная в каждой точке была конечной. Все три дополнительных условия вводятся для удобства вычисления и сужают круг явлений, объясняемых маржиналистской теорией. Что же касается бесконечной делимости, то это свойство настолько нехарактерно для большинства благ, что Джевонсу и Маршаллу приходится делать оговорку, что функция полезности относится скорее ко всей их совокупности, а не к одному субъекту (например, к жителям Ливерпуля или Манчестера). Но ведь для совокупности потребителей теряют смысл субъективные оценки и предпочтения! Кроме того, математическая версия теории предельной полезности предполагает, что хозяйственный субъект безошибочно находит оптимальный для себя вариант, что противоречит упомянутым выше положениям австрийцев (прежде всего Менгера) о неопределенности и ошибках. Поскольку австрийцы избегают употребления математического анализа, это позволяет им не только охватить своей теорией более широкий круг явлений, но и сохранить ее непротиворечивость и остаться в рамках несколько более реалистичной модели человеческого поведения.

Здесь мы подходим к следующей отличительной черте австрийской школы − методологическому индивидуализму. Все экономические проблемы австрийцы рассматривают и решают на микроуровне, на уровне индивида. Они не учитывают, что целое, т. е. общество, всегда больше суммы своих частей, не признают специфических макроэкономических явлений, несводимых к простой равнодействующей индивидуальных предпочтений и решений. По мнению В.С. Автономова, это объясняется стремлением австрийцев к вскрытию сущности явлений, причинно-следственных связей и их недоверию к функциональным зависимостям[[1]](#footnote-1). В этом смысле австрийцы ближе к К. Марксу, чем к большинству экономистов-математиков, которые придерживались позитивистских взглядов.

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

Перейдем к характеристике некоторых произведений представителей австрийской школы маржинализма.

Книга К. Менгера «Основания политической экономии» состоят из трех больших разделов. Первый из них (главы первая − третья) посвящен краеугольному камню австрийской теории − учению о субъективной ценности. Менгер подчеркивает важность познания человеком их полезных свойств. Особенностью последних является их редкость, но любопытно, что Менгер избегает произносить этот термин, поскольку экономическим благо делает не абсолютная редкость, а превышение планируемой надобности в благе или «нужного количества» (специфически менгеровская категория, обозначающая количественно определенную потребность индивида на некоторый обозримый период) над количеством этого блага, которое, как ожидает индивид, будет ему доступным.

Глава третья − центральная во всей книге, она содержит теорию субъективной ценности. В отличие от других маржиналистов Менгер определял ценность благ не по количеству приносимой ими пользы, а по важности удовлетворяемых ими потребностей. Это, казалось бы, незначительное различие на самом деле играет важную роль. Оно свидетельствует о том, что Менгер: 1) разрабатывает теорию, которая позднее получила название ординалистской версии маржинализма: нужность каждого блага не имеет абсолютной величины, а выражается лишь в сравнении с полезностью другого блага (цифры в его таблицах носят условный характер и выражают не величину, а иерархию потребностей); 2) не связывает в отличие от Джевонса свою теорию ценности с гедонистическим толкованием природы человека, восходящим к Бентаму (за это маржиналистам, претендовавшим на объяснение «психологии» хозяйствующего субъекта, сильно досталось от современников-психологов.

В своей теории ценности производительных благ Менгер делает еще один смелый шаг − отказывается от разграничения трех основных факторов производства: земли, труда и капитала. Эту давнюю традицию он нарушает на том основании, что ценность всех видов благ, включая землю и труд, определяется на основе одного и того же сформулированного им принципа − ценности их продуктов.

Второй раздел «Оснований...» включает главы четвертую и пятую. Его содержание − переход от субъективной ценности к цене, т.е. к меновой пропорции благ.

Основная часть главы пятой посвящена образованию цен в различных условиях − при изолированном обмене, монополии продавца и конкуренции покупателей и, наконец, при двусторонней конкуренции. Менгеровскую теорию цены от всех прочих вариантов маржинализма отличает отсутствие в ней понятия однозначно определяемой равновесной цены: рыночная цена у Менгера может колебаться между оценками единицы блага наименее сильным из вступивших в обмен конкурентов и наиболее сильным из тех, кто так и не смог этого сделать. Чем больше конкурентов, тем уже пространство для колебания цен, но все равно какая-то часть цены в каждом случае объясняется не фактором субъективной ценности, а умением торговаться.

Работа Е. Бем-Баверка «Основы теории ценности хозяйственных благ» впервые была опубликована в 1886 г. в немецком журнале «Conrads Jahrbucher fur Nationalokonomie und Statistik». С первых же страниц хорошо заметно стремление Бем-Баверка навести более прочные мосты между теорией субъективной ценности Менгера-Визера и объективными ценовыми пропорциями, складывающимися на рынке. Для этого Бем-Баверк называет меновую ценность объективной ценностью, присущей самим материальным благам.

Достаточно указать на структуру книги, в которой автор выделяет две части: теорию субъективной ценности и теорию объективной меновой ценности. Рассуждая об иерархической шкале потребностей, он усиливает ее реалистичность тем, что делает в таблице пропуски, поскольку некоторые потребности могут удовлетворяться только целиком, а не частями (это следующий за Менгером шаг, удаляющий австрийскую теорию ценности от математической версии маржинализма). Бем-Баверк дает четкое определение субъективной ценности благ через ее предельную пользу.

Собственным вкладом Бем-Баверка является и его попытка найти количественное соотношение между общей ценностью данных благ и предельной полезностью. Бем-Баверк считает, что предельные полезности отдельных единиц данного блага обладают свойством аддитивности, но не мультипликативности. Предельная полезность единиц данного запаса (одинаковых по качеству) в случае суммирования будет неодинаковой, так как они предназначены для удовлетворения разных по важности потребностей. (Случай, когда блага изначально предназначены для продажи, Бем-Баверк рассматривает отдельно и мультипликативность там допускается.) Следует отметить, что предусмотрительный Менгер вообще обошел эту проблему стороной. Понятия богатства и имущества он разбирает до определения ценности благ и не возвращается к ним впоследствии. При этом Менгер настаивал на относительном, а не на абсолютном характере ценности и не предполагал возможности ее измерения в каких-либо единицах. Бем-Баверк же, пытаясь дать количественную оценку общей ценности, вынужден без должных оснований исходить из измеримости ценности, т.е. переходить к более уязвимой для критики кардиналистской версии маржинализма.

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

То же самое можно сказать и о зависимости у Бем-Баверка ценности от «отношения между спросом и предложением», богатства или бедности человека.

Главный вклад Бем-Баверка в мировую науку − идея о том, что постоянно существующая разность между ценностью продукта и определяемых ее величиной полных издержек производства (т. е. прибыль) зависит от продолжительности производственного периода. На этом тезисе построена Бем-Баверком теория капитала, прибыли и процента в его работе «Капитал и прибыль» (ч. II).

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

Вторая часть книги – «Теория объективной меновой стоимости» отличается от изложения тех же вопросов Менгером следующим образом. Прежде всего, Бем-Баверк с самого начала приближает теоретический анализ к современной реальности и выражает субъективные ценности товаров в деньгах (он имеет на это право, поскольку ранее объявил об измеримости ценности). Проблемы монополии и несовершенной конкуренции у учителя изложены намного глубже, чем у ученика: покупатели, по Менгеру, могут купить себе не одну лошадь, а несколько: исследуется воздействие изменений предложения не только на цену, но и на количество купивших (у Бем-Баверка последнее фиксировано) и т. д. В то же время случай двусторонней конкуренции у Бем-Баверка разобран значительно основательнее (глава четвертая второй части). Следует, например, отметить, что поскольку Бем-Баверк в отличие от Менгера рассматривает ситуацию развитого товарного обмена, опосредуемого деньгами, он включает в рассмотрение субъективную ценность денег для покупателей, различающихся по уровню состоятельности (относительно имеющихся у них потребностей). Две заключительные главы работы Бем-Баверка посвящены весьма изобретательным попыткам встроить в австрийскую теорию субъективной ценности другие, альтернативные объяснения этого же феномена: «закон предложения и спроса» и «закон издержек производства». Бем-Баверк вносит полезные уточнения в понятия спроса и предложения: классическая теория понимала их как простые количества товаров, он же считает необходимым корректировать эти количества, учитывая интенсивность желания купить товар даже за высокую цену и желания его продать даже по низкой цене.

«Теория общественного хозяйства» Ф. фон Визера (1914) занимает в истории австрийской школы примерно такое же место, как «Основы политической экономии» Дж. С. Милля в истории английской классической политэкономии. Это «завершение системы», упорядочивание различных идей разных авторов, эклектическое стремление к компромиссам, максимальное расширение объекта исследования, иногда за счет меньшей глубины исследования (особенно по сравнению с менгеровскими «Основаниями»). Все достижения Визера идут по линии приближения абстрактного менгеровского анализа к хозяйственной практике. Так, именно из этих соображений Визер решительно отвергает аддитивный способ определения суммарной полезности данного запаса благ, когда каждая единица его имеет различную предельную полезность, и отстаивает мультипликативный способ, когда предельная полезность просто умножается на количество однородных благ. Далее, обращает на себя внимание детальная проработка соотношения между собственной предельной полезностью продукта и издержками по его производству (понимаемые как наибольшая полезность других благ, которые могли быть произведены с помощью данных средств производства). Визер доказывает, что в большинстве случаев эти величины достаточно близки и взаимозаменяемы, однако бывают случаи, когда резкое изменение наличного запаса благ или потребности в них может привести к их резкому расхождению. В этих случаях ценность определяется не издержками, а собственной предельной полезностью блага.

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

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

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

Визер далек, как от оптимизма английских классиков, и прежде всего Смита, предполагавшего гармоническое согласование частных и общественных интересов с помощью «невидимой руки» свободной конкуренции, так и от безоговорочного осуждения частнособственнического эгоизма в социалистической и коммунистической литературе. Он подчеркивает, что частная собственность неразрывно связана с экономической деятельностью. Но частная собственность немыслима и без властных отношений, господства и подчинения. Собственность и власть концентрируются в руках хозяйственных лидеров, в которых легко можно узнать прообраз фигуры «предпринимателя» − основного персонажа знаменитой теории экономического развития И. Шумпетера, ученика Визера. Но экспансия частного капитала, естественно, выводит капиталистическое господство за пределы экономической целесообразности и влечет за собой нежелательные общественные противоречия.

# Заключение

Обмен производителен; он позволяет наиболее полно удовлетворять человеческие потребности при наличных ресурсах. Цивилизация обязана своим многообразием и целостностью, а торговля – своей продуктивностью тому, что субъективные миры индивидов, живущих в цивилизованном мире, столь отличны друг от друга. Хотя это и может показаться парадоксом, разнообразие индивидуальных стремлений и намерений гораздо более способствует удовлетворению потребностей, чем однообразие, единодушие и контроль. Парадоксальна и причина этого, состоящая в том, что разнообразие дает людям возможность овладевать и распоряжаться большим объемом информации. Только четкий анализ рыночного процесса позволяет разрешить эти кажущиеся парадоксы.

Повышение ценности – решающее обстоятельство для обмена и торговли – отличается от непосредственно наблюдаемого увеличения физических объемов. К повышению ценности не приложимы законы, действующие в физическом мире, во всяком случае, в том виде, какой придается им в материалистических и механистических моделях. Ценность – это указание на способность предмета или какой-либо деятельности служить удовлетворению человеческих потребностей, она устанавливается в ходе обмена, и не иначе как взаимосогласованием индивидуальных предельных норм замещения (или эквивалентности) различных товаров и услуг. Ценность не есть атрибут или физическое свойство, присущее вещам независимо от их взаимосвязей с людьми, она есть всего лишь определенный аспект этих связей, вынуждающий нас при принятии тех или иных решений об использовании вещей учитывать возможности лучшего использования этих вещей другими. Повышение ценности происходит только благодаря существованию человеческих целей и намерений и имеет смысл только применительно к ним. Экономическая ценность показывает, в какой (все время меняющейся) степени различные вещи способны удовлетворять определенной шкале целей – той или иной из множества разрозненных, индивидуальных. Отсюда и вытекает теория предельной полезности.

Австрийская школа маржинализма в значительной мере отличается от других течений маржинализма. Подводя итоги, можно сформулировать следующие основные особенности австрийской школы:

а) Больший акцент по сравнению с другими школами маржинализма на субъективизме и психологизме.

б) Больший акцент на сфере потребления и большее пренебрежение сферой производства по сравнению с другими школами маржинализма.

в) Следование «принципу исходной категории», характерному для классической политической экономии.

г) Понимание экономической науки как науки, исследующей причинно-следственные, а не функциональные связи.

д) Качественный характер экономического анализа. При этом представители австрийской школы маржинализма отрицательно относились к использованию графических и алгебраических методов анализа.

е) Трактовка экономических феноменов как результатов спонтанных процессов (это характерно для К. Менгера).

ж) Отказ от трактовки рыночного хозяйства как равновесной системы.

# Литература

1. Австрийская школа в политической экономии: К. Менгер, Е. Бем-Баверк, Ф. Визер. М., 2002.
2. Автономов В.С. Австрийская школа и ее представители. М., 2002.
3. Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе. М.: Дело Лтд, 2004.
4. Ельмеев В.Я. К новой парадигме социально-экономического развития и познания общества. СПб., 2006.
5. Козырев В.М. Основы современной экономики. Учебник. – М.: Финансы и статистика, 2000.
6. Экономическая теория: Учебник / Под ред. И.П. Николаевой. – М.: Проспект, 1999.
7. Экономическая теория: Учебник / Под ред. В.Д. Камаева. – М.: ВЛАДОС, 1999.
8. Экономическая теория на пороге XXI века / Под ред. Ю.М. Осипова и др. СПб., 2004.

1. Автономов В.С. Австрийская школа и ее представители. М., 2002. С. 15. [↑](#footnote-ref-1)