
ЛЕКЦИЯ 6.

АВСТРИЙСКАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ШКОЛА

1. Теория предельной полезности как теория ценообразования

Одним из основных постулатов классической политической экономии являлось положение, что в основе стоимости и цены товаров лежат затраты труда (или, в другом варианте - издержки производства). Но одновременно продолжала жить идея, идущая еще от Аристотеля, что меновая стоимость и цена товара определяется интенсивностью желаний вступающих в обмен лиц, "звездный час" которой относится к периоду 70-80-х годов девятнадцатого века. Этот период вошел в историю экономической мысли под названием "маржиналистской революции". Термин "маржиналистская революция" используется, когда говорят о независимом открытии в 70-х годах девятнадцатого века К.Менгером (австрийцем), С.Джевонсом (англичанином) и Л.Вальрасом (швейцарцем) принципа снижающейся предельной полезности. Суть этого принципа или закона всем вам хорошо известна: полезность, которую приносит каждая последующая единица данного товара (именно ее называют предельной полезностью, а сам термин закрепился и остался в науке навсегда благодаря Ф.Визеру - прим, автора) меньше полезности предыдущей единицы товара. Анализ предельных приращений полезностей товаров и означал переход в экономической науке к анализу предельных величин, анализу дифференциальных уравнений и производных. Но если бы появился только новый метод исследований, вряд ли можно было бы с полным правом говорить о происшедшей революции. Что гораздо существеннее, изменился сам предмет исследований.

Со времен А.Смита основными направлениями исследований в экономической науке были вопросы обеспечения роста общественного богатства, анализ роли различных факторов производства в этом процессе. Можно с полным основанием сказать, что классическая политическая экономия исследовала процессы экономики на макроуровне, особое внимание уделяя проблемам экономического роста, то есть экономической динамики. Маржиналистская же революция ознаменовала собой переход экономических исследований с макроэкономического уровня на микроэкономический. Центральными вопросами экономической науки стали вопросы исследования поведения экономических субъектов (потребителя и фирмы) в условиях ограниченных ресурсов. Экономика впервые стала наукой, которая изучает взаимосвязь между данными целями и данными ограниченными средствами. Сутью экономической науки стал поиск условий, при которых производственные услуги распределяются с оптимальным результатом между конкурирующими целями. Это вопросы экономической эффективности, и как раз предельный анализ обслуживает данный принцип. Следует добавить, что экономическая модель, которая является предметом маржиналистского анализа, является статичной, где проблемам экономического роста места нет.

Но нас в первую очередь интересует связь новых подходов, которые провозгласила маржиналистская революция с концепцией ценообразования. Наиболее полно этот вопрос разработан представителями "австрийской школы", к анализу взглядов которых мы и обратимся. Как мы знаем, со времен Аристотеля экономисты выделяли в товаре две стороны: потребительную стоимость (или полезность) и меновую стоимость (способность товара в определенных пропорциях обмениваться на другой товар). В качестве основы, определяющей пропорции обмена (цен товаров), у основоположников политической экономии (Смита и Рикардо) выступал труд. Полезность же, рассматриваемая как объективная способность вещи удовлетворять какие либо человеческие потребности, представлялась лишь условием осуществления обмена.

Представители же "австрийской школы" не только ввели в экономическую науку понятие субъективной полезности (ценности), но и выдвинули ее в качестве основы ценообразования. Чтобы лучше понять логику их рассуждений, следует уточнить разницу между объективной и субъективной полезностью. Первая представляет собой способность (в принципе!) служить для человеческого благополучия. Субъективная же полезность или ценность представляет собой значимость данной вещи для благополучия (жизненного наслаждения) данного человека. Следовательно, может иметь место ситуация, когда вещь обладает полезностью, но не обладает ценностью. Для образования ценности необходимо, чтобы с полезностью соединялась редкость - редкость не абсолютная, а лишь относительная, то есть по сравнению с размерами существующей потребности в вещах данного рода. И значит, ценностью блага обладают в том случае, если их не хватает для удовлетворения соответствующих потребностей, в противном случае материальные блага ценности не имеют. Первым из представителей "австрийской школы" это положение развил К. Менгер (1840-1921), профессор политической экономии Венского университета. Он отстаивал точку зрения, что анализ цены должен быть сведен к анализу индивидуальных оценок. Пытаясь разрешить парадокс А. Смита о воде и алмазе (именно объяснить, почему алмаз так дорог, а вода дешева, не прибегая к трудовой теории стоимости), Менгер сформулировал принцип снижающейся полезности. Согласно этому принципу стоимость (ценность) какого-либо блага определяется той наименьшей полезностью, которой обладает последняя единица запаса. При этом при определении ценности материальных благ должна браться за основу не шкала видов потребностей, а шкала конкретных потребностей данного конкретного человека. Для иллюстрации этого положения уместно привести таблицу, которая так и называется "таблица Менгера". В этой таблице вертикальные ряды, отмеченные римскими цифрами обозначают различные виды потребностей и их значение в нисходящем порядке: I - представляет собой самый важный вид потребности, например, в пище; V - вид потребностей средней важности, например, потребность в спиртных напитках, X - самый мало важный вид потребностей. Цифры же в пределах каждого вертикального ряда (арабские цифры) иллюстрируют уменьшение настоятельности данной потребности по мере ее насыщения в порядке убывания от 10 к 11.

мал. 2

Из таблицы видно, что конкретная потребность более важного вида может оказаться стоящей ниже отдельных конкретных потребностей менее важного вида. К примеру, восьмая единица первого вида потребностей будет представлять меньшую ценность или меньшую значимость для благополучия субъекта, чем первая единица седьмого вида потребностей. Уменьшение же ценности благ по мере увеличения их количества представители австрийской школы связывали с "глубоко укоренившимся свойством человеческой натуры", когда одного и того же рода ощущения, повторяясь беспрерывно, начинают доставлять нам все меньше и меньше удовольствия, и наконец, удовольствие это превращается даже в свою противоположность - в неприятность и отвращение. Таким образом, в теории ценности австрийской школы, она может представлять и отрицательную величину. Здесь мы видим формулировку закона убывающей предельной полезности. Но как связано это положение с концепцией ценообразования? Самым непосредственным образом. Ценность (цена) вещи измеряется величиной предельной полезности данной вещи, полезностью последней единицы запаса блага, удовлетворяющей наименее важную потребность. Для иллюстрации уместно привести пример с Робинзоном, у которого имеется в запасе пять мешков зерна, из которых первый нужен для того, чтобы не умереть с голоду, второй - для сохранения здоровья, третий - на откорм птицы, четвертый - на приготовление спиртных напитков, пятый - на содержание

попугая. Чем определяется ценность одного (любого) мешка зерна? Согласно взглядам представителей австрийской школы, полезностью последнего мешка, который удовлетворяет наименьшую насущную потребность. Эта предельная единица (полезность) и определяет действительную ценность предыдущих единиц. Предельная полезность, в свою очередь, зависит от количества благ и интенсивности потребления индивида. Таким образом, ценность зависит от степени полезности и степени редкости. Первая определяет высший пункт, до которого предельная полезность может подняться в крайнем случае; вторая - до какого именно пункта предельная полезность действительно поднимается в конкретном случае. Другими словами, высота предельной полезности определяется двумя факторами: субъективными (потребности) и объективными (количеством благ), которое в рамках рассуждений австрийской школы остается раз и навсегда данным.

Однако все рассуждения о субъективной ценности не могут нам объяснить механизм рыночного ценообразования, где, несмотря на все многообразие субъективных оценок, существует единая цена на товар. Попытку разрешить это противоречие предпринял самый яркий представитель австрийской школы Е.Бем-Баверк (1851-1919), введя понятие объективной ценности, под которой он понимает меновые пропорции (цены), которые формируются в ходе конкуренции на рынке. Процесс ценообразования по Бем-Баверку легче всего объяснить, используя его уже ставший хрестоматийным пример с конным рынком. Итак, на рынке сталкиваются покупатели и продавцы, имеющие субъективные оценки относительно того, насколько лошадь полезна именно ему.

мал. 3

Оценки покупателей - это максимальные цены, которые они могли бы уплатить за лошадь, а оценки продавцов - это минимальные цены, которые они согласны были бы получить за своих лошадей. При этом Бем-Баверк вводит еще одно условие: сделки должны быть выгодны как покупателям, так и продавцам. Поэтому никто из них не станет покупать (или продавать) лошадь по цене, равной его собственной оценке. Другими словами, никто не будет менять полезность на равную полезность. Каким же образом в этих условиях будет устанавливаться цена на лошадь?

Предположим, вслед за Бем-Баверком, что торги начнутся с объявления своей цены покупателями - 130 флоринов. Такая цена выгодна всем покупателям. Но она явно не устраивает продавцов: лишь первые двое готовы продать лошадей по данной цене. Налицо дисбаланс спроса и предложения, поэтому между покупателями разгорается соперничество в повышении Цены, которое неизбежно приведет к устранению с рынка отдельных покупателей и возвращению продавцов. В результате этого процесса, предположим, цена установилась на уровне чуть больше 200 флоринов, и в итоге на рынке остается шесть покупателей и пять продавцов. Круг сузился, но спрос пока еще больше предложения. Цена растет дальше и при цене 210 флоринов шестой покупатель уйдет с рынка. Спрос равен предложению. Но продавцы, в естественном стремлении получить как можно большую выгоду увеличивают цену, придерживая лошадей. Цена поднимается, но как только она превысит 215 флоринов, на рынке появляется шестой продавец и равновесие опять нарушается. Итак, цена известна. Она установилась в пределах от 210 до 215 флоринов включительно. При этой цене спрос на лошадей и их предложение уравниваются. Следовательно, по Бем-Баверку, рыночная цена будет колебаться в пределах максимальной и минимальной цены в результате столкновения на рынках субъективных оценок продавцов и покупателей. При этом уровень рыночной цены не может быть выше оценки первого исключенного продавца (верхняя граница цены) и ниже оценки первого исключенного покупателя (нижняя граница цены), поскольку в противном случае достигнутое

равновесие нарушается.

Данная схема ценообразования интересна уже тем, что полностью игнорирует не только роль труда, но в ней даже отсутствует понятие "издержки производства". Единственной фигурой экономической системы становится потребитель. (Как потребитель в этой схеме рассматривается и продавец, который при рыночной цене меньшей, чем его субъективная оценка, сам предъявит спрос на свою продукцию. В нашем примере, уведет свою лошадь с рынка).

Первое, что обращает на себя внимание в теории ценности австрийской школы - абсолютная неэластичность предложения. Теория строится на предположении, что запас благ представляет собой фиксированную величину. Действительно, в этих условиях ценность того или иного товара (блага) зависит исключительно от спроса, который изменяется в зависимости от предельной полезности данных благ. Это означает, что принцип предельной полезности, разработанный представителями австрийской школы, применим к анализу индивидуального потребления в натуральном, изолированном хозяйстве (так называемый принцип робинзонады). И если даже взять модель рыночного хозяйства Бем-Баверка (пример конного рынка), то и она не работает по отношению к продавцу, который помещен в реальные условия развитого товарного производства. Продавец, собственник товара и производитель его, может руководствоваться при определении цены принципом предельной полезности, сбывая на рынке лишь излишки благ. Следовательно, продавец должен вести натуральное хозяйство. Однако в развитой рыночной экономике типичным становится массовое производство на рынок, причем внутри хозяйства производимые им продукты не потребляются совсем и типичным становится полное отсутствие основанных на полезности оценок благ со стороны производящих их хозяйств.

И второе, сам механизм уравнивания предельной полезности в процессе обмена происходит при предположении имеющейся цены и данных доходов потребителя. Это означает, что сами субъективные оценки обусловлены уровнем цены и величиной дохода и вне системы цен нет количественного определения полезности. На столь явные недостатки теории предельной полезности как теории, претендующей на объяснение процесса образования ценности (стоимости) обращали внимание как критики так и последователи данной теории. Рассматривая теорию предельной полезности было бы несправедливо обойти молчанием человека, который сформулировал закон предельной полезности значительно раньше, чем представители австрийской школ, но идеи которого остались незамеченными. Это был немецкий экономист Г. Госсен, который в 1854 году опубликовал работу "Развитие законов общественного обмена и вытекающих отсюда правил человеческой деятельности", где попытался сформулировать законы рационального потребления индивидуумом ограниченного количества благ, которые в дальнейшем получили название первого и второго закона Госсена. Суть первого закона Госсена: величина удовлетворения от каждой дополнительной единицы данного блага в одном непрерывном акте потребления неуклонно снижается и при насыщении равна нулю. Это ни что иное, как закон убывающей предельной полезности. По мнению Госсена, каждое удовольствие представляет собой математически определенную величину, убывающую по мере того, как продолжается удовольствие. Это допущение позволило ему предположить, что существуют вполне определенные моменты, когда человек должен прервать одно удовольствие и перейти к другому. Формулировка правила, на основании которого определяются эти моменты, получила в экономической науке название второго закона Госсена. Суть второго закона Госсена: максимальное удовлетворение потребностей при ограниченном количестве доступных благ достигается тогда, когда потребление каждого блага останавливается в точке, где интенсивность удовольствия (полезность) выравнивается, становится одинаковой для всех. Другими словами,

чтобы получить максимальную полезность от потребления заданного набора благ за определенный период времени, необходимо потребить их в таких количествах, при которых предельная полезность всех потребляемых благ была бы равна одной и той же величине. Различные удовольствия, согласно этому закону, должны прерываться в такие моменты времени, чтобы в результате оказались равны последние, бесконечно малые частицы всех удовольствий. Один из вариантов формулировки этого закона выглядит следующим образом: "Для того, чтобы добиться в жизни максимума наслаждения, человек должен распределять свое время и силы при достижении различного рода наслаждений таким образом, чтобы ценность предельного атома каждого получаемого наслаждения равнялась бы усталости, которую он испытал в последний момент затраты своей энергии". Рассматривая условия денежного хозяйства и обозначив предельную полезность как MU , а цену товара как P , суть второго закона Госсена можно выразить следующим уравнением:

мал. 4

Этот закон можно интерпретировать как закон равных предельных полезностей на одну денежную единицу дохода. Потребление каждого товара продолжается до того момента, пока предельная полезность на денежную единицу дохода (предположим, рубль), истраченный на него, становится в точности равной предельной полезности на рубль, израсходованный на любой другой товар. И хотя теория потребления Госсена представляется не очень удачной абстракцией, законы Госсена легли в основу микроэкономической теории последующего столетия, а методология максимизации полезности, предложенная им, вошла в экономическую науку в качестве классической логики принятия решений.
