

JEL classification: A11, B10, B20, D46

УДК 330.138

DOI 10.17150/2308-2488.2021.22(1).78-95

Я.С. Ядгаров

*Финансовый университет
при Правительстве РФ,
г. Москва, Российская Федерация*

ВЫТЕСНЕНИЕ ЗАТРАТНЫХ ТЕОРИЙ СТОИМОСТИ МАРЖИНАЛИСТСКИМИ И ПОВЕДЕНЧЕСКИМИ — ВАЖНЕЙШИЙ ФАКТОР КАЧЕСТВЕННОГО ОБНОВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ И ВОЗВРАЩЕНИЯ ДОВЕРИЯ К НЕЙ

Аннотация. Цель исследования заключается в обосновании гипотезы о том, что стремление к качественному обновлению экономической науки и возвращению доверия к ней в новейшей истории экономической мысли обусловили нововведения адептов маржинализма, институционализма и неортодоксального неоклассицизма, положивших начало осмыслению теории стоимости через призму маржиналистских и поведенческих ее версий. Раскрыта ортодоксальная сущность затратного подхода к стоимости классиков политической экономии, в соответствии с умозаключениями которых формирование стоимости товаров увязывается либо с затратами труда, либо с совокупными издержками в сфере производства (предложения), вне связи с предпосылками ее формирования в сфере обращения (спроса). Установлено, что определяющим ценообразующим фактором у маржиналистов первой волны выступает предельная полезность, вследствие чего формирование стоимости признается ими возможным только в сфере потребления. Показано, что у маржиналистов второй волны в качестве ценообразующих факторов выступают одновременно два начала — предельная полезность и предельные издержки, что позволило им преодолеть психологизм и субъективизм в теории стоимости. У адептов поведенческой интерпретации

стоимости внимание акцентируется как на психологически обусловленном поведении индивида, так и правовых основаниях в поведении коллективных институтов. В качестве обобщающего вывода обосновывается положение о том, что маржиналистские и поведенческие теории стоимости, дополняя друг друга, реально применимы в современных условиях хозяйствования, способствуя тем самым формированию подлинного доверия к экономической науке.

Ключевые слова. Затратные, маржиналистские и поведенческие теории стоимости, экономическая наука, институционализм, неоклассика.

Информация о статье. Дата поступления 20 ноября 2020 г.; дата принятия к печати 18 февраля 2021 г.; дата онлайн-размещения 3 марта 2021 г.

Ya.S. Yadgarov

*Financial University under the Government
of the Russian Federation,
Moscow, the Russian Federation*

REPLACING COST-BASED THEORIES OF VALUE WITH MARGINALIST AND BEHAVIORAL AS A KEY FACTOR OF IMPROVING ECONOMIC THEORY AND ENHANCING ITS CREDIBILITY

Abstract. The purpose of the research is providing the basis for the following hypothesis: the quest for enhancement of economic science and regaining its credibility in history of economic thought has led to innovations made by adherents of marginalism, institutionalism and unorthodox neoclassical economics. It marked the start of high-quality thinking on theory of value from the prospective of its marginalist and behavioral versions. The text demonstrates the orthodox character of cost-oriented approach in theory of value, used by fathers of political economy, whose conclusions on commodity value were connected either with labor costs or with total costs of production. It was revealed that the first-wave marginalist economics defined marginal utility as a key price-deter-

mining factor, and due to it value therefore can be created only in consumption. The research also found that the second-wave marginalists considered that there are two main elements, which determine price, these are: marginal utility and marginal cost. This conclusion enabled them to overcome the subjectivism and psychologism in theory of value. The supporters of behavioral approach in theory of value put an emphasis on psychologically-based behavior of an individual, as well as on legal foundations of institutional behavior. As a conclusion, the article states that marginalist and behavioral theories of value are rather feasible, as they complement each other and could be applied in modern economic conditions, enhancing the genuine credibility of the economic science.

Keywords. Cost-oriented, marginalist and behavioral theories of value, economic science, institutionalism, neoclassical economics.

Article info. Received November 20, 2020; accepted February 18, 2021; available online March 3, 2021.

В условиях повсеместного перехода от модели нерегулируемой рыночной экономики к модели социально ориентированной рыночной системы хозяйствования особое значение приобретает качественное обновление экономической науки и повышения доверия к ней, включая такую важную ее составляющую как феномен стоимости, теоретическое осмысление которого весьма далеко от своего завершения.

Связано это, прежде всего, с тем обстоятельством, что экономическая наука, с одной стороны, посредством обоснованных регулирующих мер прямого либо опосредованного влияния призвана содействовать процессам концентрации и централизации производства и капитала, активизации привлечения инвестиционных потоков во все сферы и отрасли национальной экономики. С другой же стороны, и прежде, и в наши дни ученым-экономистам приходится решать не менее важную научно-практическую задачу поддержания и совершенствования механизма конку-

рентного рыночного ценообразования на товары и услуги с учетом многообразных факторов, предпосылок и реалий, непосредственно или косвенно влияющих на формирование их стоимости (ценности).

Между тем существование в прошлом и настоящем довольно широкого спектра альтернативных (зачастую взаимоисключающих друг друга) версий теории стоимости и их критическое осмысление лидерами различных школ, течений экономической мысли в различные периоды дает основание признать, что решение упомянутой задачи было и остается одной из наиболее трудноразрешимых проблем в экономической науке. Исключение составляет разве что довольно неосторожное высказывание одного из завершителей классической политической экономии Дж.С. Милля, прозвучавшее со страниц изданного в 1848 г. главного в творческом отношении его сочинения «Основания политической экономии». Имеется в виду та самая миллевская точка зрения, согласно которой в «законах стоимости» ничего более не осталось для разъяснения «современным и будущим писателям», поскольку «теория этого явления совершенно закончена» [1, с. 390].

Вышеприведенную позицию Дж.С. Милль, считавший себя (как, впрочем, и К. Маркс) убежденным приверженцем принципов *laissez faire*, думается, занял не случайно. Он, в сущности, безоговорочно принял творческое наследие своих наиболее авторитетных предшественников и соотечественников в лице А. Смита и Д. Рикардо, которые видели механизм формирования стоимости исключительно в сфере материального производства, то есть в сфере предложения. Как следствие, в поле зрения Дж.С. Милля и других приверженцев тандема Смит — Рикардо априори отсутствует осмысление проблематики постоянно меняющихся в сфере потребления (спроса) потребностей индивидов, что в принципе и обусловило возник-

новение ортодоксальных сентенций сугубо затратной интерпретации феномена стоимости и рыночного ценообразования [2, с. 74].

В частности, А. Смит в своем «Исследовании о природе и причинах богатства народов» (1776) концептуально обозначил две затратные теоретические версии происхождения стоимости. В соответствии с первой из них, в основе стоимости, несомненно, можно увидеть трудовые затраты только до тех пор, когда имела место «неразвитая» экономика, то есть когда земля еще не являлась объектом свободной купли-продажи, а также не состоялось «накопление» капитала. Согласно же второй смитовской версии, «в развитой» экономике, то есть в современной ему (рыночной!) системе хозяйствования, стоимость более не может проявляться через призму затрат труда (трудового происхождения). Отныне, поясняет ученый, становится необходимым учитывать проявление в основе стоимости суммы трех видов доходов — заработной платы, прибыли и ренты, обусловленных новыми формами разделения труда в экономике и, как следствие, возникновением мануфактур, фермерских хозяйств и иных предпринимательских структур. Иначе говоря, как заметит впоследствии (в постмануфактурном периоде) один из убежденных смитианцев Ж.Б. Сэй (с которым солидаризуются затем Т. Мальтус, Н. Сениор, Ф. Бастиа и другие адепты классической политической экономии), формирование стоимости в рыночной экономике обусловлено совокупными издержками производства. А это, с точки зрения указанных исследователей, означало, что первопричиной возникновения стоимости в товарном мире является взаимодействие всех трех главных факторов производства (труд, капитал, земля), а не отдельно взятые издержки (затраты) на труд.

Однако Д. Рикардо в своих «Началах политической экономии и налогового обложения» (1817), так же как и Ж.Б. Сэй считавший себя убежденным смитиан-

цем, во главу угла собственных суждений о природе и механизме происхождения стоимости поставил, как известно, «трудовую версию» природы возникновения стоимости и соответственно концепцию трудовых затрат («трудовая теория стоимости»). Именно рикардianская точка зрения была признана Дж.С. Миллем (называвшим себя в «Основаниях политической экономии» его последователем) настолько убедительной и доказательной, что он, как было отмечено выше, считал возможным заявить: впредь в «законах стоимости» ничего не осталось для каких-либо дополнительных разъяснений ни в настоящем, ни в будущем.

Во многом вследствие неприятия и критического осмысления затратных теорий стоимости на рубеже XIX–XX вв. в экономической науке стали складываться новые разнообразные версии маржиналистского и поведенческого направлений теорий стоимости. Ниже будут раскрыты общие и особенные черты тех концепций, на которых эти теории базируются.

Концепции, лежащие в основании маржиналистских теорий стоимости:

- концепция предельной полезности;
- концепция предельной полезности и предельных издержек производства;
- концепции предельной полезности и затрат труда.

Концепции, лежащие в основании поведенческих теорий стоимости:

- концепция поведения потребителя;
- концепция рынка несовершенной конкуренции;
- концепция поведения коллективных институтов.

Предваряя рассмотрение вопроса о сущности общих характерных черт и особенностей маржиналистского направления в развитии теории стоимости, отметим, что данное направление сформировалось в период произошедшей в последние 30 лет XIX в. маржиналистской революции. Причем наиболее важными и значимыми результатами последней явились, конечно же, как

широкое использование родоначальниками маржиналистской исследовательской парадигмы инструментария анализа предельных экономических величин, что само по себе немаловажно, так и новации, связанные с разработкой (через призму предельной полезности и предельной производительности благ) новых (незатратных) маржиналистских теорий стоимости. Авторами этих новаций на первом этапе маржиналистской революции (в 1870-е–1880-е гг.) явились К. Менгер, У.С. Джевонс и Л. Вальрас, а на втором этапе (в 1890-е гг.) — А. Маршалл, Дж.Б. Кларк и В. Парето, в сочинениях которых и были введены в научный оборот маржиналистские версии интерпретации теории стоимости.

Лидеры первого этапа маржиналистской революции, задействовав (кроме адептов австрийской школы маржинализма) в значительной мере опирающийся на достижения математической науки маржиналистский аналитический инструментарий, стали первооткрывателями принципиально новой (незатратной) теории стоимости, базирующейся на концепции предельной полезности экономических благ. Характеризуя данную теорию, необходимо отметить, что в ней недвусмысленно очевиден субъективистский (психологический) подход к осмыслению феномена стоимости в условиях совершенной (чистой) конкуренции и саморегулирующейся рыночной экономики. Тенденциозность умозаключений адептов этой теории стоимости подтверждается тем, что полезность, пусть и «предельная», формируясь в сфере потребления (спроса) и проявляя себя в рыночных ценах (денежном выражении стоимости) существует только в сознании человека. Отсюда становится понятным, что субъективная интерпретация стоимости в реальной действительности едва ли отвечает критерию измеримости, чтобы признать предельную полезность единственным началом в процессе формирования (существования) стоимости и рыночного ценообразования.

Одновременно с этим следует признать и то, что в творчестве субъективистской триады первой волны маржинализма Менгер — Джевонс — Вальрас, в духе классиков в качестве приоритетного присутствует также принцип каузального (причинно-следственного) анализа. Правда, разница исследовательских позиций здесь в том, что классики, как уже упоминалось, «причину» формирования стоимости товаров и механизм ценообразования усматривают в затратах (издержках), имеющих место в сфере производства, а субъективисты — в предельной полезности, формирующейся в сфере потребления (спроса). А это, в свою очередь означает, что для первых стоимость объективна, поскольку формируется поддающимися непосредственному измерению затратами в процессе товарного производства. Для вторых же стоимость всегда и неизменно субъективна, ибо, формируясь в результате субъективного восприятия потребителями предельной полезности товарной продукции в сфере спроса, характеризоваться некими измеряемыми, как у классиков, в сфере производства критериями (показателями) она (стоимость) не может, ибо вне сознания индивида в принципе не существует.

Однако, на втором этапе маржиналистской революции триада Маршалл — Кларк — Парето исключила в своем творчестве доминирование каузального аналитического метода, а заодно — субъективизма и психологизма. И во многом данная исследовательская позиция предопределила творческий успех А. Маршалла в выдвинутой им в своем шестикнижии «Принципы экономикс» (1890) новой — двухкритериальной маржиналистской теории стоимости. Здесь представляется важным обратить внимание на то обстоятельство, что глава кембриджской школы маржинализма А. Маршалл сделал достоянием научного экономического сообщества целостный функциональный анализ взаимодействия в процессе формирования стоимости

и рыночного ценообразования двух начал: предельной полезности и предельных издержек, введя в научный оборот синтезированную двухкритериальную теорию стоимости. Причем, аргументируя свою позицию, ученый оперирует маржиналистским умозаключением о том, что как «принцип издержек производства», так и «принцип конечной полезности» следует рассматривать в качестве составных частей некоего «всеобщего закона спроса и предложения», предлагая каждый из двух указанных «принципов» воспринимать не иначе, как одно из двух лезвий ножниц. «Когда одно лезвие неподвижно, — пишет он, — и резание осуществляется за счет второго, мы с беззаботной краткостью можем сказать, что режет второе лезвие, но такой вывод нужно защищать осторожно, ибо случай не из тех, когда можно ограничиться формальным заключением» [3, с. 282–283].

Не менее оригинальна и образна попытка А. Маршалла отобразить процесс анализа формирования стоимости посредством графической иллюстрации и последующих к ней комментариев. С этой целью, подобно современному ему ортодоксальным неоклассикам, не избежав статического осмысления реалий хозяйственной жизни, он представил функциональную взаимосвязь между ценами, спросом и предложением в рыночной системе хозяйствования. В то же время практически хрестоматийный контекст ныне обрели его логические суждения о том, что, как повышение, так и понижение цен на товары может иметь место и при превышении предложения над спросом, и при превышении спроса над предложением, приводя соответственно либо к снижению, либо к повышению рыночных цен.

Таковы, по-видимому, истоки обобщающих позитивных доводов М. Блауга, посредством которых он оценивал новаторскую сущность маршаллианской теории стоимости, характеризуя А. Маршалла как «глав-

ного правонарушителя», позволившего себе усомниться в числе прочего в том, что «на базе теории полезности делать простые выводы для теории благосостояния» едва ли правомерно. Более того, согласно Блаугу, глава кембриджской школы маржинализма отчетливо продемонстрировал скептическое отношение «к достижениям теории предельной полезности» на том основании, что в ней игнорируются «неравенство в распределении дохода и трудности при осуществлении значимых межличностных сопоставлений» [4, с. 329].

Несомненная приверженность инструментарию системного и маржиналистского исследовательского подхода к проблематике взаимодействия трех главных факторов производства (труда, капитала и земли) в процессе формирования основных видов доходов между «классами общества», а также осмысления природы происхождения стоимости, рыночного ценообразования очевидна в творчестве современника А. Маршалла и родоначальника неоклассицизма Дж.Б. Кларка. Имя и творчество главы американской школы маржинализма в научном экономическом сообществе обычно ассоциируются с открытием в его книге «Распределение богатства» (1899) некоего «закона предельной производительности» («Закона Кларка»). Но опираясь главным образом на последний, Дж.Б. Кларк, по сути, солидаризируется с постулатами маршаллианской двухкритериальной теории стоимости, признавая, что она проливает свет на механизм формирования стоимости и ценообразования на товарных рынках при одновременном взаимодействии там предельных издержек и предельной полезности.

Высоко оценивая творческие новации Дж.Б. Кларка с точки зрения их реальной научно-практической применимости на уровне конкретных хозяйствующих субъектов, то есть на микроэкономическом уровне, М. Блауг указывал на то обстоятельство, что на макроэкономическом уровне они едва ли могут быть приме-

нены и реализованы. Речь идет, в частности, о том, что теория предельной производительности Дж.Б. Кларка не может демонстрировать свое применение в масштабах экономики в целом. Обусловлено это, по Блаугу, тем, что на макроэкономическом уровне, то есть для всех рыночных субъектов одновременно, данная теория отнюдь не способна приводить к результатам, обусловленным действием «рыночных механизмов», которые могли бы быть признаны «справедливыми» и «выгодными». Полагая так, М. Блауг поясняет, что если на уровне национальной экономики какой-либо фактор производства окажется относительно дефицитным, что приведет «к установлению высокой цены на него», то это нельзя будет, в духе Кларка, объяснить ни «соображениями эффективности», ни представлениями «о справедливости». Ведь на самом деле, подытоживает он, «особого предельного продукта отдельно взятого производственного фактора» попросту не существует, поскольку в силу комплементарности факторов производства стоимость (ценность) любого предельного продукта должна рассматриваться как следствие «предельных продуктов» не только одного отдельно взятого фактора, а «всех остальных факторов» [4, с. 397].

В завершающей части исследования рассмотрим кратко сущностные черты возникшего в первой трети XX в. поведенческого направления в развитии теории стоимости, явившего собой качественно новое альтернативное дополнение в осмыслении феномена рыночного ценообразования в хозяйственной жизни вне контекста его затратной (тупиковой) интерпретации. К ярким новаторам в области данного направления теории стоимости необходимо отнести «отцов» институционализма Т. Веблена, Дж. Коммонса, У.К. Митчелла и их единомышленников, с одной стороны, а также одного из представителей новой (неортодоксальной) волны неоклассицизма Э. Чемберлина и его последователей, с другой. Благодаря этим

ученым стало очевидным, что с введением в научный оборот наряду с маржиналистским началом интерпретации теории стоимости еще и поведенческого начала, процесс формирования стоимости (рыночного ценообразования) в экономической науке отныне стало возможным характеризовать как результат синтеза — взаимопроникновения, взаимного дополнения многообразных экономических и социальных факторов (предпосылок).

Например, не отвергавший в своих размышлениях о природе и механизме формирования стоимости в современной ему рыночной экономике инструментарий предельного экономического анализа Т. Веблен, исходил из того, что наряду с экономическими предпосылками на процессы ценообразования непосредственно влияют также привычки, инстинкты, склонности и многие другие обуславливающие особенности поведения индивида факторы психологического свойства. Во многом солидарный с Т. Вебленом его коллега Дж. Коммонс в своих размышлениях о месте и роли поведенческих факторов в процессе рыночного ценообразования акцентировал внимание на обусловленности формирования «разумного» уровня стоимости на различных рынках еще и влиянием поведения коллективных институтов общества в рамках их многообразных правовых мер. И, в свою очередь, Э. Чемберлин, говоря о возможном влиянии на ценообразование в товарном мире дифференциации продукта посредством реальных и воображаемых факторов, поведенческую природу и механизм ценообразования увязывал с возможностями рекламы и повышения культуры сервиса на соответствующем товарном рынке.

В числе отдельных примечательных с точки зрения научной новизны нюансов в палитре поведенческих теорий стоимости обращает на себя внимание осмысление Т. Вебленом того, как следует воспринимать в процессе рыночного ценообразования поведение

«паразитирующей» части общества, названной им «абсентеистскими собственниками». По мысли ученого, классики, а вслед за ними и неоклассики, решение проблемы доказательной интерпретации теории стоимости сводят к попыткам «свести предназначение экономической науки к оценке благ без оценщика». Их цель при этом сводится к тому, чтобы иметь основание для утверждений о том, что будто им действительно удалось «выявить нормальную стоимость и нормальное состояние равновесия из нормальных уравнений спроса и предложения» [5, р. 175].

В связи с вебленовскими негативными оценочными суждениями в адрес теорий стоимости в современной экономической литературе широко распространилось концептуальное положение, именуемое «эффект Веблена». При этом научная сущность данной концепции Т. Веблена представляется очевидной и несомненной потому, что названный его именем «эффект» свидетельствует о совершенно реальном и закономерном влиянии поведения потребителей на процесс формирования стоимости и рыночного ценообразования (наряду с такими упомянутыми выше маржиналистскими ценообразующими факторами, как предельные издержки и предельная полезность).

Размышления о рыночном ценообразовании Дж. Коммонса с акцентом на определяющее значение в этом процессе поведенческого фактора изложены в его книге «Институциональная экономика» («Institutional Economics») и сводятся к умозаключениям о том, что абстрактная концепция редкости «классиков», с одной стороны, не способна объяснить природу и значение оценки «будущих благ». С другой стороны, в ней не учитываются реальные возможности влияния на формирование стоимости и ценообразование переговорных процессов с участием «коллективных институтов» общества, призванных привести к коллективным решениям. Вот почему, по Коммонсу,

вне контекста правовой сделки людей, отражающей их отношение к экономическому (физическому) благу с учетом подлежащего передаче (отчуждению) права и титула собственности на данное благо, трактовка стоимости невозможна [6, р. 390].

В этой связи уместным представляется отметить, что в последнее время свою солидарность с коммонсовской интерпретацией теории стоимости, базирующейся на концепции поведения коллективных институтов и проявляющей себя в их правовых решениях, выражают наряду с зарубежными исследователями и отечественные авторы, в числе которых можно назвать, например, В.Г. Гребенникова. Он, в частности, фактически вторит Дж. Коммонсу, утверждая, что «стоимость — это свойство определенной совокупности правоотношений» (цит. по: [7, с. 219]).

Поведенческое начало в теории стоимости, в духе Т. Веблена и Дж. Коммонса, очевидно также в творческом наследии У.К. Митчелла, в том числе в одной из его работ «The Backward Art of Spending Money». Кстати, в этом сочинении У.К. Митчелл весьма критически отзывается о маржиналистской интерпретации этой теории А. Маршаллом, высказывая убеждение в том, что политическая экономия сможет стать «полнокровной наукой» с присущими ей «количественными методами» только тогда, когда маршаллианская теория стоимости и его адептов впредь перестанет «признаваться единственно верной и исчерпывающей» [8, р. 371].

Наконец, один из первооткрывателей теории рынка с несовершенной конкуренции автор широко известного современному научному экономическому сообществу сочинения «Теория монополистической конкуренции: (Реориентация теории стоимости)» Э. Чемберлин — приверженец базирующейся на концепции «дифференциации продукта» поведенческого направления теории стоимости — высказал

не менее критичное, чем у У.К. Митчелла, суждение о маршаллианской интерпретации этой теории. Согласно Чемберлину, поскольку в теории стоимости А. Маршалла всегда неизвестными остаются «прочие условия» (имея в виду поведение потребителей на финансовых, товарных и других рынках), постольку в условиях монополистической конкуренции сами по себе «кривая спроса», «кривая предложения» и «точки их пересечения» совершенно «ничего не говорят нам о том, какая установится цена» [9, с. 44].

В завершение данного историко-экономического экскурса, посвященного осмыслению сущностных особенностей и альтернативных оснований трех основных направлений в развитии теории стоимости (затратного, маржиналистского и поведенческого), уместными представляются следующие обобщающие выводы и суждения.

1. Затратное направление в развитии теории стоимости в обеих его версиях, основанных соответственно на затратах труда («трудовая теория») или совокупных производственных издержках («теория издержек»), явилось благодатной почвой для споров, дискуссий и последующего качественного обновления этой теории и экономической науки в целом. Обусловило данную метаморфозу возникновение в последней трети XIX в. маржиналистского направления теории стоимости, вобравшего в себя базирующиеся на принципах предельного экономического анализа маржиналистские теории стоимости адептов субъективизма и раннего неоклассицизма.

2. В первой трети XX столетия благодаря заявившим о себе «отцам» институционализма и адептам новой неортодоксальной волны неоклассицизма — родоначальникам теорий рынка с несовершенной конкуренцией последовала еще одна метаморфоза. Принципиально новым последствием этой метаморфозы стало введение в научный оборот поведенче-

ского направления в области данной теории и поведенческих версий теорий стоимости, базирующихся на концепциях поведения потребителя, рынка несовершенной конкуренции, поведения коллективных институтов.

3. Маржиналистские и поведенческие теории стоимости явили собой реальную, а не воображаемую альтернативу затратным (тупиковым по своей сути) теориям стоимости. С учетом данного обстоятельства в научно-практических целях в контексте конкурентного рыночного ценообразования, качественного обновления экономической науки и повышения доверия к ней, непредвзятое осмысление теории стоимости должно основываться на тех содержащихся в маржиналистских и поведенческих теориях положениях, которые взаимно дополняют друг друга.

4. Формирование синтетической исследовательской парадигмы стоимости (на базе маржиналистских и поведенческих версий ее интерпретации), как это очевидно из концепции неоклассического синтеза Нобелевского лауреата по экономике П. Самуэльсона, предопределено всем ходом эволюции мировой экономической мысли. Более того, как им самим, так и всем современным научным экономическим сообществом сам термин «синтез», используется «для обозначения более широкого круга идей» [10, с. 211].

Список использованной литературы

1. Милль Дж.С. Основания политической экономии с некоторыми применениями к общественной философии / Дж.С. Милль. — Киев ; Харьков : Южно-Русское Книгоиздательство Ф.А. Иогансона, 1896. — 883 с.
2. Ядгаров Я.С. История экономических учений : учеб. пособие / Я.С. Ядгаров. — Москва : ИНФРА-М, 2013. — 480 с.
3. Маршалл А. Принципы экономической науки : в 3 т. / А. Маршалл. — Москва : Прогресс, 1993. — Т. III. — 351 с.
4. Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе / М. Блауг. — Москва : Дело Лтд, 1994. — 688 с.

5. Veblen T. *The Place of Science in Modern Civilization* / T. Veblen. — New York : B.W.Huebsch, 1919. — 509 p.
6. Commons J.R. *Institutional Economics* / J.R. Commons. — New York : The Macmillan Company, 1934. — 921 p.
7. Эволюция теории стоимости : учеб. пособие / под ред. Я.С. Ядгарова. — Москва : ИНФРА-М, 2010. — 253 с.
8. Mitchel W.C. *The Backward Art of Spending Money* / W.C. Mitchel. — New York : McGraw-Hill Book Co., 1937. — 500 p.
9. Чемберлин Э. Теория монополистической конкуренции (Реориентация теории стоимости) / Э. Чемберлин ; пер. с англ. — Москва : Экономика, 1996. — 351 с.
10. Самуэльсон П. Экономика : в 2 т. / П. Самуэльсон. — Москва : Алгон, 1992. — Т. II. — 416 с.

References

1. Mill Dzh.S. *Osnovy politicheskoi ekonomii s nekotorymi prilozheniyami k sotsialnoi filosofii* [Basics of Political Economy with some Supplements to Social Philosophy]. Kiev, Kharkiv, Yuzhno-Russkoe Knigoizdatel'stvo F.A. Ioganson Publ., 1896. 883 p.
2. Yadgarov Ya.S. *Istoriya ekonomicheskikh uchenii* [History of Economic Doctrines]. Moscow, INFRA-M Publ., 2013. 480 p.
3. Marshall A. *Principles of Economics*. London, New York, MacMillan & Co., 1890. (Russ. ed.: Marshall A. *Printsipy ekonomicheskoi nauki*. Moscow, Progress Publ., 1993. Vol. III. 351 p.).
4. Blaug M. *Economic Theory in Retrospect*. 4th ed. Cambridge University Press, 1985. 737 p. (Russ. ed.: Blaug M. *Ekonomicheskaya mysl v retrospektive*. Moscow, Delo Ltd Publ., 1994. 688 p.).
5. Veblen T. *The Place of Science in Modern Civilization*. New York, B.W.Huebsch, 1919. 509 p.
6. Commons J.R. *Institutional Economics*. New York, The Macmillan Company, 1934. 921 p.
7. Yadgarov Ya.S. (ed.). *Evolutsiya teorii stoimosti* [The Theory of Value and Its Evolution]. Moscow, INFRA-M Publ., 2010. 253 p.
8. Mitchel W.C. *The Backward Art of Spending Money*. New York, McGraw-Hill Book Co., 1937. 500 p.
9. Chamberlin E.H. *The Theory of Monopolistic Competition: A Reorientation of the Theory of Value*. Cambridge, MA, Harvard University Press, 1962. 410 p. (Russ. ed.: Chamberlin E. H. *Teoriya monopolisticheskoi konkurentsii (Reorientatsiya teorii stoimosti)*. Moscow, Ekonomika Publ., 1996. 351 p.).
10. Samuelson P. *Economics*. New York, McGraw-Hill, 1948. (Russ. ed.: Samuelson P. *Ekonomika*. Moscow, Algon Publ., 1992. Vol. II. 416 p.).

Информация об авторе

Ядгаров Яков Семенович — доктор экономических наук, профессор, департамент экономической теории, Финансовый университет при Правительстве РФ, г. Москва, Российская Федерация, e-mail: yakovyadgarov@mail.ru. ORCID: 0000-0002-7038-0630; SPIN-код: 9786-2838; AuthorID: 637941; WoS ResearcherID: Q-8231-2017.

Author

Yakov S. Yadgarov — D.Sc. (Economics), Professor, Department of Economic Theory, Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow, the Russian Federation, e-mail: yakovyadgarov@mail.ru. ORCID: 0000-0002-7038-0630; SPIN-код: 9786-2838; AuthorID: 637941; WoS ResearcherID: Q-8231-2017.

Для цитирования

Ядгаров Я.С. Вытеснение затратных теорий стоимости маржиналистскими и поведенческими — важнейший фактор качественного обновления экономической науки и возвращения доверия к ней / Я.С. Ядгаров. — DOI: 10.17150/2308-2488.2021.22(1).78-95. // Историко-экономические исследования. — 2021. — Т. 22, № 1. — С. 78-95.

For Citation

Yadgarov Ya.S. Replacing Cost-based Theories of Value with Marginalist and Behavioral as a Key Factor of Improving Economic Theory and Enhancing its Credibility. *Istoriko-ekonomicheskie issledovaniya* = *Journal of Economic History & History of Economics*, 2021, vol. 22, no. 1, pp. 78-95. DOI: 10.17150/2308-2488.2021.22(1).78-95. (In Russian).