

АВСТРИЙСКАЯ ШКОЛА

2
выпуск

Eugen von BÖHM-BAWERK

CAPITAL AND INTEREST

Vol. II. Positive Theory of Capital

Vol. III. Further Essays on Capital and Interest

Libertatian press
South Holland, Illinois

АВСТРИЙСКАЯ
ШКОЛА

2

выпуск

Ойген фон БЁМ-БАВЕРК

КАПИТАЛ И ПРОЦЕНТ

Том II. Позитивная теория капитала

Том III. Экскурсы

УДК 330(1-87)
ББК 65.01.3(4Гем)
Б45

Перевод с английского: В. Кошкин
(кроме 2-й книги 2-го тома)
Научный редактор: А. Куряев

Бём-Баверк О. фон
Б45 **Капитал и прибыль ; Т. 2 : Позитивная теория капитала ; Т. 3 : Эскурсы /**
Ойген фон Бём-Баверк ; пер. с англ. В. Кошкина под ред. А. В. Куряева. —
Челябинск: Социум, 2010. — 916 с.

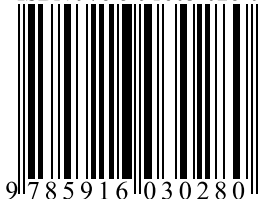
ISBN 978-5-91603-028-0

Ойген фон Бём-Баверк (1851—1914) — австрийский экономист и государственный деятель. Трижды был министром финансов Австро-Венгерской империи, назначался председателем Верховного апелляционного суда, избирался президентом Академии наук, являлся пожизненным членом верхней палаты парламента.

Настоящее издание включает в себя второй и третий тома главного теоретического труда автора «Капитал и процент» («Позитивная теория капитала» и «Эскурсы»). «Позитивная теория капитала» занимает особое место в истории экономической мысли. Ее появление ознаменовало собой завершение так называемой маржиналистской революции — перехода от классической политической экономики, основанной на трудовой теории ценности, к современной экономической теории, основанной на субъективной теории ценности. Вместе с дополнениями и экскурсами книга содержит полное изложение экономической теории. Бём-Баверк интегрировал субъективистскую теорию ценности и цены (основы которой были заложены Карлом Менгером и затем развиты Фридрихом Визером) с разработанными им теориями капитала и процента. Сформулированная Бём-Баверком знаменитая теория капитала как межвременной структуры промежуточных благ и околных методов производства вместе с концепцией процента как временного предпочтения настоящих благ по сравнению с будущими в дальнейшем стала основой для теории экономических циклов, созданной учеником Бём-Баверка Людвигом фон Мизесом и впоследствии развитой другими представителями австрийской школы, в частности Р. Штриглем и Ф. Хайеком.

УДК 330(1-87)
ББК 65.01.3(4Гем)

ISBN 978-5-91603-028-0



ISBN 978-5-91603-028-0

© ООО Издательство «Социум»,
перевод, 2010
© Издание на русском языке,
оформление, ООО Издательство
«Социум», 2010



Оглавление

От издательства	9
Предисловие к четвертому изданию	11
Предисловие к третьему изданию	13
Предисловие ко второму полутому	22
Из предисловия к первому изданию	23

ТОМ II. ПОЗИТИВНАЯ ТЕОРИЯ КАПИТАЛА

Введение	31
КНИГА I. ПОНЯТИЕ КАПИТАЛА И ЕГО ПРИРОДА	33
<i>Глава I.</i> Человек и природа — фундаментальные условия для производства материальных благ	35
<i>Глава II.</i> Природа капитала	44
<i>Глава III.</i> Полемика вокруг понятия «капитала»	51
1. Исторический обзор	51
2. Мое позитивное предложение	74
3. Критика других предложений	78
4. Выводы	122
<i>Глава IV.</i> Социальный капитал и частный капитал	129
КНИГА II. КАПИТАЛ КАК ОРУДИЕ ПРОИЗВОДСТВА	143
<i>Глава I.</i> Процесс капиталистического производства	148
<i>Глава II.</i> Важное параллельное явление, присущее окольным путям капиталистического производства	163
<i>Глава III.</i> Функции капитала в процессе производства	172
<i>Глава IV.</i> Теория образования капитала	180
КНИГА III. ЦЕННОСТЬ И ЦЕНА	205
Часть А. Ценность	205
<i>Глава I.</i> Два понятия ценности	207
<i>Глава II.</i> Сущность и происхождение субъективной ценности	215

<i>Глава III. Величина ценности. Универсальный принцип.</i>	
<i>Закон предельной полезности</i>	226
<i>Глава IV. Величина ценности благ, которые можно приобрести в любом количестве</i>	248
<i>Глава V. Особенности ценности в случаях, когда возможно различное использование благ – потребительная ценность и субъективная меновая ценность</i>	254
<i>Глава VI. Ценность комплементарных благ</i>	261
<i>Глава VII. Ценность производственных благ и вообще благ «высших (отдаленных) порядков». Соотношение ценности и издержек</i> . . .	270
<i>Глава VIII. Ценность и тягостность труда</i>	281
<i>Глава IX. Резюме</i>	287
<i>Глава X. Психологическое послесловие к теории ценности</i>	291
1. Гедонизм и теория ценности	291
2. Степень ценности и степень эмоции	307
3. Интеллектуальные требования, предъявляемые процессом оценки	315
Часть Б. Цена	321
<i>Глава I. Задачи теории цены</i>	323
<i>Глава II. Основной закон образования цены</i>	332
<i>Введение</i>	332
1. Образование цены при изолированном обмене	334
2. Определение цены при условии односторонней конкуренции покупателей	335
3. Определение цены при условии односторонней конкуренции продавцов	337
4. Определение цены при двусторонней конкуренции	338
<i>Глава III. Отдельные факторы, определяющие цену</i>	361
<i>Глава IV. Закон издержек</i>	377

КНИГА IV. ПРОЦЕНТ.	389
<i>Глава I. Настоящее и будущее в экономике</i>	391
Введение	391
Первое основание	401
Второе основание	403
Третье основание	412
<i>Глава II. Происхождение процента</i>	439
1. Первый основной случай. Ссуда и процент по ссуде	439
2. Второй основной случай. Покупка и продуктивное использование благ отдаленных порядков:прибыль на капитал предпринимателя	451
3. Третий основной случай. Процент на блага длительного пользования	488
4. Выводы	505
5. Процент в социалистическом государстве	511
<i>Глава III. Ставка процента</i>	518
1. Ставка процента в одиночных сделках	518
2. Ставка процента в условиях рынка. Простейший вариант	523
3. Хорошо развитый рынок капитала	546

ТОМ II. ЭКСКУРСЫ

<i>Экскурс I. Дальнейшие разъяснения и доказательства правила более высокой производительности оковых путей капиталистического производства</i>	573
A. Объяснения	574
B. Доказательства	595
<i>Экскурс II. О количественном соотношении новых изобретений, сокращающих сложившийся до их появления период производства, и новых изобретений, удлиняющих сложившийся до их появления период производства</i>	611
<i>Экскурс III. О некоторых эпистемологических возражениях против моего тезиса о более высокой производительности более длинных оковых методов производства</i>	625
<i>Экскурс IV. О роли «разумного отбора» применительно к правилу большей производительности более продолжительных оковых методов производства</i>	641

<i>Экскурс V.</i> О том, тождественны ли «производство с большим капиталом на душу населения» и «производство более продолжительными окольными методами»	658
<i>Экскурс VI.</i> Ответ на возражения д-ра Роберта Мейера на мою критику теории эксплуатации	684
<i>Экскурс VII.</i> О теории ценности комплементарных благ (о теории вменения)	689
<i>Экскурс VIII.</i> О ценности средств производства и соотношение между ценностью и издержками	721
<i>Экскурс IX.</i> О месте отрицательной полезности труда в теории ценности	752
<i>Экскурс X.</i> Об «измеримости» чувств	763
<i>Экскурс XI.</i> О мотивированности экономических действий в настоящем будущими потребностями	781
<i>Экскурс XII.</i> О связи между «третьим основанием» более высокой оценки настоящих благ и двумя остальными основаниями	801
А. Борткевич	803
В. Ирвинг Фишер	820
1. Фишер: §4 и математическое приложение	820
2. Фишер: §5	830
3. Фишер: §6	839
4. Фишер: §7	844
5. Взгляды Фишера на причины более высокой оценки	850
<i>Экскурс XIII.</i> Об развитии идей учения о благах длительного пользования в рамках теории капитала. Критические глоссы к теориям процента Касселя и Ландри	867
<i>Экскурс XIV.</i> О размере начального фонда, необходимого для обеспечения периода производства заданной продолжительности	893
Библиография	896
Именной указатель	905
Предметный указатель	910



От издательства

При жизни О. Бём-Баверка¹ его главное сочинение «Капитал и процент» вышло в трех изданиях, а в 1921 г. свет увидело четвертое, посмертное издание (без изменений). Первые три издания состояли из двух томов, имевших как общее название «Kapital und kapitalzins», так и собственные названия «Geschichte und Kritik des Kapitalzins-Theorien» и «Positive Theorie des Kapitals». «Exkurse» впервые появились как приложения к третьему изданию второго тома (вышедшему в двух частях с разрывом в три года). Половина «Exkurse» была опубликована в 1909 г., вторая — в 1912-м. В 1921 г. было опубликовано окончательное четвертое издание «Капитала и процента» в трех отдельных томах, которые имели следующие названия:

Abteilung 1. «Geschichte und Kritik des Kapitalzins-Theorien»;

Abteilung 2. «Positive Theorie des Kapitals»: Band 1. «Buch I—IV»;

Abteilung 2. «Positive Theorie des Kapitals»: Band 2. «Exkurse» («Экскурсы»),
где Abteilung — отдел, Band — том, Buch — книга.

Первый перевод первых двух томов на английский, сделанный преподавателем политической экономии из Глазго Уильямом Смартон, появился 1890—1891 гг. В настоящее время стандартным считается перевод 1959 г. Джорджа Ханке (George D. Huncke) и Ганса Сеннхольца (Hans F. Sennholz). Настоящий перевод выполнен с этого издания с использованием четвертого немецкого издания (Verlag Anton Hain K. G., Meisenheim/Glan, 1961); книга II «Позитивной теории капитала» переведена с немецкого по изданию 1961 г.

Русские переводы также имеют свою историю. Перевод второго издания первого тома появился в 1909 г. (пер. с нем. Л. И. Форберта под ред. и с предисл. М. И. Туган-Барановского). В 2008 г. издательство «Эксмо» перепечатало его (под ред. В. С. Автономова) в составе серии «Антология экономической мысли»². В начале 1990-х годов издательство «Прогресс» начало подготовку перевода «Позитивной теории капитала», и к началу 1992 г. книга фактически была готова к печати. Однако, к несчастью, издательству принадлежало огромное здание в центре Москвы. Неразумные действия директора издательства (гарантирование кредита на съемки некоего кинофильма, где обеспечением выступало занимаемое «Прогрессом» здание) привели к его банкротству. Нам удалось разыскать только четыре главы того перевода. Остальное пришлось переводить заново. Несомненно, задержка выхода русского перевода на 18 лет негативно сказалась на состоянии отечественной экономической науки.

Публикация «Позитивной теории капитала» в 1889 г. стала заметным событием в экономической науке. В последующие годы обсуждение проблем, затронутых в книге, вышло на первый план экономических дискуссий. Каждый экономист, писавший на темы капитала и процента, так или иначе реагировал на книгу Бём-Баверка. Высказалось около 100 авторов, причем один из них посвятил разбору книги около 250 страниц (см. наст. изд., с. 15). Столь живая дискуссия потребовала от автора издать сначала второе, а затем и третье издания, а также привела к появлению «Экскурсов».

¹ Биографический очерк о О. Бём-Баверке, написанный Й. А. Шумпетером, см. в: *Бём-Баверк О. фон. Избранные труды о проценте, ценности и капитале*. М.: Эксмо, 2008. С. 9—45.

² См.: *Бём-Баверк О. фон. Избранные труды о проценте, ценности и капитале*. М.: Эксмо, 2008.

«Позитивная теория капитала» занимает особое место в истории экономической мысли. Ее появление ознаменовало собой завершение так называемой маржиналистской революции — перехода от классической политической экономии, основанной на трудовой теории ценности, к современной экономической теории, основанной на субъективной теории ценности. Вместе с дополнениями и экскурсами книга содержит полное изложение экономической теории. Бём-Баверк интегрировал субъективистскую теорию ценности и цены (основы которой были заложены Карлом Менгером и затем развиты Фридрихом Визером) с разработанными им теориями капитала и процента. Сформулированная Бём-Баверком знаменитая теория капитала как межвременной структуры промежуточных благ и окольных методов производства вместе с концепцией процента как временного предпочтения настоящих благ по сравнению с будущими в дальнейшем стала основой для теории экономических циклов, созданной учеником Бём-Баверка Людвигом фон Мизесом и впоследствии развитой другими представителями австрийской школы, в частности Р. Штриглем и Ф. Хайеком¹.

Хронология изданий

KAPITAL UND KAPITALZINS			
GESCHICHTE UND KRITIK DES KAPITALZINS-THEORIEN		POSITIVE THEORIE DES KAPITALES	EXKURSE
КАПИТАЛ И ПРОЦЕНТ			
ИСТОРИЯ И КРИТИКА ТЕОРИЙ ПРОЦЕНТА		ПОЗИТИВНАЯ ТЕОРИЯ КАПИТАЛА	ЭКСКУРСЫ
1884	Первое		
1889		Первое	
1890	английский перевод Смарта		
1891		английский перевод Смарта	
1900	Второе		
1902		Второе	
1909	Русский перевод		
1909		Половина третьего	Половина первого
		под одной обложкой	
1912		Оставшаяся часть третьего	Оставшаяся часть первого
		под одной обложкой	
1914	Третье		
1921 посмерт- ное	Четвертое	Четвертое	Второе (названное «Четвертым»)
1959	Английский перевод Ханке и Сеннхольца (Libertarian Press, South Holland, Illinois)		
2008	Второе издание русского перевода 1909 г. (М.: «Эксмо»)		
2010		Русский перевод (Челябинск: Социум)	

¹ См.: *Мизес Л. фон*. Человеческая деятельность: Трактат по экономической теории. Челябинск: Социум, 2005; *Хайек Ф.* Цены и производство. Челябинск: Социум, 2008; *Strigl R.* Kapital und Produktion (русский перевод готовится к изданию); *Уэрта де Сото Х.* Деньги, банковский кредит и экономические циклы. Челябинск: Социум, 2008.

Предисловие к четвертому изданию

Четвертое издание второго тома «Капитала и процента», как и четвертое издание первого тома этого труда, представляет собой точное воспроизведение третьего издания. Но причина здесь другая. «История и критика теорий капитала и процента» завоевала себе репутацию авторитетного труда, текст которого его автор мог по праву считать законченным и окончательным, а ответственный редактор издания — неприкосновенным. Однако в то время как постановка проблемы в первом томе ни у кого не вызвала возражений, этого нельзя сказать о положительном решении этой проблемы, которую О. Бём-Баверк предложил во втором томе. У этого решения есть горячие сторонники и не менее горячие противники. Меня связывала с Бём-Баверком давняя дружба, поэтому мне выпала честь близко наблюдать самое начало его научных трудов; я хорошо помню, что уже самые первые его студенческие работы были связаны с фундаментальным объяснением феномена процента; я был свидетелем и того, как он продолжал свои занятия, несмотря на тяжелое бремя государственных обязанностей, и того, с какой радостью он всецело посвятил себя этой задаче, как только у него появилась такая возможность. У меня нет никаких сомнений в том, что проживи он дольше, он продолжил бы неумоимо трудиться над всесторонним развитием своих идей о проценте на капитал и ответами на все критические возражения против них, независимо от того, с какой стороны они исходят. Если бы он сам работал над четвертым изданием, в него вошла бы масса нового материала. Но кто теперь возьмет на себя смелость после его смерти решить, что именно он захотел бы добавить? Тема процента — одна из наиболее спорных в экономической теории; даже в рамках австрийской школы, представители которой по большинству фундаментальных вопросов экономической теории выступают единым фронтом, в этом же отношении существует раскол. В таких обстоятельствах единственное, что нам остается, так это считать последнюю редакцию книги завещанием О. Бём-Баверка, и заново издать ее в прежнем виде, несмотря на нашу уверенность в том, что сам он многое добавил бы туда.

Даже в таком виде «Позитивная теория капитала» еще долго будет занимать умы экономистов-теоретиков. Если не считать «Капитала» Маркса, ни одна теоретическая работа со времен классической школы так не будоражила мысль. Пройдет еще немало времени и многое еще будет написано на эту тему, прежде чем ученые придут к единому мне-

нию о его ценности. Но даже если в конце концов будет решено, что сформулированный Бём-Баверком фундаментальный принцип не является окончательным объяснением феномена процента, едва ли кто-то будет отрицать то необычное и поразительное влияние, которое его принцип оказал на экономическую теорию: отчасти за счет того, что этот принцип действительно распространяется на широкую сферу явлений, отчасти — в силу того, что его автор установил многочисленные плодотворные взаимосвязи между этим принципом и другими аспектами экономической мысли, отчасти — благодаря той ясности, с которой описано функционирование и взаимодействие этих связей. Даже если «Позитивная теория» Бём-Баверка не является последним словом в теории процента — она подобна вершине, с высоты которой можно предельно ясно и полно обозреть всю область экономической теории, и для того, чтобы наши теоретические знания смогли достичь еще больших высот, их путь должен пролегать через тот пик, дорожку к которому проложил Бём-Баверк.

Ф. Визер

Вена, июль 1921 г.





Предисловие к третьему изданию

Моя книга «Позитивная теория капитала» была впервые опубликована ровно двадцать лет назад. Когда впоследствии возникла необходимость в ее переиздании, работа в правительстве требовала от меня так много времени, что я был вынужден отказаться от всяческих попыток отшлифовать свою работу, так что второе издание стало просто перепечаткой первого. И лишь подготовка третьего издания дала мне, наконец, возможность, спустя долгие двадцать лет после опубликования книги критически взглянуть на всю структуру моей теории и дать себе и читающей публике отчет в том, насколько устойчивой она оказалась в свете развития экономической науки за прошедшие годы.

Любой, кто знаком с экономической наукой, понимает, что именно эти годы были для нее периодом бурного развития. Возрождение интереса к теоретическим исследованиям привлекло в эту область много талантливых и активных ученых. Но больше всего исследователей привлекали две крупных проблемы. Они стали источником вдохновения для реформаторов экономической теории, и именно им практически целиком посвящена моя книга. Я имею в виду проблемы ценности и капитала. Раздел науки, находившийся в фокусе моего внимания, оказался буквально наводнен книгами, статьями и брошюрами на всевозможных языках. Более того, значительная часть этих работ прямо обращалась к моим исследованиям. Иногда их авторы относились к ним дружелюбно, иногда враждебно; одни критиковали мои идеи, другие поддерживали их, а некоторые — развивали и дополняли.

В той мере, в какой это было физически возможно, я постарался ознакомиться со всеми крупными работами и максимально беспристрастно отнестись к сотням стимулирующих, конструктивных и критических идей, содержащихся в этой обширной литературе. Кроме того, я постарался сам стать критиком собственной теории, поскольку продолжительный перерыв в исследовательской деятельности и полная смена профессиональных занятий этому способствовали. Я попытался скептически взглянуть на свою теорию со стороны и с холодной расчетливостью шаг за шагом подвергнуть проверке ее внутреннюю логику.

Этим занятиям я полностью посвятил последние пять лет напряженной работы. Моей целью был повторный — критический и особенно самокритический — анализ всего материала. Полагаю, что в теории, которую я представляю на суд читателя в третий раз, я не оставил без

внимания ни одной детали. Мне не понадобилось вносить в нее каких-либо радикальных или фундаментальных изменений: добавлены многочисленные разъяснения и дополнения, детализированы многие рассуждения, а также усовершенствованы многие формулировки, но существенных изменений потребовалось сравнительно немного.

Прежде всего, никаких изменений в основных положениях теории. Если я не пребываю в полном заблуждении, то развитие событий не дает никаких оснований для того, чтобы отказываться от этих основных принципов. Наоборот, мне кажется, что они уже стали фактором, стимулирующим развитие этой области экономической теории, и оказали на нее определенное влияние. Поэтому мне представляется крайне маловероятным, чтобы в будущем произошел полный отказ от них.

Отнюдь не упрямство является причиной того, что я проявил больший консерватизм в деталях, чем ожидали от меня некоторые. Я лучше, чем кто-либо другой, осознаю, насколько бы это выглядело маловероятно, если бы мне удалось с первой попытки найти наиболее удачную формулировку фундаментальной идеи, правильность которой, как я смею надеяться, будет подтверждена на практике. Столь же маловероятно то, что мне удалось с первого захода открыть наиболее удачный из всех потенциально возможных способов организации сильно разветвленного и во многих отношениях малоизученного фактического материала. Я очень хорошо понимаю, что многие вещи можно выразить правильнее, яснее, а главное — проще, чем это получилось у меня. Я готов с энтузиазмом воспринять любые улучшения такого рода и уверен, что их будет много.

Однако не всякое любопытное изменение должно непременно считаться улучшением. И чем меньше мы склонны признавать прошлые достижения последним словом науки, тем более возмутительно и неприятно было бы, если бы мы снова отказались от чего-то устойчивого в пользу какой-нибудь блестяще сформулированной, но недостаточно продуманной идеи. Еще более прискорбно, когда несовершенная, но поддающаяся усовершенствованию концепция, заменяется концепцией неверной и ошибочной. Разумеется, твердолобое упорство также представляет собой нежелательную крайность. Но еще больше мне угрожала опасность впасть в другую, противоположную крайность, которая ничуть не меньше мешает обнаружить истину и при этом носит даже несколько комический характер; я имею в виду безосновательный отказ от верных точек зрения, высказанных мною ранее, ради куда менее обоснованных новшеств.

Так как я руководствовался изложенными выше принципами и стремился избегать обеих крайностей, то мое отношение к огромному большинству новых идей, появившихся за эти годы, было сдержанным

и осторожным. Состояние этой области экономической теории по-прежнему во многом можно охарактеризовать как бурление и хаос. Но ведь мы совсем недавно начали рассуждать систематически о многообразных, очень сложных временных отношениях, которые присутствуют в мире наших потребностей и благ. На этом этапе развития совершенно естественно, что неутолимая жажда открытий со стороны наших теоретиков вдохновляет их на всевозможные импульсивные и остроумные идеи (как критического, так и конструктивного характера); вдумчивое же осмысление и проверка этих предложений понемногу отступают на задний план. В силу этого мы можем добавить к предшествующим знаниям относительно немного новых знаний, которые можно считать окончательно установленными и подтвержденными. Что касается остальных идей, то для их разъяснения потребуется время, а пока следует направить усилия на то, что могло бы способствовать этому разъяснению. С моей точки зрения, самое важное — это подробные комментарии, способные устранить существующие и поныне многочисленные ошибки, а также предоставить более наглядные, чем раньше, примеры, иллюстрирующие значение и сферы возможного применения тех принципов, которые мы стремимся преподавать или оппорить в ходе конкурентной борьбы. И получилось так, что в этот раз я наряду со сравнительно небольшим количеством изменений дополнил свою теорию множеством пояснений.

Мне кажется, что необходимо отдельно прокомментировать некоторые особенности формальной организации материала в настоящем издании, и в особенности структуру того, как в нем отражена экономическая литература. Разумеется, мой долг состоял в том, чтобы учесть всю относящуюся к теме литературу. Несмотря на огромное количество опубликованных работ в этой области, в той степени, насколько это вообще в человеческих силах, я с ними ознакомился, особенно с текстами противников моей теории. «Ознакомился» означает, что я узнал об их существовании, внимательно прочитал и с максимальной беспристрастностью дал этим текстам возможность повлиять на формирование моих теоретических убеждений. В то же время вскоре я также выяснил, что совершенно невозможно ответить каждому критику в отдельности и столь же невозможно посвятить ответам на критику объем, сопоставимый с объемом исходных критических замечаний. Если бы я попытался это сделать, я бы никогда не закончил свой труд. Мне понадобилось бы ответить примерно сотне авторов, причем ответы должны были бы быть чрезвычайно пространными. Например, Штольцманн, удостоил меня поистине высокой чести, посвятив подробнейшей полемике с моими взглядами 250 страниц своей книги «Zweck in der Volkswirtschaft» («Цель в политической экономии»)!

Итак, я решил пойти по другому пути, с самого начала отказавшись от намерения дать полный ответ каждому из оппонентов в отдельности и посвятить этому столько же страниц, сколько занимает в совокупности их критика моей теории. В большинстве случаев я был вынужден отказаться не только от полемики с отдельно взятыми исследователями, но даже от упоминания их работ. Оставшемуся меньшинству я ответил сжато и лаконично, и лишь несколько критических замечаний подвигли меня на поистине исчерпывающий анализ затронутых проблем, включая самые их корни. И в этом последнем случае я не побоялся там, где это было необходимо, излагать свои возражения настолько подробно, что некоторые из моих ответов на критику вполне могли бы претендовать на статус монографии.

Я сделал это по двум причинам. Во-первых, осознанный отбор спорных вопросов для подробного рассмотрения позволил мне с использовать полемику в целях распространения знаний об объекте полемики и так глубоко, как мне бы хотелось, изложить некоторые особенно сложные и существенные пункты теории капитала. Кроме того, я максимально эффективно и естественно использовал замечания моих оппонентов в качестве основания для многих разъяснений в описанном выше понимании, которые я в любом случае желал бы добавить к своей собственной теории. Но, помимо всего прочего, я также преследовал еще более абстрактную цель, связанную с методологией теории капитала.

Разумеется, я заметил, что значительная часть ошибок и путаницы, которые, к сожалению, все еще типичны для этой области экономической науки, объясняются недооценкой одной часто встречающейся трудности и вытекающей отсюда недостаточной внимательностью. Прояснение проблем капитала невозможно (пожалуй, это очень быстро понимал всякий, кто пытался их разрешить) без активного использования дедуктивных рассуждений, т.е. без операций с гипотетическими ситуациями. А поскольку мы имеем дело с переплетением и взаимопроникновением многих факторов, эти дедуктивные логические цепочки, разрастаясь, приобретают такой внушительный масштаб, что возникает серьезная опасность, о которой много лет назад предупреждал еще Маршалл, хотя и в другом контексте.

По моему мнению, наиболее опасным врагом в этих длинных логических цепочках является слово. Считается, что слово — просто своего рода языковая одежда, футляр, облекающий реальные понятия, на которые это слово только указывает. Однако естественным образом встает вопрос о том, в какой степени мы объективируем то понятие, на которое указывает то или иное слово, иначе говоря, о том, насколько правдоподобно и корректно мы каждый раз представляем себе поня-

тие, которое облечено в то или иное слово. И если мы недостаточно серьезно относимся к этой стороне дела, если — как это часто бывает — мы простодушно доверяемся знакомому слову, не стараясь представить себе стоящее за ним содержание, то слово становится «футляром» в ином, негативном смысле. Оно скрывает от нас четкие, подлинные очертания истинного ядра понятия и мы, удовлетворившись поверхностной словесной оболочкой, перестаем видеть за ней это ядро. В подобных случаях, если такие слова-«футляры» встречаются в наших длинных дедуктивных рассуждениях постоянно, мы теряем всякую возможность проверить, действительно ли утверждения, сущность которых скрыта за словесной оболочкой, согласуются друг с другом в своих непередаваемых нюансах. Это ведет к диалектическим выводам, сделанным на основании того, как сочетаются друг с другом слова, причем подобные роковые промахи в области диалектики нередко бывают вплетены в пространные дедуктивные рассуждения, но особенно часто они встречаются в небрежно составленных интеллектуальных конструкциях, относящихся к теории капитала.

Я опасаясь, что перед лицом этой опасности многие мои коллеги-экономисты проявляют недостаточную бдительность. Они не понимают, что для защиты от этой опасности недостаточно одного ума и проницательности и что лучшее оружие против такой угрозы — это более скромные, если не сказать презируемые, добродетели, а именно осмотрительность, граничащая с педантизмом, и безграничное терпение, которое требуется для проверки и перепроверки гипотез. Как известно, люди не склонны прислушиваться к предупреждениям об абстрактной опасности. Поэтому я решил, так скажем, доказать все это экспериментально. Я полагаю, что могу и должен использовать для этой цели те конкретные типичные примеры, отобранные мной на том основании, что они отличались максимальной степенью проработки. Я стремился использовать их в качестве иллюстраций, чтобы указать на чрезвычайно недооцененные опасности и трудности, таящиеся в процессе выведения умозаключений. Я хотел показать, насколько серьезно и глубоко мы должны анализировать любое, даже самое простое утверждение на ту или иную тему. Я стремился продемонстрировать, насколько обманчивы и недостаточны те рассуждения — как положительные, так и критические — которые преждевременно переходят к выводам или внезапно обрываются по причине нехватки терпения или легкомысленной веры в невинность таких методов: как при конструировании, так и в ходе критики.

Я полностью отдаю себе отчет в том, что взял на себя поистине неблагодарную роль. Такие трудоемкие, подробные и тщательные изыскания, честно говоря, не могут претендовать на литературные лавры.

Я готов заранее согласиться с тем, кто пожалуется на пространный и заносчивый характер моих рассуждений. По моим собственным представлениям, в них содержится много того, что сам автор, безусловно, обязан выяснить для себя до того, как он возьмется за перо, но в обычных условиях не должен сообщать читателю, подобно исполнителю роли, который не демонстрирует публике свой подлинный характер. Когда я первый раз излагал свою теорию, я именно так и поступил. И только опыт показал, что такое относительно сжатое и общее изложение не могло обеспечить моей теории полную защиту от заблуждений. Этот опыт, а также упомянутая мной выше методологическая цель, призваны оправдать то обстоятельство, что на этот раз я осмелился привести несколько экспериментальных примеров, включающих целиком все исходные мыслительные конструкции. Думаю, мало кто из читателей сможет получить удовольствие от литературных достоинств этих текстов. Несмотря на это, такой способ изложения больше соответствует интересам моей теории, чем обычная манера отвечать на критику с помощью изящно сформулированных кратких замечаний и контраргументов. Обычно они служат достаточно убедительным доказательством лишь тех, кто и так разделяет мои взгляды; для сторонников иных точек зрения они не играют решающей роли.

Тем не менее я счел нужным сделать одну уступку в угоду литературным требованиям. Чтобы не загромождать основной текст моей книги, я решил вынести из него самые обширные обсуждения подобного рода и объединить их в дополнительный том, состоящий из серии «экскурсов». Таким образом, как и в прошлых изданиях, в данном тексте читателю предлагается цельное изложение моей теории капитала. Возможно, некоторым читателям этого будет достаточно. Дополнительные экскурсии, где содержатся дальнейшие подробности и разъяснения, предназначены в основном для экономистов, занимающихся исследовательской работой в области теории капитала. Я полагаю, им понятно, что потребность в этих экскурсах вызвана особенностями содержания современной экономической литературы и полемикой вокруг моей теории. Да, эти полемические заметки и комментарии, безусловно, необходимы в наши дни, но сам повод, вызвавший их, настолько случаен и мимолетен, что пока невозможно решить, достойны ли они (или какие-то из них) быть включенными в состав собственно теории без указания на непосредственную их причину. По моему замыслу эти экскурсии должны привести примерно к такому же результату, к которому обычно приводит обсуждение той или иной темы в профессиональных периодических изданиях, с той разницей, что в данном случае, как мне кажется, избранная мной систематическая форма изложения нужного материала приносит и мне, и читателю дополнительную пользу.

Я был вынужден сделать еще одно отступление от систематического изложения, о котором искренне сожалею. Дело в том, что в первоначальном виде мой текст включал главу преимущественно полемического содержания под названием «Спор о понятии капитала». Естественно, я был вынужден согласовывать свои нынешние дополнения с первоначальным текстом, несмотря на то что эти дополнения были обширными и гораздо более детальными, чем исходная глава. Я пошел на это крайне неохотно, потому что не считаю споры о понятии капитала чем-то особенно важным или интересным. Тем не менее в результате эта глава непропорционально разрослась; к сожалению, на сегодня это все еще необходимо. Я вынужден был пойти на эту кровавую жертву из-за доходящего до смешного состояния нынешних экономических представлений!

После всего сказанного читатели простят меня, если я обращусь к ним со следующей просьбой. Я прошу их воспринимать отсутствие упоминаний в моей книге о каком-то конкретном авторе или обстоятельстве исключительно в контексте сказанного в данном предисловии. Отдельно хотелось бы попросить читателей, во-первых, из того, что я не упоминаю ту или иную конкретную работу, не делать выводов о том, что я упустил ее из виду или не оценил по достоинству; во-вторых, отсутствие упоминания не означает, что я низко оцениваю ту или иную работу. Еще раз повторяю (и подчеркиваю), что у меня не было чисто физической возможности упомянуть всё, что достойно упоминания. И отбор того немногочисленного, о чем я упоминаю, и в особенности того, что я специально комментирую, не был связан с тем, насколько высоко я оцениваю ту или иную работу, и, безусловно, был связан не только с этим. Главным для меня была возможность использовать выбранный пример в качестве отправного пункта для плодотворного анализа и наглядного подтверждения того или иного теоретического положения, о чем я подробно писал выше. Наконец, в третьих, отсутствие в моей книге упоминания о чем-то не следует истолковывать в духе афоризма *Qui facit consentire videtur**.

Несмотря на консервативный характер третьего издания, я надеюсь, что оно вносит в мою теорию достаточное количество важных улучшений. Стимулами, вдохновившими меня на эти улучшения, я обязан многочисленным товарищам по цеху, с которыми меня объединяет общая цель. Я особенно благодарен профессору Викселлю за развитие моей теории и профессору Эджуорту за ценные замечания. Кроме того, я должен поблагодарить Ирвинга Фишера за те мысли, которые пробудили во мне его богатые идеями тексты; правда, должен при-

* Молчание — знак согласия (лат.). — Прим. перев.

знать, что в результате захватывающих исследований, к которым побуждали меня поставленные им интересные проблемы, я не стал его сторонником. То же самое можно сказать о моем отношении к живым и остроумно написанным работам Ландри, Касселя, Карвера и др.

Объем очередного издания книги существенно увеличился, так как в нее было добавлено много нового материала. В связи с этим, а также для того, чтобы не откладывать издания уже завершенных частей, я решил разделить материал на два полутома. В первом из них, который вы сейчас держите в руках, заключена первая, меньшая часть «Позитивной теории» и те (особенно пространные) «Экскурсы», которые затрагивают поднятые в ней вопросы, хотя я предполагал, что «Экскурсы» будут иметь статус самостоятельного приложения ко всей книге. Однако типография обещает, что после выхода в свет второго полутома обе части текста, с одной стороны, и «Экскурсы» целиком — с другой, смогут выйти в виде двух отдельных томов¹.

Я хотел бы использовать эту возможность, чтобы расширить содержание «Позитивной теории», дополнив ее анализом нескольких новых, не разобранных в ней до сих пор проблем. В частности, я хотел бы заполнить один прискорбный пробел, о существовании которого знал еще несколько лет назад. Это относится к старой работе Штольцманна «*Soziale Kategorie in der Volkswirtschaftslehre*» («Социальная категория в политической экономии»). Если мне простят использование обычных в подобных случаях, хотя и совсем неудачных клише, я бы выразился следующим образом. Речь идет об исследовании влияния так называемой «социальной категории»; иначе говоря, о попытке установить, как отношения власти, возникающие в рамках общественных институтов, могут воздействовать на так называемую «чистую экономическую категорию». В свое время я писал: «Важная проблема, удовлетворительного решения которой пока не найдено², состоит в том, чтобы выявить природу и меру воздействия, возникающего на каждой из двух сторон, и установить, на что способно каждое из них во взаимодействии с другим и в противодействии ему. Эта глава в социальной теоретической экономике еще не написана удовлетворительным образом... даже в том, что касается теории предельной полезности...».

Мне следовало бы заполнить сейчас этот пробел, однако по зрелом размышлении я решил, что эта тема, в силу ее общего характера, выхо-

¹ Прим. к четвертому изданию: третье издание «Позитивной теории капитала» вышло в двух полутомах: первый включал в себя книги I и II, а также соответствующие экскурсии, а оставшаяся часть работы составляла содержание второго полутома. В четвертом издании «Позитивная теория капитала» разделена на два тома; первый том содержит текст (книги I—IV), а вторая — экскурсии.

² Zeitschrift für Volkswirtschaft, Sozialpolitik und Verwaltung. Bd. VII (1898). S. 425f.

дит за пределы «теории капитала». В любом случае, чтобы включить ее изложение в книгу, потребовалось бы значительное время, а мне больше не хотелось перегружать и без того многократно и надолго откладывавшуюся переработку первоначального текста своей теории. Поэтому я сохраняю за собой право рассмотреть эту проблему несколько позднее в рамках отдельной работы, для которой мне еще предстоит найти время и силы. Пока я скажу только, что мои мысли по этому поводу очень сильно отличаются от представлений, которые излагает от своего имени Штольцманн в двух обширных трудах на эту тему. Я имею в виду работы «Soziale Kategorie in der Volkswirtschaftslehre» и «Zweck in der Volkswirtschaft». Столь же сильно они отличаются от тех взглядов, которые он мне приписывает в последней из указанных мной работ на основании искусственно скомбинированных предположений.

Чтобы сориентировать тех читателей, которые уже знакомы с моей книгой по ее предыдущим изданиям, я хотел бы добавить, что, не считая экскурсов, данный полутом сильно отличается от старого текста в двух местах. Третья часть книги I, где рассматривается «Спор вокруг понятия капитала», была расширена почти в два раза с учетом новых работ. В книге II появилась новая глава III под названием «Важный феномен, возникающий параллельно с окольными методами капиталистического производства». Если и есть еще какие-то изменения в тексте первого полутома, то они достаточно незначительны.

О. Бём-Баверк
Бадгаштайн, июль 1909 г.





Предисловие ко второму полутому¹

Во втором полутоме отдельная книга посвящена теории ценности и цены — книга III, — где эта теория по сравнению со вторым изданием была существенно расширена и дополнена. Я хочу обратить особое внимание читателей на новые разделы: «Заключение» и «Психологическое послесловие к теории ценности»; а также на небольшие дополнения к теории цены на с. 286ff., 295ff. и 304ff.

«Экскурсы», которые присовокуплены и ко второму полутому, довольно обширны и подробны, они были написаны с той же целью и в том же духе, что и экскурсии к первому полутому. Тому, кто в своих теоретических рассуждениях хочет ограничиться только половиной работы, они покажутся скорее обременительными. Меня это не пугает.

Поскольку на печать ушло немало времени — она началась еще осенью 1911 г., уже оказалось невозможно принять во внимание работы, опубликованные после лета 1911 г.

*О. Бём-Баверк
Вена, июнь 1912 г.*



¹ Ср. прим. на с. 20, сноска 1



Из предисловия к первому изданию

Несколько позже, чем ожидалось, я представляю читателю «Позитивную теорию капитала», продолжение «Истории и критики теорий процента». Самое главное в этой книге — теория процента. Если в предыдущей части этого труда я имел возможность, по крайней мере, в общих чертах следовать за уже имеющейся теорией, то здесь я даю объяснение феномена процента, идущее по совершенно новому пути.

Мне кажется, что я имею право сказать: «по совершенно новому пути», хотя отдельные важные мысли, на которых основано мое объяснение процента, до меня высказал Джевонс. Однако Джевонс не дошел до того решающего поворота, после которого он смог бы дать объяснение феномена процента, соединив собственные мысли с некоторыми другими, неизвестными ему рассуждениями; вышло так, что Джевонс остался в плену мнений старой школы относительно теории процента, несмотря на новизну его идей, которые он высказал вне всякой связи с теорией процента и использовал в совершенно других целях. Кроме того, я не заимствовал у Джевонса тех рассуждений, которые нас с ним объединяют, а пришел к ним самостоятельно, задолго до того, как познакомился с работами Джевонса. В силу этого считаю, что должен нести полную ответственность за разработанную мной теорию процента, вне зависимости от того, какая судьба ей выпадет: счастливая или горькая.

Я хотел бы сделать два замечания о своем подходе к этой теме.

В моей книге преимущественно используется способ изложения, который принято называть — зачастую с легким оттенком осуждения — «абстрактным». Тем не менее я заявляю: в моей теории нет ничего, что не опиралось бы на *эмпирическое* основание, просто существуют разные способы обращения с эмпирикой. Эмпирические факты, на которые мы опираемся, можно черпать из истории экономики, можно — из статистики, а можно — из скромных непосредственных наблюдений за повседневной жизнью. Ни один из этих трех способов не может претендовать на монополию, у каждого из них есть особая, своеобразная область применения. То, что исторические и статистические исследования, по сравнению с повседневными наблюдениями, предоставляют нам гораздо больше эмпирического материала, и то, что сфера таких исследований гораздо более обширна, заложено в природе вещей. В то же время они в некоторой степени представляют собой теоретическое обобщение. Я уверен, что истинную природу и за-

коны ценности благ так долго не удавалось понять потому, что при поверхностном анализе некоторые бросающиеся в глаза факты якобы противоречили этим законам, несмотря на то что на самом деле это были просто сложные случаи. Чтобы мою теорию капитала не постигла та же участь, я попытался с помощью дополнительных разъяснений предупредить такого рода замечания. Конечно, я смог ответить заранее не на все потенциально возможные замечания, а лишь на те, которые, как я полагал, вполне могут прийти в голову критически настроенному читателю. И хотя я дал разъяснения только по тем вопросам, которые представлялись затруднительными мне самому, таких отступлений оказалось больше, чем я предполагал, и они, как любые отступления, не способствовали гладкости изложения. Они как бы просеивают экономические события сквозь крупное сито, через ячейки которого проскальзывает множество легких, незначительных, а подчас в большей степени внутренних черт экономической жизни. Если бы мы вздумали привлечь их в исследовательских целях (а знание их абсолютно необходимо для решения многих научных проблем), то нам не осталось бы ничего иного, как прибегнуть к помощи метода личных наблюдений, относительно узкого, но проникающего более глубоко.

Таким образом, я старался в равной мере использовать все три источника исследования. Я с благодарностью принял и широко использовал то, что мне смогли предложить история экономики и статистика, даже если первичный материал сам по себе, без дополнительных изменений, не совсем подходил к моим рассуждениям. Но материала, полученного таким способом, было совершенно не достаточно для решения моей задачи. Именно теория капитала должна учитывать множество фактов, не зафиксированных историей и статистикой. Отчасти это необходимо потому, что последние неспособны к этому по своей природе, отчасти потому, что до сих пор их внимание к роли подобных фактов не привлекалось. Например, что может сказать история и статистика по такому важному для объяснения феномена процента вопросу: имеют ли скоропортящиеся товары независимую и устойчивую полезность? И много ли можно узнать из истории и статистики об истинных причинах, определяющих разницу между субъективными оценками настоящих и будущих благ? Или много ли мы можем почерпнуть разъяснений, связанных — по крайней мере до настоящего времени — с реальным соотношением величины «национального фонда средств к существованию» и средней продолжительности производственного цикла в отдельно взятой стране? Здесь мне пришлось волей-неволей обратиться к другим источникам и способам познания, помимо истории и статистики.

И я могу найти свидетелей того, что я поступил правильно и не мог поступить иначе. Применительно к данному вопросу это представители классической экономики, а именно лидеры и приверженцы самой «исторической школы». Так, в немецкой экономической науке историко-статистическое направление безраздельно господствует целых 30 лет. И все же за весь этот долгий период не было сделано ни единой попытки решить серьезную проблему процента историческим методом, хотя в дискуссиях она всегда находилась на первом плане. Пожалуй, ближе всего к историческому способу рассмотрения подошел Родбертус с его крупномасштабным историческим сопоставлением разных форм, в условиях которых экономически господствующие классы в разные эпохи присваивали лучшую долю национального продукта труда. Но, если быть точным, даже Родбертус этими историческими экскурсами просто создает свою «теорию эксплуатации», подлинная разработка которой происходит исключительно абстрактно-дедуктивным вооружением классической школы, средствами рикардианской теории трудовой ценности. Что же касается непосредственно признанных лидеров исторического направления, то Рошер составил свою теорию процента из элементов, заимствованных частично у Ж.-Б. Сэя, частично у Сениора, т.е. полностью заимствованы из «доисторической теории». В то же время Книс, опираясь на идеи Германна, создал теорию «использования благ», которая никак не связана с историей и статистикой. Наоборот, по крайней мере, я в этом убежден, она вообще лишена всякого индуктивного основания и представляет собой (довольно неудачный) плод умозрительного заключения.

Если даже представители исторической школы при исследовании проблем капитала не полагаются на характерные для них методы, прибегая к в иных случаях чуждому для них методу исследования, то никто меня не упрекнет, если я буду действовать так же, как они. Я свободен — или я по крайней мере стараюсь быть свободным — от всякой методологической однобокости. Я убежден, что не существует единственно допустимого метода исследования: напротив, хорош любой метод, который в каждом конкретном случае ведет к познанию. И в зависимости от многообразной природы отдельных проблем, возникающих на нашем пути, это может быть то один, то другой метод. Судя по всему, я пользуюсь методом исследования, который является самым подходящим для особой природы теоретических проблем капитала: абстрактным по форме, но эмпирическим по своей сути; причем, как мне кажется даже более эмпирический, чем могут заявить о своем методе сторонники исторической школы, преследующие в своих исследованиях ту же цель.

А теперь второе замечание.

Основные идеи моей теории процента, как мне кажется, необыкновенно просты и естественны. Если бы я удовольствовался простым и компактным нанизыванием друг на друга этих основных идей, избегая, однако, любых подробных казуистических рассуждений, то я бы тем самым выступил с теорией, которая при меньшем объеме произвела бы впечатление большой, граничащей с естественностью простоты. И, несомненно, стало бы существенным преимуществом для ее силы убеждения. От этого преимущества я неохотно, но вполне сознательно отказался. Как раз применительно к теории капитала, где уже было представлено так много правдоподобных концепций, которые впоследствии оказывались ошибочными, мне приходилось ожидать критически настроенной публики, причем предполагалось, что именно самые преданные и внимательные мои читатели будут самыми взыскательными критиками. В свете этих обстоятельств мне показалось, что это в высшей степени важная задача – выстроить прочную, легкую и привлекательную конструкцию своей теории. В результате я предпочел перегрузить свои рассуждения многочисленными детальными доказательствами, множеством точных до педантизма формулировок и т.п., нежели делать критические пункты поводом для сомнений и недоразумений.

На этом пути одно обстоятельство создает специфические проблемы. В любой теории, которой присущи некоторые масштабность и сложность, есть пункты, объяснение которых дается непросто. Это бывает связано с какими-то казуистическими особенностями и представляет трудность даже в том случае, если уже известен общий принцип, помогающий найти решение. И подобно многим неоспоренным возражениям, эти особенности, поскольку их не удастся свести к этому общему принципу, мешают правильному пониманию теории. Подобные пункты случайно и довольно часто обнаруживаются в таких тесно связанных между собой теориях ценности и капитала. И именно в связи с теорией ценности я на собственном опыте убедился, как сильно нерешенные вопросы такого рода могут мешать признанию даже самой совершенной общей теории. Ибо, по моему убеждению, люди так долго уклоняются от правильного понимания сущности и законов ценности благ лишь потому, что на их пути встречаются некоторые бросающиеся в глаза факты, которые при поверхностном рассмотрении кажутся противоречащими этим законам. В действительности же они просто были запутаны и носили казуистический характер. Чтобы мою теорию капитала не постигла та же участь, я попытался заранее выявить возражения подобного рода путем соответствующих экскурсов. Разумеется, мне удалось охватить не все мыслимые возражения, а только те, появление которых среди критически настроенных читателей показалось мне одновременно и возможным, и, с другой стороны,

достаточно сложным. И все равно таких поводов для отступления от основной темы оказалось гораздо больше, чем мне представлялось желательным для гладкости изложения.

В результате естественный порядок изложения моей теории может показаться парадоксальным. Усилия, приложенные мной для того, чтобы убрать трудности с пути читателя, отчасти создали впечатление, что моя теория чрезвычайно сложна. Несомненно, многие читатели обогнули «подводные камни», сами того не подозревая и без особых усилий, но поскольку я счел своим долгом указать на эти подводные камни и ради того, чтобы обогнуть их, выбрал более безопасный, хотя и тернистый путь, то и само путешествие к истине стало более длительным, трудным и утомительным. Разумеется, я надеюсь, что мне удалось извлечь из этого пользу. Ведь, в конце концов, вряд ли кто-то ожидал, что путь к решению такой запутанной, по общему мнению, задачи не потребует умственных усилий. Тем не менее по такому случаю я хотел бы обратиться к читателям с одной просьбой. Я хотел бы попросить их после прочтения моей книги с начала до конца, со всеми отступлениями и казуистикой, перечитать ее, *пропуская эти отступления и разъяснения*. Я надеюсь, что если основные утверждения моей теории избавить от всех подробностей и дополнений, она будет производить впечатление простоты и естественности, поскольку она построена на очень простых рассуждениях. Я решился пожертвовать этим для того, чтобы предупредить возможные критические замечания. Возможно, я преувеличил эту опасность, но в целом мне кажется, что мое решение оправданно...

Инсбрук, ноябрь 1888 г.



ТОМ II



ПОЗИТИВНАЯ
ТЕОРИЯ
КАПИТАЛА



ВВЕДЕНИЕ

Нзлагая любую систему экономических взглядов, мы, как правило, встречаемся с термином «капитал» и с теорией капитала дважды, в двух различных областях: первый раз, когда речь идет о производстве, второй раз — когда анализируется распределение благ. Первый раз капитал представляют нам как орудие производства, как рычаг, которым пользуются люди, чтобы более успешно извлекать из природы различные виды благ. Во второй раз капитал фигурирует в качестве источника поступлений или фонда, приносящего доход. Мы видим, что в ходе общественного распределения продукта совместной творческой деятельности членов общества капитал выполняет роль магнита, привлекая некую долю общенационального производства и предоставляя ее владельцу капитала в виде дохода. Иными словами, он выступает как источник процента.

Когда мы слышим, что капитал помогает производить блага и обеспечивать благами владельца капитала, это неизбежно наводит на мысль о том, что между двумя этими феноменами существует тесная связь и что один вытекает из другого. И действительно, экономическая наука поспешила целиком и полностью согласиться с этой идеей. Она была заворожена поразительной симметрией между тремя великими факторами производства (природой, трудом и капиталом) и тремя великими классами дохода (земельной рентой, заработной платой и процентом на капитал). Соответственно, со времен Сэя и до наших дней экономическая наука учила, что три этих класса доходов представляют собой не что иное как вознаграждение трех факторов производства, и в частности, что процент представляет собой компенсацию, которую в процессе распределения плодов производства общество предоставляет фактору под названием «капитал» в знак признания его заслуг перед производством. В основе многих теорий процента лежит та или иная вариация на эту тему, однако наиболее краткая и в то же время наиболее наивная формулировка содержится в «теориях производительности». Эти теории прямо утверждают, что процент является естественным плодом присущей капиталу врожденной силы производительности¹.

Хотя я и нахожусь в самом начале рассказа о моей теории капитала, мне кажется своевременным и правильным особо подчеркнуть, что эта

¹ См.: *Böhm-Bawerk. Geschichte und Kritik der Kapitalzinstheorien*. 2. Aufl. Innsbruck, 1900. S. 128ff. und 4. Aufl., Jena, 1921. S. 96ff. [*Бём-Баверк. История и критика теорий процента*. М.: Эксмо, 2008. С. 365.]

мысль, хотя и кажется простой, естественной и убедительной, лишает того, кто попал под ее обаяние, всякой возможности непредвзято отнестись к проблеме капитала. Даже если отбросить все прочие соображения, есть одна вещь, которая должна непременно вызвать подозрения. Дело в том, что в областях, относящихся к двум указанным феноменам, даже само слово «капитал» используется в разных значениях. Разумеется, весь «капитал», который служит орудием производства, способен приносить процент, но не наоборот: здание, лошадь, библиотека с платным абонементом и т.п. приносят владельцу процент, но не имеют никакого отношения к производству новых благ. Итак, поскольку в рамках теории дохода понятие капитала включает объекты, которые не относятся к капиталу с точки зрения производственного процесса, то это само по себе означает, что способность приносить процент нельзя считать просто проявлением присущей капиталу производительности. В данном случае мы имеем дело не просто с одной движущей силой, которая действует в нескольких направлениях и даже не с двумя группами феноменов, настолько тесно связанных между собой, что объяснение одного целиком и полностью совпадает с объяснением другого, а с феноменами, относящимися к двум разным областям. В центре этих областей расположены объекты, очень сильно отличающиеся друг от друга; с этими объектами связаны совершенно разные научные проблемы, пути решения которых следует искать по отдельности. Единственное, что есть общего у этих принципиально разных проблем, это то, что волей случая они оказались связаны с одним и тем же термином, с термином «капитал». *Возможно*, что кроме общего имени между двумя этими проблемами и двумя группами феноменов существует и фундаментальная связь. Ниже мы увидим, что она действительно есть, но ее нужно *обнаружить*, просто *исходить из ее существования* как из чего-то само собой разумеющегося нельзя. И если мы не готовы с самого начала вообще отказаться от претензий на объективность и от стремления открыть что-то новое, то нам следует отбросить любые готовые представления о том, являются ли производительная функция капитала и его способность приносить процент на капитал проявлениями одного и того же качества или параллельными проявлениями различных качеств.

Я сознательно разделил две указанных проблемы пространственно, чтобы подчеркнуть их раздельность. Поэтому одна из книг в составе этого тома посвящена изложению теории капитала как *орудия производства*, а другая — теории *процента*. Но перед тем, как перейти к первому из этих вопросов, я желал бы посвятить отдельный раздел этой книги другой задаче. Нам следует попытаться понять, в чем состоит содержание и природа того, что мы называем многозначным словом «капитал», так как многочисленные объяснения и толкования, предложенные многими поколениями экономистов, не только не прояснили этот вопрос, а напротив, еще больше его запутали.

КНИГА I



ПОНЯТИЕ КАПИТАЛА И ЕГО ПРИРОДА



Глава I

ЧЕЛОВЕК И ПРИРОДА – ФУНДАМЕНТАЛЬНЫЕ УСЛОВИЯ ДЛЯ ПРОИЗВОДСТВА МАТЕРИАЛЬНЫХ БЛАГ

Почти в каждой системе экономических взглядов и почти в каждом учебнике экономической науки мы встречаемся с обсуждением вопросов, относящихся к области естественных наук, обычно — в главах, посвященных производству. Нам сообщают, что создание новых благ не означает создания новых веществ, потому что материя дана и ее невозможно «увеличить». Мы узнаём, какие вещества и силы вносит в процесс производства природа, какую роль играют в нем механические, химические и органические силы природы, какое значение для развития производства имеют климат, тепло, влажность, какие физические и технические принципы лежат в основе действия машин, и многое, многое другое.

Разумный человек не станет возражать против принципа, лежащего в основании этого обычая. В этой форме, сознательно или бессознательно, мы отдаем должное одному из главнейших принципов человеческого знания — принципу единства науки. Со времени Фрэнсиса Бэкона считается, что ни одна из научных дисциплин не способна объяснить до конца все факты, с которыми она имеет дело, каждая прерывает свои объяснения на полпути, чтобы доверить их продолжение одной из смежных наук. Если мы хотим предложить читателю нечто большее, чем бесплодные осколки знания, мы должны по меньшей мере снабдить аппарат собственной науки зубчатой передачей, чтобы связать ее с объяснительными шестеренками из смежных дисциплин, указав таким образом путь, по которому он может дойти до заключительных выводов.

С нашей стороны, со стороны теоретиков, было бы, однако, дерзостью считать, будто обращение к тому, что вполне уместно называть «пограничными истинами», служит исключительно завершенности наших рассуждений и просвещению наших читателей. Если правильно пользоваться такими истинами, они приносят огромную пользу для самого нашего исследования, предоставляя нам средство для проверки нашей работы и препятствуя нашей склонности строить теоретические конструкции (целиком или отчасти) из воздуха и легкомысленно высказывать от лица политической экономии какие-либо утверждения, чьи предпосылки или следствия с точки зре-

ния естественных наук или психологии оказываются полной чужью. Надеюсь, что меня поймут правильно. Я совершенно не хочу сказать, что экономическая наука должна изменить своей природе и превратиться в психологию или в одну из естественных наук. Я просто стремлюсь подчеркнуть, что она не должна находиться в конфликте с этими науками. Ведь согласно принципу единства научного знания то, что неверно с точки зрения психологии или естественных наук, неверно и с любой другой точки зрения. Наиболее действенный способ избежать непреднамеренных и неявных искажений фундаментальных истин состоит в том, чтобы сформулировать эти истины явным образом, четко и точно.

Тема моей книги такова, что по отношению к ней требование опоры на здоровые, естественные основания приобретает особую важность, а любое нарушение этого требования будет приводить к очень большому ущербу. Поэтому у меня есть более чем серьезная причина, чтобы, следуя старому доброму обычаю, присовокупить к моей теории несколько определенных и фундаментальных истин, относящихся к смежной области естественных наук. Не нужно опасаться, что я буду злоупотреблять обращением к смежным дисциплинам и обременю читателя избытком подробностей. Те немногие истины, которые я намерен изложить, в узком смысле можно отнести к сфере естественных наук, но они имеют настолько универсальный характер, что с практической точки зрения уже не принадлежат никакой конкретной науке и стали общей собственностью. Они признаны всеми, общеизвестны и уже давно не вызывают споров среди экономистов. Только одно обстоятельство отличает то, что намерен сделать я, от того, как их обычно излагают. Я собираюсь изложить эти истины не просто в виде отдельных абзацев, а так, чтобы они стали частью духа моей теории. Обычно в книгах по экономической теории естественнонаучным отступлениям отведен собственный уголок, и они служат скорее для украшения, чем для обогащения теории. В одной из глав они выставлены напоказ, а в следующей уже забыты, и автор высказывает противоречащие им утверждения. Я буду стремиться не забывать их, а наоборот, ненавязчиво сохранять связь с ними всегда, когда от этого будет что-либо зависеть, — а такие ситуации применительно к вопросу о капитале возникают особенно часто. Это никоим образом не означает, что по своему характеру моя теория будет относиться к сфере естественных наук. Я имею в виду исключительно то, что это должна быть такая экономическая теория, которая не противоречит естественным наукам.

Люди стремятся к счастью. Это наиболее банальное и, безусловно, наиболее неопределенное обозначение множества усилий, направлен-

ных на то, чтобы стать причиной событий и условий, которые обеспечивают максимально приятные ощущения или же, наоборот, превращают неприятные. Мы можем заменить «стремление к счастью» другими словами и сказать, что люди стремятся к самосохранению, саморазвитию, к максимальному улучшению своей жизни; наконец, можно с тем же успехом сказать, что они стремятся к максимально возможному удовлетворению потребностей. Термины «потребность» и «удовлетворение потребности» всегда на кончике языка у экономиста, но в конечном счете потребность означает неосуществленное желание перейти в желанное или более желанное, чем нынешнее, состояние, а «удовлетворение потребности» означает успешное завершение этого перехода.

Весь физический мир подчиняется закону причины и следствия. Этот закон, в частности, требует, чтобы у каждого результата была какая-то причина. Человек и условия его существования находятся в сфере действия этого закона и не являются исключением из него. Ни одно из тех изменений к лучшему в положении человека, которое мы называем «удовлетворением потребностей», не может произойти, если оно не является результатом действия какой-то причины; любое удовлетворение зависит от наличия подходящего средства удовлетворения. Если мы скажем: «подходящее средство для удовлетворения человеческих потребностей» или — что означает то же самое — «причина изменений к лучшему в положении людей», мы получим определение термина «благо»¹.

Человек, у которого есть потребности, находит блага для их удовлетворения в разных областях мира, в котором он живет: как мира людей, так и мира вещей. По очевидным причинам, в рассмотрение которых мы не будем сейчас углубляться, слово «благо» имеет разное значение в двух этих мирах. С одной стороны, мы называем благами не людей, хотя именно они приносят нам пользу, а те услуги, посредством которых они ее приносят. С другой стороны, мы называем благами различные вещи и, добавляя к ним определение «материальные», отделяем их от личных средств. В дальнейшем я оставляю в стороне личные блага (в смысле личного имущества, личных вещей) и рассматриваю исключительно материальные блага.

Материальные блага являются частью внешнего, природного мира, т.е. природными объектами. Их свойства и сущность относятся к сфере природы и подчиняются ее законам. То, что принадлежащие людям

¹ См.: *Menger*. Grundsätze der Volkswirtschaftslehre. Wien, 1871. S. 1f. [Менгер К. Основания политической экономии // Менгер К. Избранное. М.: ИД «Территория будущего», 2005. С. 65 и сл.]

блага предназначаются для достижения целей «венца творения», не означает, что они перестают подчиняться законам природы. И сам человек в том, что касается природной сферы его существования, тоже полностью подчинен законам природы. Материальные блага могут возникнуть только тогда, когда законы природы это позволяют и требуют. Они прекращают свое существование, если, согласно законам природы, разрушение их предыдущей формы является неизбежным следствием воздействия нового сочетания природных сил. Эти блага неспособны оказать на человека ни малейшего воздействия ни к лучшему, ни к худшему, за исключением случаев, когда такое воздействие является неизбежным следствием данного конкретного сочетания веществ и сил.

Сказанное выше общеизвестно; настолько, что эти утверждения не нуждаются в формальном доказательстве и вряд ли кто-нибудь будет в них всерьез сомневаться. Однако это не препятствует тому, что в определенных обстоятельствах ими склонны пренебрегать. В результате возникали теории, которые, хотя и не отрицали этих фундаментальных истин прямо, были с ними несовместимы. Поэтому у теоретика есть все основания повторить их и, более того, рассмотреть следствия из них для тех областей, где эти истины чрезвычайно подходят для того, чтобы стать фундаментом экономической теории, а именно в области функции и происхождения благ, теории *использования благ* и теории *производства благ*.

В другой части этой книги я уже изложил теорию использования благ¹. Там я показал, что материальные блага представляют собой материю в форме, которая позволяет направить содержащиеся в ней природные силы на цели, благоприятные для людей. Я продемонстрировал, что извлекаемое из них преимущество, благоприятное для человека, становится доступным только в виде конкретных проявлений этих природных сил, т.е. с помощью непосредственного применения их энергии. Я отметил, что существует лишь один способ их использования или употребления, который можно описать следующим образом. Человек в подходящий момент высвобождает заключенную в этих благах способность полезного использования и сознательно соединяет эти качества с объектом, на который они должны произвести полезное воздействие. На основании этих соображений я пришел к единственному понятию, согласующемуся с природой материальных объектов, к понятию «обеспечения полезного воздействия», и отверг те мисти-

¹ Böhm-Bawerk. Geschichte und Kritik der Kapitalzinstheorien. 2. Aufl. Innsbruck, 1900. S. 269ff. und 4. Aufl., Jena, 1921. S. 197ff. [*Бём-Баверк*. История и критика теорий процента. М.: Эксмо, 2008. С. 475 сл.]; ср. с моей более ранней работой: Böhm-Bawerk. Rechte und Verhältnisse vom Standpunkte der volkswirtschaftlichen Güterlehre. Innsbruck, 1881. S. 51ff.

ческие представления, которые предшествующая экономическая теория традиционно подразумевала под выражением «использование благ». Мне предстоит воспользоваться аналогичной методикой для того, чтобы сформулировать базовые понятия, относящиеся к *происхождению* материальных благ.

Я уже говорил, что происхождение материальных благ полностью подчиняется законам природы. Материальное благо может возникнуть только тогда, когда существует некоторое сочетание веществ и сил, которое под воздействием законов природы неизбежно воплощается в это благо. С точки зрения естественных наук возникновение каждого блага является чисто естественным процессом. Но с точки зрения человека это не так. У него есть причина, чтобы выделять одно различие, которое с чисто физической точки зрения несущественно. Часть полезных веществ возникает без вмешательства человека. С телеологической точки зрения человека эти блага являются случайным продуктом благоприятных сочетаний материи с силами природы. Примерами могут быть плодородные острова на реке, трава, растущая на естественных пастбищах, лесные ягоды и деревья, природные запасы ценного минерального сырья. Человек многим обязан счастливому случаю — но далеко не всем, что ему необходимо. Природа, предоставленная самой себе, ведет себя как человек, который, стремясь получить конкретный мозаичный узор, вместо того, чтобы выкладывать его сознательно, неудачу встряхивает 1000 осколков цветных камней до тех пор, пока не появится желанный орнамент. И в том и в другом случае бесконечное множество возможных сочетаний действующих веществ и сил порождает бесконечное число результатов, но очень немногие из них благоприятны, и естественный ход событий таков, что эти немногие благоприятные сочетания выпадают слишком редко для человека, который вынужден опираться на них, чтобы удовлетворить свои потребности, т.е. для человека, который удовлетворяется ожиданием счастливого случая. Поэтому человек добавляет к естественному процессу свои собственные телеологические усилия, превращая их в один из факторов этого процесса. Он начинает *производить* те блага, в которых он нуждается.

Производить! Что это значит? Создавать блага, разумеется, не значит творить материю из ничего, и этот процесс не является творением в истинном смысле этого слова. Это лишь превращение неразрушимой материи в более благоприятные для человека формы, и ничего более. Эту истину повторяли так часто, что наше напоминание о ней может показаться излишним. Есть другое, тоже крайне банальное утверждение, что, производя блага, человек «господствует» над силами природы и «направляет» их в свою пользу. Однако это утверждение можно

неправильно истолковать, например, в том смысле, что человек может в любой конкретный момент навязать природе собственную волю, заменив ей ее законы. Вне зависимости от желаний «венца творения», он не в силах заставить даже один-единственный атом на долю волоска отклониться от курса, предписанного ему непреложными законами природы. Человеку отведена куда более скромная роль. Он сам часть природы и играет свою роль, комбинируя собственные природные силы с безличными силами природы таким образом, чтобы взаимодействие этих объединенных сил необходимо приводило, в полном соответствии с законами природы, к определенной желанной форме вещества. Итак, несмотря на вмешательство человека, возникновение блага является чисто естественным, природным процессом. Человек не изменяет, но лишь завершает его, используя свои знания и умения для того, чтобы заполнить существовавшие до этого лакуны в сочетании природных условий, чтобы обеспечить производство блага.

Если более внимательно посмотреть на то, как человек помогает естественному процессу, мы обнаружим, что его единственная, но при этом совершенно уместная функция сводится к пространственному контролю материи. *Способность перемещать материю в пространстве* — это ключ ко всем успехам человека в производстве, ко всему человеческому господству над природой и ее силами¹. Это очень просто: силы заключены в материальных объектах. С помощью своей физической силы человек способен повлиять на то место, где будет находиться материя, и тем самым он контролирует также и то место, где будут действовать заключенные в ней природные силы. Обычно это означает, что он может управлять тем, как и когда они будут действовать. Я имею в виду то, *как* будет действовать сила природы. Разумеется, я согласен с тем, что однофунтовая гирия всегда действует одинаково, вне зависимости от того, использую ли я ее как пресс-папье, для взвешивания или для того, чтобы удерживать на месте заслонку паровой машины. Она всего лишь непрерывно действует с той силой тяготения, которая соответствует ее массе. Но именно потому, что конкретная сила природы всегда проявляется одинаковым образом, ее можно заставить действовать в разных сочетаниях и тем самым достичь чрезвычайно разнообразных результатов. Добавляя одно и то же к разным вещам, мы добиваемся различного эффекта. Именно за счет этого фунтовая гирия, которая сама по себе всегда действует одинаково, служит нам по-разному в разных обстоятельствах, куда мы

¹ См.: *Mill. Principles of Political Economy*. B. I. Ch. I. §2. [*Милль*. Основания политической экономики с некоторыми приложениями к социальной философии. М.: Эксмо, 2007. Кн. I. Гл. I. §2.]

ее помещаем: в одном случае прижимает к столу стопку бумаги, в другом — указывает на вес предмета, а в третьем — регулирует давление пара.

Я сказал также, что человек может управлять тем, *когда* будет действовать сила природы. Это утверждение тоже не следует воспринимать слишком буквально и толковать в том смысле, что силы природы действуют с перерывами, а человек способен прекращать их действие, а потом вновь запускать его. Все наоборот: силы природы действуют непрерывно, и говорить о бездействующей силе природы — противоречие в терминах. Однако можно таким образом скомбинировать несколько сил, что они на какое-то время помешают друг другу действовать, и практическим результатом этого будет либо покой, либо настолько малая степень активности, что с точки зрения целей человека ею можно пренебречь; для того, чтобы произвести какой-либо результат, затрагивающий интересы людей, предварительно требуются очень существенные изменения того, как сочетается материя с силами. Это дает представление о том, как человек получает контроль над той точкой во времени, в которой возникает данный конкретный результат. Ему нужно просто разумно воспользоваться своей способностью перемещать материю в пространстве для того, чтобы собрать вместе все причинные факторы, от которых зависит желаемый результат, кроме *одного*. Пока этого фактора не хватает, условия, от которых зависит желаемый результат, не будут достигнуты, и соответственно не будет достигнут и результат. После этого в какой-то определенный им момент он добавляет к остальным факторам последний, что запускает отложенную активность, и таким образом желаемый результат достигается в нужное время. Так охотник предусмотрительно закладывает порох и пулю в ствол ружья, вставляет капсюль и взводит курок. Каждый из этих предметов в течение долгого времени до этого момента обладал специфическими свойствами. Порох долгое время хранил молекулярную энергию, которая позже будет выталкивать пулю из дула. Ствол ружья в течение этого времени, как и впоследствии, отличался прочностью и массивностью. Пружина, которая в конце концов окажет решающее действие на курок, долгое время стремилась разжаться и высвободиться. Но все эти собранные в одном месте силы были размещены так, что итогом их взаимодействия был покой. И вот — легкое нажатие на спусковой крючок, легкое изменение в сочетании элементов, и в тот момент, когда охотник видит летящую дичь, раздается выстрел¹.

¹ Чтобы более глубоко проанализировать то, что делает человек, когда производит, правильно выделить три фундаментальных типа пространственных перемещений, которые ►

Эти размышления, позволяющие нам понять, какого рода господством человек обладает над природой, дают также основания для выводов о масштабе и довольно узких пределах этого господства. Действительно, как мы только что видели, человек обладает определенной властью заставить силы природы работать там, таким образом и тогда, где, каким образом и когда он пожелает. Но он обладает этой властью только в той степени, в которой может контролировать материю, где заключены эти силы. Однако часто масса материи и, следовательно, то инертное сопротивление, которое необходимо преодолеть, чтобы извлечь из материи какую-нибудь выгоду, настолько колоссальны, что по сравнению с ними физические силы людей относительно скромны, а зачастую просто смехотворны. К тому же иногда материя, с которой нам нужно иметь дело, чересчур деликатна для наших неловких рук. Как часто для наших целей требуется обеспечить бесконечно точное сочетание неизмеримо малых частиц, и какими неуклюжими выглядят наши пальцы, когда им нужно работать с молекулами и атомами! Как безнадежны попытки людей воспроизвести какую-нибудь из восхити-

Окончание сноски со стр. 41.

осуществляет «человек производящий». Первый тип включает перемещения, которые, за неимением лучшего термина, я бы называл *простыми пространственными перемещениями*: когда с места на место перемещают целые предметы. Так шахтер поднимает руду из глубины шахты на свет, так коммерсант перемещает товар из одной страны в другую, из того места, где он был сделан, в то место, где в нем нуждаются и где он будет использован. Второй тип включает те перемещения в пространстве, те разделения и изменения разных частей одного предмета, которые в совокупности приводят к *изменению формы* этого объекта. Это происходит, когда из железа делают гвозди, из мрамора — статуи, из слоновой кости — циферблаты, из пластмассы — расчески, из стекла — рюмки, из дерева — утварь. Третий, очень часто встречающийся тип, состоит в том, что разные объекты совмещаются, иначе говоря, в *комбинировании материи*. Эти комбинации могут быть временными или постоянными. Временные комбинации возникают, например, тогда, когда штамп опускается на заготовку для монеты, резец прикасается к мрамору, нож врезается в дерево, плуг — в комок земли, когда руду помещают в печь, шерсть — в прядильную машину, бумагу — в типографский пресс, материю — под резак. Постоянные комбинации образуются, к примеру, когда мы сочетаем шестеренки, пружинки, маятник, гири и т.п., чтобы изготовить часы, или когда мы производим машины, мебель, одежду и др. Я хочу отдельно подчеркнуть, что это разделение на три класса нельзя назвать строго научной классификацией и что у меня не было такого намерения. На самом деле эти три класса в значительной степени пересекаются. Например, временные комбинации материи часто происходят в ходе изменения формы, а то, что я назвал пространственными перемещениями, всегда в определенных аспектах представляет собой также комбинирование материи, совмещение перемещенного предмета с объектом его применения. В то же время это различие облегчает ориентацию и, в случае необходимости, позволяет проверить правильность той общей характеристики процессов производства, которая изложена в тексте. Убедиться в том, что любая потенциально возможная производственная деятельность относится к одному из этих трех основных типов, очень легко, а это доказывает, что любая такая деятельность должна с еще большей легкостью укладываться в общую формулировку, изложенную в тексте, а именно, что природа и метод производства материальных благ состоят в овладении силами природы за счет способности перемещать материю в пространстве.

тельно тонких тканей, которые ежедневно создает природа в бесчисленном множестве цветов и листьев! Итак, мы, люди, вдвойне уязвимы. наших сил недостаточно, чтобы иметь дело с колоссальной массой материи, которую мы должны покорить, и мы слишком грубы для тех тонких материалов, с которыми следует обращаться аккуратно.

В этих обстоятельствах у нашей способности к производству существовали бы серьезные проблемы, если бы у нашей двойной слабости не было очень могущественных союзников. Один из них — человеческий разум. Наш разум способен открывать причинно-следственные связи между предметами, и поэтому он способен осознать, каких естественных условий и предпосылок требует возникновение желанных благ. Таким образом, он в состоянии понять, где силы людей можно применить с пользой, а где это бесполезно. Поэтому он учит человека избегать бессмысленного расходования энергии и тратить усилия на то, что приносит больше всего пользы. Таким образом, человеческая сила под его руководством подобна маленькой, но хорошо управляемой армии, которая компенсирует недостаток в численности за счет подвижности, слаженности действий и энергичного использования представляющихся ей возможностей.

Второй союзник и мощный помощник в борьбе с природой — это сама природа. Наши возможности в сфере производства были бы весьма ограниченными и достойными жалости, если бы нам не удавалось находить помощников среди самих сил природы, вербовать союзников в стане врага и обращать их против тех сил природы, которые нам нужно победить. Однако здесь мы касаемся темы, которая чересчур существенна — и вообще, и с точки зрения предмета нашего исследования — для того, чтобы ограничиться лишь кратким упоминанием о ней.



Глава II

ПРИРОДА КАПИТАЛА

Конечная цель производства состоит в том, чтобы предоставить нам вещи, способные удовлетворить наши потребности, т.е. потребительские блага или, как я еще называл их, «блага первого порядка»¹. В общем мы уже знакомы с тем, какой путь ведет к появлению таких благ. Мы сочетаем наши собственные силы с силами внешнего мира таким образом, чтобы возникновение желаемого вещества стало неизбежным результатом действия законов природы. Однако в рамках этого процесса, описанного здесь в чрезвычайно общих чертах, может иметь место важное различие, на которое мы еще не указали. До сих пор мы не обращали внимания на то, прямой или косвенный характер имеет путь, который тянется от того момента, когда мы тратим наши силы, т.е. человеческий труд, и до момента возникновения желанного материального блага. С одной стороны, мы можем вложить наш труд в точку, которая находится рядом с нашим пунктом назначения. Тогда наш труд — это последнее звено, нужное для немедленного завершения цепи условий, необходимых для возникновения данного блага, и производство этого блага является *прямым* следствием затрат нашего труда. Однако, с другой стороны, мы можем намеренно выбрать кружной, окольный путь. В этом случае наш труд сочетается непосредственно только с более отдаленными причинными факторами, влияющими на возникновение блага, и продуктом этого сочетания является не желанное благо само по себе, а лишь менее отдаленный причинный фактор. Его нужно совместить с какими-то иными нужными веществами и силами, чтобы — в итоге нескольких или даже многочисленных шагов — готовое средство удовлетворения конкретной потребности было произведено.

Характер этого различия и вытекающие из него следствия лучше всего проиллюстрировать на примерах. Я полагаю, что на них можно и нужно остановиться подробно, поскольку они в значительной степени представляют собой доказательство одного из самых главных утверждений в нашей теории.

Один фермер испытывает потребность в питьевой воде (и соответствующее желание). Не очень далеко от его дома есть источник. Чтобы обеспечить свою потребность в воде, он может поступить по-разному.

¹ В «Rechte und Verhältnisse vom Standpunkte der volkswirtschaftlichen Güterlehre» (S. 101), где я придерживался терминологии, которую использует Менгер в «Grundsätze der Volkswirtschaftslehre» (S. 8ff.) [«Основания политической экономии». С. 70 и сл.]

Он может пойти к источнику и напиться прямо из него. Это самый прямой путь. Удовлетворение является немедленным следствием затраченного им труда. Но это неудобно, поскольку всякий раз, когда наш фермер хочет утолить жажду, ему нужно идти к источнику. Кроме того, этого недостаточно, потому что этот способ в принципе не позволяет ему запасти воду в том количестве, которое требуется для его разнообразных целей. У него есть и другая возможность. Он может взять бревно и сделать из него бадью, в которой он может за один раз принести домой дневной запас воды. Выгода очевидна, но, чтобы получить ее, он должен проделать довольно длинный окольный путь. Нужен целый день, чтобы сделать деревянную бадью, а перед этим нужно срубить подходящее дерево, а для этого ему нужен топор и т.д. Наконец, у нашего фермера есть третья возможность. Он может срубить не одно дерево, а много, сделать из стволов деревьев трубы, построить трубопровод и с его помощью подвести воду из источника непосредственно к дому. Конечно, окольный путь от затрат труда до получения воды стал значительно длиннее, но зато и результат куда значительно больше. Теперь наш фермер избавлен от таскания тяжелой бадьи от источника к дому, и при этом у него прямо в доме постоянно имеется в изобилии чистая вода.

Другой пример. Мне нужен камень для строительства дома, а утес по соседству предлагает камень прекрасного качества. Но как мне добыть его? Первый способ — голыми руками отламывать куски, которые можно отломить. Это самый прямой путь, он же наименее производительный. Второй способ — попробовать найти немного железа, сделать долото и молоток и долбить скалу с их помощью. Это окольный путь, но он, как всем очевидно, приводит к значительно лучшим результатам. Есть и третий способ. Я добываю железо, делаю долото и молот, но использую их исключительно для того, чтобы продолбить в скале отверстие. После этого я прилагаю усилия, чтобы добыть уголь, серу и селитру — для того, чтобы, смешав их, изготовить порох. Потом я насыпаю порох в сделанные мной отверстия, и взрыв раскалывает скалу. Это еще более окольный путь, но, как показывает опыт, он превосходит второй по меньшей мере в той же степени, в какой второй превосходит первый.

Теперь третий пример. Я близорук и хочу обзавестись очками. Для этого мне требуются шлифованные линзы и стальная оправка, но природа предлагает мне лишь кремнезем и железную руду. Как я могу трансформировать эти вещества, чтобы получить то, что мне нужно? Никакие усилия не помогут мне получить линзы прямо из кремнезема, и точно так же невозможно сделать стальную оправку непосредственно из железной руды. Прямой путь производства для меня закрыт. Мне не остается ничего иного, кроме как избрать окольный путь. И это чрезвычайно окольный путь, с многочисленными остановками на нем. Мне

нужно достать кремнезем и топливо, я должен построить стекольный завод, чтобы сделать стекло из моего кремния, а потом с помощью многочисленных машин мне нужно будет очищать, обрабатывать и охлаждать его. Когда оно остынет, я смогу с помощью уже другого набора тщательно подготовленных хитроумных инструментов придать линзам ту форму, которая подходит моим близоруким глазам. Точно так же мне нужно будет использовать доменную печь, чтобы расплавить железную руду, затем сделать из чугуна сталь, а из стали — оправу. Все это невозможно сделать в отсутствие множества инструментов и зданий, создание которых тоже потребует большой предварительной работы. Таким образом я достигну желанной цели чрезвычайно долгим окольным путем.

Все эти примеры учат одному и тому же. При производстве потребительских благ окольные методы производительнее прямых. И действительно, на практике эта производительность проявляется в двух аспектах: когда какое-то потребительское благо можно произвести либо прямыми, либо косвенными методами, о превосходстве последних свидетельствует либо то, что с помощью косвенных методов производится либо большее количество продукции при том же количестве труда, либо то, что с их помощью производится то же количество продукции при меньшем количестве труда. Кроме того, это превосходство проявляется в том, что некоторые потребительские блага можно произвести исключительно непрямыми методами. По этому поводу можно сказать, что иногда косвенный путь бывает единственным, настолько он лучше прямого!

Итак, мы пришли к тому, что переход на окольные методы производства приводит к лучшим результатам производственного процесса. Этот тезис представляет собой один из важнейших и наиболее фундаментальных принципов всей теории производства. Следует отметить, что он основан на практическом опыте, и только на нем. Экономическая теория этого не доказывает, и она не в состоянии априори доказать, что так должно быть, однако вся совокупность практического опыта производства приводит к единодушному заключению: «Так оно и есть». И этого достаточно, тем более что эмпирические факты, на которых основано это утверждение, общепризнанны и известны всем¹.

¹ Я был уверен, что факты, которые я привожу, говорят сами за себя, однако мои надежды оправдались не полностью. Со времени выхода первого издания именно в связи с этим пунктом было высказано огромное множество сомнений и возражений, что побудило меня некоторое время назад подробно рассмотреть это вопрос. Я сделал это в первом из трех очерков, изданных под названием «Einige strittige Fragen der Kapitaltheorie» (Wien, 1900). По той же причине я намерен ниже вернуться к этому вопросу в настоящей книге, чтобы рассмотреть его более подробно.

Но почему это так? Если бы экономист пожелал, он мог бы отказаться отвечать на этот вопрос. То, что производственные методы, берущие начало в чрезвычайно отдаленных процессах, регулярно обеспечивают большее количество продукции, — факт чисто технический, а экономисты не занимаются объяснением технических фактов. Например, существуют такие технические факты, как большее плодородие тропического климата по сравнению с полярным, большая прочность монет, сделанных из сплавов, по сравнению с монетами из чистого металла, большая пропускная способность шоссе по сравнению с обычными дорогами. Все это технические факты, которые экономист принимает в расчет, несмотря на то что его наука не предназначена для того, чтобы объяснять их. Однако сейчас перед нами один из тех случаев, который требует от экономиста выйти — ради своих собственных интересов — за пределы чистой экономической теории, чтобы проверить собственные предпосылки. Если один раз изложить голые факты со всей трезвостью и отчетливостью, которые присущи естественным наукам, то у экономической науки не будет возможности потворствовать своим фантазиям и связанным с ними заблуждениям — а следует признать, что в истории экономической науки не наблюдалось недостатка в таких склонностях. Поэтому я считаю, что в данном случае особенно важно выявить причины, лежащие в основе эмпирического закона, несмотря на то что он и так общеизвестен. Это не должно быть слишком сложной задачей после того, что мы уже сказали о природе производства.

В конечном счете все проблемы производства можно свести к проблемам, связанным с перемещением и сочетанием материи. Мы должны знать, какие материалы следует соединить в нужное время, чтобы их совокупное воздействие привело к желаемому результату. Однако нам уже известно, что материалы, которые предлагает нам природа, в большинстве случаев либо слишком массивны, либо слишком деликатны для людей с их слабыми и неловкими руками. Мы так же неспособны преодолеть сопротивление гранитного утеса, из которого мы желаем извлечь строительные материалы, как соединить углерод, азот, фосфор, калий и т.п., чтобы получить одно-единственное зерно пшеницы. Но то, что не в наших силах, вполне доступно иным силам — силам природы. Существуют силы природы, способные на чудеса, многократно превосходящие силы людей, а также силы природы, способные производить невероятно тонкие воздействия в микромире. Если бы нам удалось сделать эти могучие силы нашими союзниками в деле производства, мы смогли бы многократно раздвинуть границы наших возможностей. И нам это удастся.

Нам удастся это при условии, что нам легче контролировать ту материю, в которой заключена помогающая нам сила, чем покорить ту материю, которую мы желаем преобразовать в желанное благо. К счастью, это условие встречается достаточно часто. Наши мягкие и слабые руки не могут преодолеть силу сопротивления, которой обладает гранитный утес. Но закаленная, твердая сталь костыля может. И, к счастью, нам легко контролировать и костыль, и приводящий его в действие молоток. Мы не можем собрать на земле атомы фосфора и калия, в атмосфере — атомы углерода и кислорода, соединить их и получить пшеничное зерно. Но благодаря силам органической химии внутри зерна может начаться чудесный процесс роста, и все, что нам надо сделать для этого, это поместить зерно в лоно земли: в единственное место, где оно сможет исполнить свою таинственную миссию.

Нужно признать, что часто мы не в состоянии напрямую контролировать материю, в которой заключена сила-помощник. В этом случае, точно так же, как мы первоначально обращались к помощнику, мы обращаемся к другому типу материи, которая должна помочь нам контролировать помощника, т.е. сделать для нас то, что мы не в состоянии сделать сами, и вторая, вспомогательная, материальная сила дарует нам господство над носителем первой силы. Например, мы хотим провести воду из источника к дому. Деревянные трубы осуществили бы наше желание и заставили бы воду течь по предписанному каналу, но наши руки не обладают достаточной силой для того, чтобы заставить дерево принять форму трубы. Мы ищем вспомогательную природную силу и находим ее в топоре и долоте. Их помощь доставляет нам трубы, а трубы доставляют нам воду. То, что в этих примерах происходит с помощью одного или двух посредников, с тем же или большим успехом может происходить с использованием пяти, десяти или двадцати таких посредников. Подобно тому, как мы контролируем ту материю, которая является непосредственным материалом для блага, с помощью одной вспомогательной силы, а эту вспомогательную силу — с помощью второй, мы можем контролировать вторую силу с помощью третьей, третью — посредством четвертой и т.д. Все, что нам нужно — это продолжать этот ряд, включая в него причинные факторы, все более отдаленные от того конечного продукта, к которому мы стремимся, до тех пор, пока мы наконец не достигнем того причинного фактора в этом ряду, который можем с легкостью контролировать за счет наших собственных природных сил. В этом состоит истинное значение околных методов производства и причина того, почему эти методы приводят к такому успеху. Каждый «обход» связан с привлечением какой-либо вспомогательной силы, более могущественной или более ловкой, чем человеческая рука; все, что удлиняет дорогу, свидетельствует

об увеличении количества вспомогательных сил, которые поступают на службу человеку, и означает перенос части бремени производства с редкого и дорогого человеческого труда на имеющиеся в огромном изобилии силы природы.

Теперь нам пора явным образом сформулировать мысль, которая уже некоторое время витает в воздухе и наверняка пришла в голову читателю. Способ производства, мудро избирающий косвенный путь, — это именно то, что экономисты называют *капиталистическим производством*¹. Соответственно мы можем назвать те методы производства, когда цель достигается прямо, «голыми руками», некапиталистическим производством, т.е. производством, не использующим капитал. *Капитал представляет собой всю совокупность промежуточных продуктов, возникающих на отдельных стадиях окольного пути к конечному продукту.*

Итак, мы наполнили самое главное фундаментальное понятие теории капитала его истинным смыслом. Мне хотелось бы на этом закончить, но, к сожалению, это невозможно. Как и многие другие вещи из области теории капитала, само понятие капитала стало яблоком раздора среди теоретиков, причем степень раздора просто ужасающая. Сегодня друг другу противостоит потрясающее число противоречащих друг другу мнений, что мешает какому бы то ни было развитию теории капитала, поскольку их авторы, ученые-экономисты, заняты злобными препирательствами об этом понятии. Плохо, что по этому вопросу не существует определенности, но гораздо хуже то, что, когда современная наука начала задумываться о нем и обсуждать его, ситуация отнюдь не улучшилась, а лишь усугубилась! Поистине сей печальный жребий достоин сожаления. Вот общество, которое осознает некоторые из своих главных проблем, размышляет над ними, обсуждает их, к тому же знает и обсуждает их под именем капитала. Это общество обращается к экономистам за решением волнующих его проблем, а они, подобно строителям Вавилонской башни, падают жертвой смешения языков и погружаются в бесконечные пререкания о том, что же на самом деле значит слово «капитал»! Такие споры не просто осложнение, это бедствие, и экономисты прекрасно это понимают. Почти каждый год предпринимаются новые попытки дать окончательное определение спорному понятию, но, к сожалению, до сих пор все они за-

¹ Выражение «капиталистическое производство» широко используется в двух различных значениях. Во-первых, оно означает метод производства, использующий конкретный капитал, например, сырье, орудия, машины и т.п. Во-вторых, оно означает производство, которое ведется частными предпринимателями-капиталистами и находится под их контролем. Это два разных и совсем не обязательно совпадающих значения. Я всегда употребляю это выражение в первом значении.

канчивались неудачно, более того, некоторые из них лишь увеличили число спорщиков и подлили масла в огонь¹.

Я должен откровенно признаться, что решение проблемы капитала *по существу* имеет для меня гораздо большее значение, чем препирательства о правильном употреблении этого слова; кроме того, эта задача привлекает меня гораздо сильнее. Однако есть два обстоятельства, которые вынуждают меня вступить на это поле битвы. Во-первых, путаница вокруг слова «капитал» привела к существенной путанице вокруг самого этого явления. Во-вторых, я опасаюсь, что автора монографии, посвященной капиталу, могут не без оснований осудить за то, что он устранился от обсуждения полемики вокруг понятия капитала, которая, хоть и не является особо осмысленной, носит весьма бурный характер. Этой полемике и будет посвящена следующая глава. К сожалению, нынешняя ситуация требует, чтобы она была пространной — куда более пространной, чем мне хотелось бы. Я очень надеюсь на то, что вскоре придет время, когда эта глава станет совершенно бесполезной и без нее можно будет обойтись! Я полагаю, что для этого не потребуются большого прогресса в экономической науке — чуть большей грамотности в обращении с терминологией будет вполне достаточно!



¹ Этот обзор взглядов экономических теоретиков на понятие «капитал» был написан в 1888 г. Достойно сожаления, что ни одно слово из написанных мной тогда не потеряло своей актуальности сегодня, в 1909 г.!

Глава III

ПОЛЕМИКА ВОКРУГ ПОНЯТИЯ «КАПИТАЛ»

1. Исторический обзор

Я полагаю, что уместнее всего будет начать рассказ об этой полемике с исторической справки о развитии понятия «капитал»¹.

Слово «капитал» (нем. *Kapital*, англ. *capital*) происходит непосредственно от латинского *capitale*, прилагательного, образованного от существительного *caput*, «голова». Первоначально оно использовалось для обозначения основной части денежной ссуды, которая называлась *capitalis pars debiti*, т.е. головной, или главной, частью долга*, в отличие от процента. Это употребление связано с древнегреческим, где прилагательное *κεφάλαιον* точно так же было образовано от существительного «голова», *κεφαλός*. Оно было усвоено средневековой латынью и, вероятно, оставалось единственным значением этого слова в течение очень долгого времени. В Новое время это слово стало обозначать также «денежную сумму, приносящую процент»².

Постепенно значение этого слова существенно расширилось; вероятно, сначала это произошло в повседневной разговорной речи. Дело в том, что в быту денежные суммы стали не только одалживаться. За-

¹ См. по этому поводу: *Knies*. Das Geld. Berlin, 1873. S. 6 (2. Aufl. S. 24ff.); *Ricca-Salerno*. Sulla teoria del Capitale. Milano, 1877. Kap. II и глава «Kapital» в «Handbuch» Шёнберга [*Schönberg*. (Hrsg.) Handbuch der politischen Ökonomie. Tübingen: H. Laupp'schen, 1882. 4to. 2. Bd. XII, 1244; VI, 663]. Что касается новейших работ, то следует обратить внимание на весьма содержательный и интересный материал (включающий в себя, помимо прочего, анализ 72 словарей) исследований Ирвинга Фишера: *Fisher, Irving*. What is capital? // *Economic Journal*. 1896. December; *Idem*. Precedents for Defining Capital // *Quarterly Journal of Economics*. 1904. May; *Idem*. The Nature of Capital and Income. New York, 1906. Ch. IV, а также на высказывания Шпитгофа относительно «понятия капитала», содержащиеся в его статье: *Spießhoff*. Lehre vom Kapital // *Die Entwicklung der deutschen Volkswirtschaftslehre im 19. Jahrhundert*. 1908. Наконец, следует сказать и о монографии Якоби, название которой совпадает с названием данного раздела нашей книги (*Jacoby*. Der Streit um den Kapitalbegriff. 1908). Мне представляется, однако, что автор не в полной мере выполнил стоявшие перед ним задачи.

* В русском языке сегодня употребляется выражение «тело долга». — *Прим. науч. ред.*

² *Capitate dicitur bonum omne quod possidetur* (лат.) — Капитал приносит благо всем, кто им владеет. То, что название «капитал» на еще более ранней фазе развития человечества ассоциируется с выражением «поголовье скота» (*capita pecorum* (лат.) или *cattle* (анг.)) сумел весьма правдоподобно показать совсем недавно Хайниш (в противоположность *Knies*. Das Geld. Berlin, 1873. S. 7). См.: *Heinisch*. Die Entstehung des Kapitalzinses // *Festgabe für Adolf Wagner*. 1905). Но я думаю, что значение данного обстоятельства, конечно, весьма интересного в историческом плане, этим интересом и ограничивается. Из сказанного нельзя извлечь никакой пользы ни для решения вопроса о том, с каким понятием в настоящее время было бы наиболее целесообразно соотнести термин «капитал», ни для уяснения современных реальных проблем капитала.

емщики, которым одалживали эти суммы, стали их инвестировать, а, кроме того, владельцы денег также, вместо того, чтобы давать деньги займы, стали их инвестировать: в торговые или промышленные предприятия, фабрики, морские суда, фермы, доходные дома и т.п. В связи с этим вскоре оказалось, что удобно рассматривать денежный капитал как сумму, которая продолжает иметься в наличии, а доход от инвестиций — как процент на инвестированный капитал. Одним из практических применений, основанных на этом представлении, стал расчет ставки процента, который можно получить от вложений. Следующим шагом в том же направлении стало распространение этого представления не только на те приносящие доход суммы, которые возникли буквально в результате трансформации денежного капитала, но и на те случаи, в которых эта трансформация происходила исключительно в уме: когда приносящее доход совокупное богатство оценивалось в денежных единицах. И в том и в другом случае приносящее доход богатство могло рассматриваться как капитал, а доход — как процент, полученный от капитала. Совокупность этих представлений постепенно привела к тому, что капиталами стали считаться не только приносящие процент денежные суммы, но и все прочие виды богатства при условии, что их можно было рассматривать в качестве воплощения приносящих процент денежных сумм, иначе говоря, «работающих денег».

Вероятно, это существенное расширение понятия «капитал» начало отражаться в разговорной речи относительно рано. Уже в глоссарии, датированном 1678 г., слово «капитал» имеет не только традиционное определение (денежная сумма), но и значение, сформулированное в словах *capitale dicitur bonum omne quod possidetur* («капиталом называются все блага, принадлежащие кому-либо»)¹. Конечно, к подобным глоссам нельзя подходить с той же меркой, что и к определениям, претендующим на научную точность. Вряд ли можно утверждать, что в то время хотя бы начался процесс, который позже привел к возникновению мысли о том, что товары действительно составляют капитал. С уверенностью можно сказать лишь, что первоначально капиталом считались «деньги, вложенные в товары». Но народные представления надолго застыли в этой смутной промежуточной фазе между более старым и более новым понятием. Сомнительно даже, что переход к новому понятию вообще мог бы совершиться сам по себе, без воздействия позднейшей экономической науки. На это указывают многочисленные

¹ Glossarium des Dufresne du Cange, цит. по: *Umpfenbach*. Das Kapital in seiner Kulturbedeutung. Würzburg, 1879. S. 32. В качестве еще более раннего документа Фишер приводит (*Fisher, Irving*. Precedents for Defining Capital // *Quarterly Journal of Economics*. 1904. May. P. 394) определение Коттрейва из «Словаря» Мюррея (*Murray's Dictionary*), относящееся к 1611 г.: *capital, wealth, worth* («Капитал», «Богатство», «Стоимость»).

обстоятельства, в частности то, что многочисленные лексикографы в течение долгого времени ограничивались определением капитала как «денежных сумм, вложенных в дело». Поэтому вряд ли можно считать, что авторы этих ранних определений были абсолютно точны или что они сколько-нибудь тщательно отражали те сдвиги значения от старого к новому, которые, возможно, и происходили в современную им эпоху. Нельзя отрицать того, что, к примеру, этот конкретный лексикограф дал замечательно краткое определение, но точно так же невозможно отрицать и то, что ему не удалось учесть некоторые более тонкие оттенки, которые содержатся в первоначальном значении «денежная сумма, приносящая процент». В переходный период разговорная речь не давала этим оттенкам исчезнуть, и до сих пор в ней сохранились тонкости словоупотребления, которые можно передать двумя следующими утверждениями. Блага, претендующие на то, чтобы быть капиталом, должны являться *источником дохода*, а доход от этих благ должен поддаваться измерению *в деньгах*¹.

¹ В новейшее время выявлением этих нюансов с большим исследовательским чутьем и некоторыми положительными результатами занимался К. Менгер в своей достойной внимания статье: *Menger C. Zur Theorie des Kapitals // Jahrbuch für Nationalökonomie. N. F. 17. Bd. S. 1—49*. Более подробно см. ниже. И. Фишер полностью отрицает — применительно как к досмитовскому, так и к современному популярному словоупотреблению — первый тезис, ограничивающий понятие капитала только суммой благ, приносящих доход. Он отстаивает точку зрения, согласно которой еще до Адама Смита в языковой практике понятия *capital* (капитал) и *stock* (запас) фактически употреблялись как синонимы, а термин «капитал» применялся ко всем видам благ без различия, в том числе и в приносящим доход, а современный язык повседневной и деловой жизни остался в этом отношении верным досмитовской традиции (*Fisher. Precedents for Defining Capital // Quarterly Journal of Economics. Vol. 18. (1904) May. P. 391ff.*). Применительно к сегодняшнему дню я могу ограничиться ссылкой на К. Менгера (указ. соч.). Что же касается прошлого, то Фишер, как мне кажется, все же слишком легковесно отнесся к целому ряду цитируемых им лексикографических источников, которые частично довольно прозрачно намекают на отвергаемые им ограничения, частично же подчеркнуто постулируют их. К первой группе, по моему мнению, относятся те многочисленные дефиниции, которые определяют капитал как денежные суммы, вложенные в торговлю или в другие сделки (например, *Vocabolario degli Accademici della Crusca. 1612: «Капитал... это сумма денег, которую торговцы вкладывают в свои операции»*). Эти определения я рассматриваю как характерное промежуточное звено описанного в тексте развития. Они прежде всего распространяют понятие капитала с ссуженных под процент денег на денежные суммы, ищущие другие возможности прибыльного вложения и поэтому рано или поздно превращающиеся в блага другого рода, товары, корабли и так далее. Подчеркивание этими дефинициями *коммерческого* [т.е. преследующего прибыль. — *Науч. ред.*] характера вложения представляется мне неслучайным. В этом проявляется сохраняющаяся приверженность коренному признаку капитала, согласно которому он должен приносить доход в денежной форме, рассматриваемый как процент на капитал. Это толкование получает совершенно очевидное подтверждение в дефинициях такого рода, как определение Крюнитца (*Enzyklopädie. 1776*), приводимое Умппенбахом и Фишером (указ. соч. С. 391 в примечании): «Капиталом называют сумму денег, если они предназначены для того, чтобы приносить прибыль, в противоположность самой этой прибыли». Сам Фишер не допускает мысли, что это определение, которое относится к тому же году, в котором в Англии появилось сочинение Смита, уже могло испытать на себе влияние этого произведения. ►

Так или иначе, язык практического обихода совершил первые шаги на пути к дальнейшей трансформации понятия «капитал», и по этой дороге за ним быстро последовал язык экономической науки, с его рациональностью и ясностью. Не будет преувеличением сказать, что исключительно из-за этого расширения понятие «капитал» заслужило внимание науки и приобрело экономическое значение.

Экономическая наука была вынуждена усвоить это расширение, находясь под давлением с двух сторон. С одной стороны, люди веками спорили о том, является ли получение процентов по долгу морально допустимым¹, и все более и более отчетливо проявлялось стремление установить какую-то связь между процентами по долгу с денежного капитала и доходом от тех капитальных благ, в которые вложили этот денежный капитал должники или в которые кредитор мог бы вложить их сам. Было установлено, что оба способа получить доход имеют один и тот же экономический смысл, а также, что в долгосрочной перспективе ставка процента в гораздо большей степени зависит от количества доступных благ такого рода, чем от количества имеющихся денег. Поэтому для рассмотрения вопроса о проценте появилась необходимость создать единую категорию и для «денег», и для «благ». Самым простым способом сделать это было раздвинуть еще дальше границы уже расширенного бытового понятия о капитале и называть капиталом и процентом, в частности в научной экономической терминологии, в том числе такие запасы благ и доход с них, которые не имеют формы денег.

Однако необходимость такого рода расширения понятия «капитал» возникла и в другой области экономических исследований. Ведь осознание того благоприятного и эффективного воздействия, которое можно осуществить также и в сфере *производства* с помощью контроля за употреблением *имеющихся в изобилии* средств, было неизбежно. Известно, что обычно предприниматель, действующий в какой-то сфере

Продолжение сноски со стр. 53.

Но если Фишер (там же) хочет умалить значение данного определения для обсуждаемой темы замечанием, что Крюнитц все же противопоставляет капитал только прибыли, а не какой-нибудь иной части наличного имущества, — «Он противопоставляет капитал прибыли, т.е. потоку, а не запасу», — то на это я хотел бы возразить, что второе противопоставление кажется мне естественным логическим следствием первого: запасы благ, не имеющие никакого отношения к прибыли, сами собой (даже если Крюнитц прямо не сказал этого) исключаются из дефиниции, основанной на противопоставлении определяемого предмета получаемой прибыли. Примерно или точно так же, как из понятия «родители», основанного на его противопоставлении понятию «дети», исключаются не только эти последние, но и третьи лица, вообще никогда не производившие на свет детей!

¹ См.: Böhm-Bawerk. Geschichte und Kritik der Kapitalzinstheorien. Abschn. II und III. [Бём-Баверк. История и критика теорий процента. М.: Эксмо, 2008. Гл. 2 и 3.]

производства, первоначально приобретает такие средства в виде денежного капитала, а кроме того, известно, что восприятие денег как единственного источника всего хозяйственного благополучия было чрезвычайно в духе меркантилистской экономической теории той эпохи. Следовательно, идеи, о которых я только что говорил, вначале приняли форму осознания того, что капиталы (в старом узком значении денежных сумм) оплодотворяют производство. Потом в науке возникла реакция на меркантилизм, и в числе прочего было установлено, что производство оплодотворяет не богатство в форме денег, а богатство в форме разных других полезных благ и материалов. Пересмотреть более ранние представления и опровергнуть ставшее привычным утверждение о том, что «капиталы способствуют производству», можно было двумя способами. Можно было отвергнуть эту формулировку, восприняв ее буквально и указав на то, что на самом деле производительность обеспечивают не капиталы — т.е. не суммы денег, — а совершенно другие факторы. Можно было не менять саму формулировку, а изменить ее истолкование. В этом случае можно было согласиться с тем, что производство обеспечивается капиталами, но капиталы следовало понимать не только как суммы денег, но и как разнообразные иные блага. На практике обычно происходило новое истолкование старой формулы, поскольку это было удобно еще и по некоторым другим соображениям. Кроме того, таким образом стало возможным сохранить то небольшое зерно истины, которое было заключено в старом утверждении даже в его традиционной формулировке. Мы увидим, что в дальнейшем связь понятия «капитал» с экономическим производством сыграла важную роль.

Нужно отметить, что экономическая наука была хорошо подготовлена к этим изменениям в представлениях о капитале. Например, это практически свершившийся факт в трудах Юма, который в одной из работ отмечает, что ставка процента никак не зависит от количества имеющихся денег, а зависит от имеющегося предложения благ¹. Ему остается только прямо сказать, что эти «богатства» или «запасы», как он их называет, и есть «настоящие капиталы». Это впервые сформулировал Тюрго. В разделе 59 трактата «Размышления о создании и распределении богатства» («*Reflexions sur la formation et la distribution des richesses*») он пишет: «Тот, кто ежегодно приобретает больше благ, чем ему необходимо для потребления, может отложить излишек и накапливать его. Именно эти накопленные блага (*valeurs accumulées*) и называются капиталом... Не имеет никакого значения, в чем происходит

¹ *Hume. On Interest. Passim.* [Юм Д. О деньгах // Юм. Бентам / «Библиотека экономистов-классиков» (отрывки работ). Вып. 5. М.: Издательство К. Т. Солдатенкова, 1895. С. 36—52.]

это накопление благ, этот капитал: в некотором количестве металла или в других вещах. Ведь деньги представляют все остальные виды благ, и наоборот, все остальные виды благ представляют деньги»¹. Таким образом, Тюрго дал новое истолкование понятия «капитал», которое можно считать вторым по очереди.

¹ [См.: Тюрго А. Р. Размышление о создании и распределении богатств // Кенз Ф., Тюрго А. Р. Ж., Дюпон де Немур П. С. Физиократы. Избранные экономические произведения. М.: Эксмо, 2008] Употребляемое Тюрго выражение *valeurs* («ценность», «ценные бумаги») я перевел как «блага». Выражения *produits* («продукты») и *richesses mobilières* («движимое, или мобильное, богатство»), попеременно употребляемые Тюрго в тех местах, где речь идет об образовании капитала (начало §59, а также §51 и 52), дают мне основание считать, что под *valeurs* Тюрго понимал просто «блага, имеющие ценность», или «экономические блага», а вовсе не разделял мнения (как Маклеод и другие), будто капитал состоит не из конкретных благ, а представляет собой некую абстрактную сумму ценности. Коморжинский (*Komorzynski*. Die nationalökonomische Lehre vom Kredit. 1903. S. 146), цитируя Тюрго, ошибочно (возможно, вследствие опечатки) употребляет выражение *valeur* в единственном числе, в то время как в оригинале оно стоит во множественном числе (*valeurs*), причем не случайно, ибо именно множественное число (как и множественное число немецкого выражения *Werte* — «ценности») придает этому выражению побочное значение «блага, имеющие ценность». Тем не менее Коморжинский считает все же не Тюрго, а Сэя «первым надежным представителем» той точки зрения, что «капитал состоит не из самих благ, а из их стоимостного содержания» (*Ibid*. S. 164). Кассель (*Cassel, Gustav*. The nature and necessity of interest. New York: Macmillan, 1903. P. 21) совершенно верно цитирует французское слово *valeurs* во множественном числе, но переводит его единственным числом английского слова *value*. Этот английский вариант также существенно меняет смысл данного выражения. Маршалл (*Marshall*. Principles of Economics. 5th ed. P. 787. [Маршалл. Основы экономической науки. М.: Эксмо, 2007. С. 538]) по крайней мере переводит выражение *valeurs accumulées* («накопленные ценности») совершенно как я, а именно *accumulated wealth* («накопленное богатство»). Недостаточно четкая формулировка понятия капитала у Тюрго сделала возможными и некоторые другие разноречивые толкования. И. Фишер (*Fisher*. Precedents for Defining Capital // Quarterly Journal of Economics. Vol. 18. (1904) May. P. 396) и, пожалуй, также Таттл (*Tuttle*. The fundamental notion of capital // Quarterly Journal of Economics. 1904. November. P. 91 в сочетании с р. 105) предполагают, что Тюрго хотел включить в свое определение капитала также землю. Но как раз это представляется мне маловероятным ввиду относительно ясных и настойчивых разъяснений Тюрго. Он неоднократно (например, §61 и 79, заголовок к §99) объявляет выражение «капитал» равнозначным выражению *valeurs mobilières accumulées* («накопленная движимая ценность»). Процесс возникновения капиталов Тюрго описывает так, что его можно понять лишь как накопления продуктов. Например, §99: *Les captiaux... ne sont que l'accumulation de la partie des valeurs produites etc.* («Капиталы... являются не чем иным, как накоплением... части производимых... ценностей»). К тому же он постоянно противопоставляет *terres* («землю») или *bienfonds* («недвижимость») капиталам (например, §59, 88, 90, 99). Было бы противно самому существу учения физиократов, если бы его виднейший представитель захотел посеять сомнения относительно особого положения земли в народном хозяйстве. Правда, в одном месте, на которое Фишеру только и удалось сослаться в подтверждение своей точки зрения, не обращая внимания на противоположные по смыслу высказывания, Тюрго называет землевладельца «капиталистом»: *Tout proprietaire est capitaliste* («Всякий собственник есть капиталист», §93). Но он выводит это предложение с помощью частицы *ainsi* («таким образом, итак») из предыдущего предложения, в котором он отнюдь не объявляет, как можно было бы ожидать, земельные участки разновидностью капитала, а только говорит: *Tout fonds de terre equivaut à un capital* («Все земельные участки эквивалентны капиталу»). Это — фигура речи, которая, скорее, дает повод предполагать существование видового различия между земельной собственностью и капиталами.

Это второе истолкование очень быстро сменилось третьим. Ведь, распространив термин «капитал» на все без исключения накопленные блага, Тюрго зашел в расширение этого понятия слишком далеко. Безусловно, то, что он заменил слово «деньги» словом «блага», было всего лишь отражением более глубокого понимания капитала, характерного для его эпохи. Но когда он включил в понятие капитала все без исключения запасы накопленных благ, он необоснованно отбросил то, что в старом определении было вторым признаком капитала, а именно связь капитала с процентом, с получением дохода. Соответственно толкование Тюрго только отчасти представляет собой то расширение понятия «капитал», которое было созвучно его времени; в основном оно было совершенно новым и при этом вызывало упреки в том, что его автор необоснованно пренебрег чрезвычайно важным различием между двумя классами благ. Необходимые изменения и поправки в определение капитала, данное Тюрго, внес не кто иной, как Адам Смит. Он отметил, что следует различать две группы накопленных благ. Одна группа — это блага, предназначенные для использования сразу: Адам Смит называл их «товарами для немедленного потребления». Другая группа, наоборот, специально предназначена для того, чтобы приносить доход владельцу, и только её можно по праву называть капиталом¹.

¹ *Smith. Wealth of Nations. B. II. Ch I. [Смит. Исследование о природе и причинах богатства народов. М.: Эксмо, 2007. Кн. II. Гл. I.]* Ирвинг Фишер, считающий, что общепринятое словоупотребление полностью отождествляет понятия *capital* («капитал») и *stock* («запас»), логично видит в Тюрго последовательного хранителя старой традиции, а в Смите — разрушающего ее новатора (*Fisher. Precedents for Defining Capital // Quarterly Journal of Economics. Vol. 18. (1904) May. P. 397*). По причинам, упомянутым выше, я не могу разделить это мнение. Мне хотелось бы также верить, что предложенное Смитом понятие капитала вряд ли нашло бы столь многочисленных открытых и влиятельных последователей среди писателей-экономистов, если бы оно представляло собой неизвестно откуда взявшееся новшество, противоречащее языковой практике, а не осмысленное с научной точки зрения уже сложившееся словоупотребление. Действительным новшеством — впрочем, тоже логически вытекающим из сложившегося ранее словоупотребления и как бы обогащающим его новым применением, — мне представляется выдвижение понятия «народнохозяйственный капитал», которое нам предстоит сейчас обсудить в тексте.

Следует еще заметить, что Смит, как и Тюрго, принципиально исключает земельные владения из состава капитала, не сопровождая этого особыми комментариями. Ему даже не приходит в голову, что среди «накопленного» (*accumulated, stored up*) запаса благ, из которых и состоит его понятие «запасы» (*stock*) могла бы быть представлена и земля. То, что Смит исключает земельные владения из запасов, косвенно, но достаточно ясно видно из его оценочного перечисления составных частей капитала; хотя Смит и причисляет к нему «улучшение земли» (*improvements of land*), но все же не саму землю, а в своей триаде «земля», «труд» и «капитал» или «запас» (*land, labour, capital* или *stock*) явно противопоставляет землю капиталу. У меня нет никакого сомнения в том, что этот момент не означал никакого новшества по сравнению с тогдашней языковой практикой. В отношении земли последняя до сих пор не вышла за пределы застрявшей на полпути мысли о том, что земля может ►

Однако Адам Смит не просто провел это различие, но также высказал замечание, которому суждено было иметь далеко идущие последствия для развития понятия «капитал». Он отметил, что понятие «капитал» можно применять не только к делам отдельных людей, но и к делам всего хозяйствующего общества в целом. Однако в таком случае изменение точки зрения приводит к изменениям в характере вещей, которые подпадают под понятие капитала. Индивиды могут извлечь выгоду не только из производства новых благ, но и одалживая другим под процент предназначенные для немедленного использования блага: дома, маскарадные костюмы, мебель и т.п. Однако у хозяйствующего общества есть только один способ обогащения — производство новых благ. Таким образом, для общества понятие средств приобретения [благ] совпадает с более узким в иных обстоятельствах понятием средств производства. В результате для общества понятие капитала должно быть ограничено до понятия, которое не выходит за пределы этих средств производства. Адам Смит пишет об этом мимоходом, и у него это замечание выглядит еще более второстепенным и нечетким, чем в моем изложении. Тем не менее имеет смысл приложить некоторые усилия, чтобы рассмотреть его возможные последствия.

Во-первых, замечание Адама Смита было первым шагом на пути, который привел к тому, что понятие «капитал» раскололось на два отдельных понятия, которые позже получили названия «общественного капитала» и «частного капитала». Точнее говоря, сущность понятия капитала как запаса благ, приносящих доход, продолжала жить в понятии «частного капитала», но от него возникло ответвление или отросток в виде понятия «общественного капитала», и этот отпрыск довольно быстро достиг большей значимости, чем родительская ветвь, так как тот класс благ, который стали называть капиталом в указанном смысле, имеет огромное значение для сферы производства. Так возникла причина для очень частого и чрезвычайно полезного использования этого термина в теории производства, и вскоре это понятие стало играть в этой теории фундаментальную роль, став ее жизненно важным элементом. В триаде «земля, труд и капитал» общественный капитал дал имя одному из трех великих источников богатства, или, как их стали называть позже, трех факторов производства.

В то же самое время термин «капитал» сохранял первоначальное значение родительского понятия, которое позже получило название «частный капитал», и в этом одеянии он сохранил связь с феноменом

Продолжение сноски со стр. 57.

«представлять» «скрытый в ней» (денежный) капитал; но трактовка самой земли как истинного, реального капитала всегда была чужда общепринятому словоупотреблению.

процента, относящимся к теории распределения дохода. В результате с тех пор мы постоянно сталкиваемся со странным явлением, приведшим к колоссальному изобилию ошибок и чудовищной путанице, когда под одним и тем же названием выступают две совершенно разных группы явлений и проблем. Снабженный определением «общественный», капитал стал героем и главным персонажем в драме производства; в роли частного капитала он стал главным персонажем совершенно иной драмы, речь в которой идет о проблеме процента.

В связи с этим важно подчеркнуть, что, хотя различие между двумя разновидностями понятия «капитал», которое проводит Адам Смит, довольно тонкое, это действительно два самостоятельных понятия. Они имеют совершенно разный фундаментальный смысл, и связь между ними носит чисто внешний и поверхностный характер. Только капризам случая мы обязаны тем, что эта поверхностная и незначительная связь между ними послужила поводом для того, чтобы присвоить понятие, появившемуся позже, то же самое имя, что и первому.

Как мы уже отмечали, центр тяжести понятия о частном капитале — в его взаимосвязи с получением процента, в его свойстве быть источником дохода. С другой стороны, центр тяжести понятия общественного капитала лежит в его взаимосвязи с производством, в его свойстве быть орудием производства. Поверхностная связь между двумя этими понятиями состоит в том случайном обстоятельстве, что те запасы благ, которые служат человеку средством производства, это те же самые запасы благ, которые являются источником выгоды и процента для народа, если рассматривать его как единое целое. Иными словами, они представляют собой капитал в первоначальном смысле.

Этой взаимосвязи понятие общественного капитала обязано своим именем, но не смыслом; смысл понятия «общественный капитал» зависит исключительно от его взаимосвязи с производством: в такой степени, что на этой взаимосвязи стало строиться и формальное определение капитала — и это продолжается до сих пор. В этом определении капитал описывался как совокупность «произведенных средств производства» и пр. В конце концов перестали обращать внимание даже на то, что, строго говоря, совокупность произведенных средств производства даже не тождественна запасам товара, которые служат для сообщества капиталом, приносящим доход.

Невозможно отрицать, что на практике экономика извлекает доход *из потребительских благ* при условии, что они одалживаются под процент иностранным государствам. Тем не менее мы отмечаем настойчивое стремление рассматривать общественный капитал как совокупность *всех средств производства*, несмотря на то что это противоречит практике. Это можно истолковать как яркое свидетельство того,

что общественный капитал заслуживал интереса экономической теории только в силу своей связи с производством и ни в коей мере не потому, что он одновременно обладал свойством быть источником процентного дохода для экономики. Положение в целом можно обрисовать следующим образом. Способность «общественного капитала» быть источником процента выступила на передний план очень ненадолго, но этого было достаточно, чтобы завоевать имя капитала. Как только это произошло, центр тяжести переместился на взаимосвязь этого понятия с производством, и с тех пор общественный капитал, хоть и оставался тесной частью частного капитала, рассматривался как совершенно отдельное от него понятие, чуждое ему в содержательном отношении.

Сегодня у историка экономической мысли есть возможность прояснить эту запутанную ситуацию, которой длительное время не было у экономистов. Нужно сказать, что представления самого Адама Смита о ней были туманны и находились в лучшем случае в зачаточном состоянии. Его мыслям до такой степени недоставало четкости, что время от времени они странным образом искажались и приобретали формы, совершенно несовместимые с теми фундаментальными основаниями, на которых они возникли. В качестве примера можно привести то, что он включал в понятие общественного капитала все *личные* особенности, таланты и умения. Таланты и умения индивидов в качестве элементов некоего «запаса» выглядят чрезвычайно дико: подобно нечаянно вызванным злым духам, они на долгие годы стали проклятием теории капитала.

Но это лишь мелкая деталь отдельного эпизода. Главное же состоит в том, что последователи Адама Смита не только не смогли выбраться из тумана, которым он окружил понятие капитала, но и законсервировали одну из его худших ошибок. Они не заметили, что то, что их учитель и они сами называли «капиталом», это два совершенно разных понятия, и поэтому они решили, что капитал, о котором они говорили в связи с производством, это тот же самый капитал, от которого получается процент. Безусловно, как мы знаем, Адам Смит отмечал, что слово «капитал» используется в двух несколько различных смыслах и что здания, мебель и маскарадные костюмы в одном из этих смыслов являются капиталом, а в другом — нет. Его последователи преданно повторяли это замечание, но не придавали ему значения. Стоит ли беспокоиться из-за различия, которое относится к нескольким взятым напрокат маскарадным костюмам и прочей ерунде? В результате капитал как фактор производства продолжал отождествляться с капиталом, приносящим процент. И вот одна подмена породила другую. Там, где раньше одно понятие подменялось другим, теперь возникает взаимный перенос явлений и проблем друг на друга. Капитал производит и приносит процент.

Совершенно естественным продолжением этой фразы становится утверждение «он приносит процент, *потому что* он производит». Так смешение двух понятий капитала сделало возможным рождение наивной и тенденциозной теории производительности капитала, чья злоедающая тень, упавшая на экономическую науку во времена Сэя, оказывала на нее пагубное влияние почти до наших дней. К сожалению, можно констатировать, что даже сегодня эта теория отброшена не полностью.

Никто не боролся со смешением этих двух понятий до появления уже в наше время экономистов-социалистов и экономистов с социалистическими симпатиями. Эти авторы провели различие между капиталом как «принципом чистой экономической науки» и капиталом как «историческим и правовым принципом»¹. Разумеется, это различие, как мы увидим, не затрагивает сути вопроса, но оно по крайней мере хоть как-то удовлетворило острейшую потребность в том, чтобы отличать носителя проблемы производства от носителя проблемы процента. Таким образом оно подготовило почву для решения двух безнадежно запутанных проблем.

Однако я забегаю вперед. Чтобы сохранить историческую последовательность в изложении, нам следует вернуться к Адаму Смиту, поскольку именно от него отсчитывается дальнейшее развитие.

Можно уверенно утверждать, что высказанная Адамом Смитом принципиальная точка зрения полностью не пересматривалась никогда. Та связь с приобретением и производством, которую Адам Смит, в отличие от Тюрго, прибавил к понятию капитала, в той или иной форме сохранялась у всех позднейших писателей². В то же время вскоре стало очевидно, что в пределах этого общего базового понятия достаточно места для огромного количества различных понятий. Благодаря стечению обстоятельств сложилось так, что исследование таких возможностей получило толчок к развитию. Прежде всего экономическая наука унаследовала от Адама Смита вместе с разработанным им понятием и заложенное в него зерно неопределенности. Это зерно проросло, и растение расцвело пышным цветом. Почти все исследователи, пребывая в плену описанного выше заблуждения, считали своим долгом дать определение капитала как *единого* понятия. Некоторые из них — на самом деле большинство — думали

¹ Rodbertus. Das Kapital. *Passim*; Wagner. Grundlegung der politischen Ökonomie. 2. Aufl. S. 39.

² Кое-что из этого подхода, по-видимому, можно обнаружить даже в резко противоречащем Адаму Смиту толковании капитала Ирвингом Фишером. Когда Фишер объединяет понятие капитала в пару с понятием дохода как его противоположностью и когда он — что также не бесспорно! — любое предоставление услуг рассматривает уже как «производительный» акт (Fisher. The Nature of Capital and Income. New York, 1906. P. 58), то он не отказывается от требуемых Смитом признаков, а лишь толкует их настолько широко, что они становятся верны в отношении ко всем без исключения благам и не могут больше служить основанием для разделения благ на две группы.

о капитале в основном как о средстве производства, а остальные — в основном как об источнике дохода. В результате это понятие поочередно награждалось атрибутами то одного, то другого, что привело к возникновению множества отличавшихся друг от друга определений.

Был и еще один источник этой множественности определений. И тогда, когда в понятие капитала включались только средства производства, и тогда, когда в результате более вольного толкования к капиталу относили и другие средства приобретения [благ], в обеих категориях имелось много разных типов инструментов. И в зависимости от того, чего больше — сходства или различия — данный конкретный экономист обнаруживал у различных классов благ, служащих для производства и приобретения, он включал в это понятие либо все без исключения средства производства и приобретения, либо только ограниченную группу таких средств, которая тоже, в свою очередь, могла быть более или менее узкой в зависимости от его личных предпочтений. В результате иногда получалась умеренно широкая классификация, а иногда — один жестко ограниченный класс. При этом можно смело сказать, что в анналах экономической науки можно обнаружить все возможные логические и математические комбинации и вариации, доступные человеческому воображению. Не претендуя на полноту или строгую хронологическую последовательность изложения, я кратко перечислю важнейшие из них.

Большая группа авторов определяет капитал как совокупность «продуктов, которые способствуют производству» или все «произведенные средства производства». Это определение делает акцент на связи капитала с производством и исключает из сферы этого понятия, с одной стороны, всю землю (которая не произведена), а с другой — все блага, которые служат для непосредственного удовлетворения потребностей. Выше я также вывел это определение, когда назвал капитал совокупностью «промежуточных продуктов». Так как мое определение представляет собой лишь разновидность более четкой формулировки данного Смитом определения общественного капитала, я не считаю, что предложил свой собственный оригинальный вариант.

Германн предлагает принципиально иную формулировку. Его определение относится к капиталу как к *источнику дохода* и включает в сферу этого понятия «любую долговременную основу услуг, имеющую меновую ценность»¹. В отличие от предыдущего определения, Германн включает в капитал всю землю; кроме того, он причисляет туда же все потребительские блага с длительным сроком службы, на-

¹ *Hermann*. Staatswirtschaftliche Untersuchungen. München, 1832. S. 59 (совершенно аналогично во втором издании: 2. Aufl. Abdruck von 1874. S. 111). На с. 56 он вполне определенно называет капиталом «имущество, приносящее доход».

пример, мебель и жилые дома, даже если их владельцы используют их в личных целях.

Менгер в своих ранних теоретических работах¹ определяет капиталы как «такие совокупности экономических благ высшего порядка», которые сейчас находятся в нашем распоряжении и предназначены для использования в будущем². (Под благами высшего порядка Менгер имеет в виду средства производства.) По сравнению с определением Германна это в одних аспектах является более, а в других — менее жестким. Оно исключает из понятия капитала все потребительские блага длительного пользования, или «блага первого порядка», но при этом включает в него производственные услуги труда³, которые Германн капиталом не считал.

Клейнвехтер предложил поразительно узкое определение понятия «капитал». Он считает характерным признаком капитала его свойство *облегчать бремя* приобретения, т.е. облегчать производительный труд. Однако не все средства производства обладают этим признаком, а только один их класс: орудия производства. Сырье для производства остается абсолютно пассивным в ходе всего процесса производства; его обрабатывают или используют, но оно не облегчает бремени труда. Следовательно, «логически верно и совершенно последовательно» ограничение понятия капитала средствами *производства*⁴.

Джеванс ограничивает понятие капитала в другом направлении. Его вариант немного похож на вариант Клейнвехтера. Джеванс тоже согласен с тем, что капитал означает совокупность благ, «которые используются для облегчения процесса производства»⁵, но он обнаруживает этот признак у совершенно другой группы конкретных благ. С его точки зрения, единственный истинный способ использования капитала состоит в том, чтобы «позволить работнику дожидаться завершения длительной работы». Следовательно, истинным капиталом являются *средства, поддерживающие существование работника, и только они*⁶.

¹ О более поздних его определениях капитала см. ниже.

² Menger. Grundsätze der Volkswirtschaftslehre. Wien, 1871. S. 130f. [Менгер К. Основания политической экономики // Менгер К. Избранное. М.: ИД «Территория будущего», 2005. С. 167.]

³ По данному вопросу ср.: Mataja. Der Unternehmervergewinn. Wien: Holder, 1884. S. 180.

⁴ Kleinwächter. Grundlagen und Ziele des sogenannten wissenschaftlichen Sozialismus. Innsbruck, 1885. S. 184ff.

⁵ Jevons. Theory of Political Economy. 2nd ed. London, 1879. P. 242.

⁶ Kleinwächter. Grundlagen und Ziele des sogenannten wissenschaftlichen Sozialismus. 1885. S. 242f. Очень метко сказано на с. 264: *The capital is not the railway, but the food of those who made the railway* («Капитал не сама железная дорога, а средство пропитания тех, кто строит ее»).

Маркс создал свое собственное понятие капитала по лекалам, заданным содержанием его теории. Хорошо известно, что Маркс считает процент «добычей», полученной в результате эксплуатации работника капиталистом за счет этого работника. Фактор эксплуатации производит на него такое впечатление, что он делает из него определяющий признак своего понятия «капитал». Он считает капиталом только те средства производства, которые в руках капиталиста «служат ему средством для господства над работником и его эксплуатации». Но та же самая вещь в руках работника капиталом не является¹.

Карлу Кнису, уважаемому критику теории капитала, мы обязаны определением, которое вызвало большой интерес и оказало значительное влияние. Оно явилось результатом благого намерения закончить полемику ко всеобщему удовольствию, примирив враждующие стороны. Поэтому цель Книса состояла в том, чтобы сформулировать понятие, достаточно широкое, чтобы вместить наиболее важные из конкурирующих толкований. Он решил, что спорящие стороны можно примирить, если построить формулировку на том, что капитальные блага предназначены для использования в будущем. Соответственно его определение капитала в отдельно взятой экономике подразумевает под капиталом то количество имеющихся в распоряжении благ — будь то потребительские блага или блага, предназначенные для приобретения, т.е. блага производственного назначения, — которое можно использовать для удовлетворения будущих нужд². Действительно, такое определение охватывает не только «блага, отложенные про запас» Тюрго и «произведенные средства производства» школы Адама Смита, но даже все обладающие длительным сроком службы блага Германна, поскольку их долговечность сама по себе предполагает возможность их использования в будущем³.

¹ Marx K. Das Kapital. I. Bd. 2. Aufl. S. 796 (1. Aufl. S. 747) [Маркс К. Капитал. Т. 1 // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 23. С. 772]; Knies. Das Geld. 1. Aufl. S. 53.

² Knies. Das Geld. 1. Aufl. S. 47. Во втором издании (1885) Книс придерживается в целом той же самой точки зрения, но сформулированной гораздо менее выразительно. Поэтому там, где я не вижу явных противоречий, я привожу выдержки из более четко сформулированного первого издания.

³ Точку зрения, в основном совпадающую с позицией Книса, весьма доходчиво излагает Таттл. Решающим для понятия капитала критерием Таттл считает *prospectiveness* (перспективность), особенно же качество, для обозначения которого он сконструировал специальное выражение — *surplusness* (избыточность), *Überschußqualität* (способность давать излишек) (Tuttle. The Real Capital Concept // Quarterly Journal of Economics. Vol. XVIII. P. 54ff.; *Idem*. The Fundamental Notion of Capital // Quarterly Journal of Economics. Vol. XIX. 1904. November. P. 81ff., esp. p. 87ff.). Этим он хочет подчеркнуть, как это, по его мнению, намеревался сделать Тюрго своим выражением *valeurs accumulées* (накопленные ценности), что капитал охватывает лишь запасы благ, не предназначенные для покрытия текущих нужд, т.е. те, которые отложены, сбережены для целей будущего. При этом Таттл фактически приходит к тому же результату, что и Книс. Еще одного горячего защитника Книс нашел в Эйнарсе (Einarsen. ►

Некоторые авторы считают признаком, который отличает капитал от того, что капиталом не является, *долговечность* благ. Однако — и здесь мы имеем дело, вероятно, с наиболее показательным из всех показательных примеров того терминологического хаоса, который господствует в этом вопросе, — из факта присутствия одного и того же признака эти авторы делают множество противоречащих друг другу выводов.

Вальрас, с вашего позволения, делит все экономические блага на «капитал» и «доход». (Он использует французское слово *revenu*.) Он называет капиталом все блага, которые можно использовать больше одного раза, вне зависимости от их предназначения, — иными словами, все блага *длительного пользования*. Что касается отдельных примеров, то в капитал включаются земля (*capitaux fonciers*), люди (*capitaux personnels*) и движимые блага длительного пользования (*capitaux proprement dits* или *capitaux mobiliers*); однако пищу, сырье для промышленного производства, топливо и т.п. Вальрас включает в категорию «доход»¹.

Виксэль занимает противоположную Вальрасу позицию. Он называет «капитальными благами, или капиталами в узком смысле, *скопропортыющиеся* или предназначенные для быстрого потребления средства производства или потребительские блага, пока они не попали в руки потребителя». С другой стороны, все явно долговечные блага он называет «благами, приносящими доход». Он согласен считать обе группы «капиталом» лишь в более общем смысле, и для него «капитал» означает все приносящие доход конкретные блага, движимые и недвижимые, природные и произведенные людьми².

Ландри разделяет позицию Виксэля в том отношении, что он также, в отличие от Вальраса, ограничивает содержание понятия «капитал» благами, «которые можно непосредственно потратить»³, иными словами — потребительскими благами. При этом есть одна странная, но тонкая особенность, которая отличает его, причем очень сильно, не только от Виксэля, но и от всех остальных экономистов. Он считает капиталом те потребительские блага, от немедленного потребления которых капиталист сознательно воздерживается посредством акта

Продолжение сноски со стр. 64.

Der Kapitalsbegriff in der Nationalökonomie. Kristiania, 1895, на норвежском языке), который, однако, идет еще дальше Кнуса, относя к капиталу человеческие способности.

¹ Walras. *Éléments d'économie politique pure*. Lausanne, 1874. P. 213ff. [Вальрас. Элементы чистой политической экономии. М.: Изограф, 2000. С. 205 сл.] К Вальрасу тесно примыкал Лаунхардт, см.: *Launhardt. Mathematische Begründung der Volkswirtschaftslehre*. Leipzig, 1885. §2.

² Wicksell. *Über Wert, Kapital und Rente*. Jena, 1893. S. 79f.

³ *Qui sont susceptibles d'être consommées d'un coup* («которые могут быть потреблены за один прием») (Landry. *L'intérêt du capital*. Paris, 1904. P. 22, 23).

отказа — акта, который Ландри связывает с «капитализацией». Развивая эту идею, в итоге он включает в понятие капитала не только те реально существующие блага, от потребления которых капиталист сознательно отказался, но и тот *труд*, от которого можно отказаться ради его использования в отдаленном будущем, а также *вовсе не существующие блага*, которые не возникают именно потому, что от их создания воздерживаются¹. Остается отметить, что список капитальных благ по Ландри включает также *идеи*² и даже *услуги*³, полученные от долговечных благ за счет временного распоряжения ими.

Все эти толкования расходились в вопросе о том, какую группу благ следует считать капиталом, но по крайней мере признавали, что так следует обозначать какую-то группу *благ*. Есть одно толкование, которое ставит под сомнение даже это и подразумевает под капиталом нечто вроде дистиллята, представляющего собой не конкретное благо, а некоторого рода абстракцию.

Такова точка зрения Маклеода, который иногда возрождает популярный в прошлом образ капитала как «запаса накопленного труда», а иногда заходит в своих абстракциях еще дальше и заявляет, что капитал состоит из «покупательной способности» или «способности к обращению». Не следует предполагать, что он употребляет эти выражения в фигуральном смысле. Свидетельством полной серьезности Маклеода является, например, то, что однажды он назвал употребление слова «капитал» применительно к благам метафорическим, а в другой раз прямо заявил, что капитал ни в коем случае не обозначает блага⁴. Спустя несколько десятилетий мы встречаемся с поразительно похожей точкой зрения у выдающегося юриста Кюнаста. Он также выступает с заявлением, что капитал по природе бестелесен, что он никоим образом не может состоять из конкретных объектов, т.е. из самих благ, а может состоять исключительно из их *ценности*. «Капитал — это... *ценность* производительной силы, заключенной в материальных благах... или совокупность продуктивных материальных ценностей»⁵.

¹ «Капиталом порой называют некоторую сумму труда, что само по себе шокирует, порой — нематериальное благо, от потребления которого заранее отказываются, чтоб заняться капиталистическим производством, благо, которого, следовательно, никогда не существовало» (Landry. L'interet du capital. Paris, 1904. P. 12).

² Ibid. P. 17, 22.

³ «Полезности, которые отделяются от благ длительного пользования» (Ibid., p. 18, 22). Включая в понятие капитала услуги, оказываемые людьми и вещами, Ландри снова вступает в резкое противоречие с определением Ирвинга Фишера, которое нам предстоит еще рассмотреть дальше.

⁴ «Он (капитал) вообще не представляет никаких благ, а только способность его владельца покупать что он хочет» (McLeod. Elements of Political Economy. London, 1858. P. 66).

⁵ Kühnast. Über den rechtlichen Begriff des Kapitals// Beiträge zur Erläuterung des deutschen Rechts. XXVIII. Jahrg. 1884. S. 356ff., besonders S. 385—387.

Вероятно, в этой связи заслуживает упоминания Коморжински. Он также рассуждает как юрист. Он считает ошибочным представление двух ранее упомянутых нами авторов о том, что капитал состоит в ценности материальных благ, однако он согласен с ними в том, что капитал не состоит из благ. Для Коморжински капитал — это, скорее, *властное отношение, способность контролировать распоряжение благами*¹.

Последний из авторов, которых мы считаем нужным упомянуть, это Дж. Б. Кларк, один из наиболее выдающихся американских специалистов по экономической теории. Его взгляды имеют некоторое сходство со взглядами только что описанных авторов. Он придает большое значение необходимости отличать «истинный капитал» от материальных капитальных благ, из которых он состоит. Истинный капитал, по мнению Кларка, это постоянный, длительного пользования фонд «производительного богатства», или «фонд ценности» (*fund of value*), чье существование постоянно и непрерывно, в отличие от составляющих его конкретных капитальных благ, которые постоянно разрушаются или потребляются. Это различие в поведении, как считает Кларк, является проявлением нетождественности капитала и благ, и соответственно экономическая наука обязана это учитывать. В качестве «истинного капитала», которым занимается теория капитала, должны рассматриваться не капитальные блага, а «постоянный фонд», а та теория, которая рассматривает в качестве носителя понятия «капитал» конкретные материальные блага, лишь неверный блуждающий огонек, сбивающий экономистов с истинного пути².

¹ Komorzynski. Die nationalökonomische Lehre vom Kredit. Innsbruck, 1903. S. 136f., 163ff.

² Clark. Genesis of Capital // Yale Review. 1893. November. *Passim*, esp. p. 302—308; Clark. Distribution of Wealth. 1899. P. 116ff. [Кларк. Распределение богатства. М.: Экономика, 1992. С. 128 и сл.] В вышеприведенном отрывке я использовал только такие выражения, которые подтверждены Кларком в его более поздних работах или сохранились в них в неизменном виде. В его более ранних работах проводится та же самая идея в формулировках, которые представляются мне более радикальными, но вместе с тем и более четкими. «Постоянный фонд» противопоставляется конкретным капитальным благам как «абстрактное понятие капитала». В этой трактовке капитал хотя реально и «воплощается» (*resides*) во многих вещах самого различного рода, но обладает (*consists*) одной-единственной свойственной всем им сущностью (*entity*), а именно «эффективной социальной полезностью» (Clark. Capital and Its Earnings. 1888. P. 11). Эта манера изложения давала серьезное основание для вывода о том, что Кларк, подобно Маклеоду и Кюнасту, понимал под капиталом абстрактную стоимостную величину. Более поздние публикации Кларка ослабляют — возможно, под влиянием критики его определения капитала — эту идею. В «Распределении богатства» (1899) [«Distribution of wealth»], капитал уже не «заключается» больше в абстрактной «общественной полезности», а состоит из конкретных капитальных благ (p. 116 [с. 128]). Ему придается более «материальный» и «конкретный» характер (p. 116 [с. 128], замечание на полях). От выражений «абстрактный» или «чистый» (*pure*) капитал Кларк отказывается в пользу термина «капитал» (p. 120, 137 [с. 132 сл., 158 сл.]). Наконец, в одной его недавно появившейся статье полемического характера капитал обозначается как «масса»

Хотя мы описали довольно много представлений о капитале, мы не смогли исчерпать всей палитры мнений. До сих пор мы рассматривали сильно отличавшиеся друг от друга мнения и разные формулировки определения капитала. Однако встречаются случаи, когда определения совпадают на первый взгляд, но резко различаются на содержательном уровне. Дело в том, что одно и то же слово может использоваться во всех определениях того или иного фундаментального понятия, но при этом иметь разный смысл. Если оставить в стороне мелкие детали, то в определении капитала содержится два характерных элемента, объективно имеющих различные значения, в которых они могут использоваться. Во-первых, это термин «благо». Из тех экономистов, которые объявляли капитал совокупностью благ, один мог использовать это слово в самом узком смысле, имея в виду исключительно материальные блага; второй понимал под благами еще и нематериальные блага, в том числе государство, мир, закон, национальную гордость, добродетель (!)¹; для третьего это слово, кроме того, означало личные качества и способности²; а четвертый считал благами даже самих людей³. Другой столь же многозначный ключевой элемент определения капитала — это термин «средства производства» или само слово «производство». Большинство экономистов полагало, что производство — это исключительно создание средств для удовлетворения потребностей людей. Однако другая группа экономистов считала, что это понятие охватывает также создание «внутренних благ», т.е. обеспечение удовлетворительных условий снаружи и внутри человеческой личности. В результате ключевой определяющий элемент — «средства производства» — потерял всякую ограничивающую способность; кроме того, понятие капитала стало включать

Продолжение сноски со стр. 67.

вещей такого рода, как машины, инструменты, здания и т.д.» (*Clark. Das Wesen des Kapitaless // Zeitschrift für Volkswirtschaft, Sozialpolitik und Verwaltung. XVI. Bd. S. 428*), и признается, что с точки зрения математики нет никакого различия между капиталом и благами, составляющими капитал (*ibid.*). Но при этом с прежним упорством Кларк продолжает настаивать на существовании фундаментального различия между «капиталом» и «капитальными благами», и первый опять-таки трактуется им как «ценность, воплощенная в капитальных благах» (*ibid.*, S. 439). Мне кажется, что его позднейшие комментарии тем больше теряют в ясности изложения и доступности пониманию, чем дольше стремятся отойти от прежних, более радикальных формулировок. См. также последующий комментарий.

¹ См.: *Knies. Das Geld. S. 17f. (2. Aufl. S. 38)*.

² В отдельных случаях это относится к самому А. Смиту, а также к Ж.-Б. Сэю и многим другим, с недавнего же времени и к Маршаллу, Эйнарсену.

³ Как Канар («Основным имуществом того, кто хочет заниматься искусством или ремеслом, является его собственная личность»), а позднее Мак-Куллох («Сам рабочий есть часть национального капитала» (*McCulloch. Principles of Political Economy. 1825. P. 319*)). Там же он объявляет заработную плату процентом на капитал в виде «машины, называемой человеком». С некоторого времени аналогично высказываются Вальрас и И. Фишер.

в том числе блага, предназначенные для немедленного потребления, при условии, что они вносят вклад в «производство» таких «внутренних благ», как здоровье, образование или утоление голода. Выдающимся представителем такого взгляда является Рошер, чье первичное определение капитала звучит так: «Все продукты, предназначенные для будущего производства». Однако после этого он выделяет внутри общего понятия «капитал» подклассы «производительный капитал» и «потребительский капитал». То, к какому из них относятся конкретные капитальные блага, зависит от того, куда они вносят вклад: в производство *материальных благ* или в «производство личных благ или полезных связей»¹. Следовательно, в практическом отношении представления Рошера о капитале очень похожи на представления Тюрго, несмотря на то что их определения капитала различны.

В завершение обзора я изложу три толкования, принадлежащие выдающимся современным экономистам, ни одно из которых не может быть включено ни в одну из описанных групп определений. Они заслуживают особого внимания по крайней мере по двум причинам. Во-первых, речь идет о плодах многих лет труда опытных экономистов, специализирующихся на теории капитала. Во-вторых, предпринимая свои исследования, эти ученые прекрасно осознавали то, что вокруг определения капитала традиционно царит полный хаос, и их намерения состояли как раз в том, чтобы наконец найти общую почву для примирения и согласия по этому противоречивому терминологическому вопросу. К сожалению, и на этот раз все искатели общей почвы избрали для ее поиска совершенно разные направления.

Предложение Карла Менгера, являющееся результатом обширных исторических и критических исследований, сводится к рекомендации вернуться к бытовому и реалистическому (объективному) представлению о капитале. Менгер считает, что со стороны экономической науки была ошибкой вера в необходимость создания для собственных задач понятия капитала, отличающегося от бытовых представлений. В результате экономическая наука запуталась в логических противоречиях и мелочах. В ее интересах гораздо разумнее было бы положиться на тонкое языковое чутье населения, которое воспринимает капитал как «производительно используемые суммы денег» или производительно используемые компоненты богатства, если их можно выразить и представить в денежной форме. «Объективное понятие о капитале охватывает все богатство рыночной экономики вне зависимости от его технического характера, при условии что его денежная ценность может быть основанием для наших экономических расчетов, иначе говоря, если

¹ Roscher. Grundlagen der Nationalökonomie. §42f.

оно представляет для нас поддающуюся расчету производительную сумму денег»¹.

Ирвинг Фишер считает, что причину неудач всех предшествовавших попыток дать определение капитала следует искать в ошибочном понимании самой задачи. По мнению Фишера, со времен Адама Смита, все, кто пытался определить, что входит в понятие капитала, были убеждены, что они имеют дело с *задачей классификации* и, следовательно, с необходимостью разделить более широкое понятие «богатства» на две категории: на капитал и на ту часть богатства, которую нельзя отнести к капиталу. Фишер считает этот подход ошибочным. Капитал, утверждает он, включает все существующее богатство без каких-либо исключений. Однако у капитала существует и противоположность, дополняющая его. В качестве такой противоположности выступает не какая-то часть богатства, которую следует исключить из понятия капитала, а понятие дохода. Ведь богатство² можно рассматривать по отношению ко времени, причем в двух аспектах. Его можно рассматривать либо с точки зрения *конкретного момента* времени, либо с точки зрения *периода* времени. В первом случае это капитал, во втором — доход. Капитал — это фонд, доход — это поток³. Однако этим не исчерпывается противоположность двух понятий. Капитал — это фонд *богатства*, в то время как доход — это поток *услуг*. Таким образом Фишер приходит к антитетической паре определений. Капитал — это «запас богатства, существующий в какой-то конкретный момент»; доход — это «поток услуг в течение какого-то периода времени»⁴.

¹ Menger. Zur Theorie des Kapitals // Jahrbücher für Nat. Stat. N. F. 17. Bd. S. 40. См. также прим. 12. В известной степени схожее понятие рекомендовал Рихард Гильдебранд: *Hilдебранд. Theorie des Geldes*. 1883. S. 76.

² Фишер говорит *wealth* («богатство», «благосостояние»), немецкий язык не имеет аналогичного слова, как и, наоборот, английский язык не располагает полноценным эквивалентом для нашего немецкого слова *Vermögen* («имущество»).

³ Fisher. What is capital // Economic Journal. 1896. December. P. 513f. *Idem*. The Nature of Capital and Income. New York, 1906. P. 51f. В свое время первой из указанных публикаций И. Фишер открыл серию из трех в высшей степени содержательных и проницательных работ, посвященных теории капитала. Две последующие статьи — «Senses of Capital» (June 1897) и «The Role of Capital in Economic Theory» (December 1897). Их содержание было включено с некоторыми важными поправками в сочинение «The Nature of Capital and Income», изданное примерно десять лет спустя.

⁴ Fisher. The Nature of Capital and Income. New York, 1906. P. 52. Следует отметить немаловажное изменение взглядов Фишера по данному вопросу. Оно касается его дефиниции капитала, правда не прямо, а косвенно, путем ее отграничения от понятия дохода, которому она противостоит. В статье «What is capital?» Фишер обосновывал различие между капиталом и доходом исключительно лишь одной противоположностью между ними, а именно: первый является *stock* (запасом, фондом), а второй — *flow* (потоком). Однако при этом он особенно подчеркивает, что оба понятия складываются из однородных вещей. «Совокупный капитал общества в каждый отдельный момент времени состоит из всех товаров (*commodities*) какого угодно вида и свойства, которыми оно располагает на этот момент времени

Это самое широкое из всех определений капитала охватывает благо любого рода, средства производства и потребительские блага, движимые блага и землю, блага длительного пользования и скоропортящиеся блага; даже людей, которых Ирвинг Фишер явным образом включает в понятие богатства и не исключает специально из понятия капитала¹. Но Фишер расширяет даже это уже чрезвычайно широкое определение, признавая наличие у слова «капитал» нескольких «смыслов». И в одном из этих смыслов «капитал» означает для Фишера не запас благ, составляющих богатство, а ценность этих благ. Действительно, Фишер утверждает, что он имеет в виду этот смысл слова «капитал» всегда, когда употребляет его без каких-либо дополнительных определений. В этом отношении, по его собственным словам, он согласен с Дж. Б. Кларком².

Наконец мы дошли до описания взглядов Альфреда Маршалла, который посвятил этой теме долгие годы научных штудий и в нескольких изданиях своего главного труда по-разному изложил свои представления. На сегодняшний день он, можно сказать, опустил руки. Как он пишет, он все более убеждается в том, что любое последовательно проведенное различие капитала и других видов богатства всегда будет отчасти искусственным. Вне зависимости от того, где будет проведена граница, с одной стороны, приписываемые капиталу свойства будут проявляться в разной степени в разных областях, относящихся к этому понятию, а с другой стороны, эти же свойства — в иной форме и в разной степени — всегда можно будет обнаружить и в других формах богатства. Поэтому любое проведение такого различия связано с необходимостью делать акцент на различии в степени, и это особенно верно для любых попыток провести различие, основанное на двух наиболее характерных свойствах капитала: его «производительности» и «направленности в будущее». В том, как это слово употребляется в бытовой хозяйственной жизни, тоже невозможно найти никаких надежных критериев, которые могли бы использоваться экономической наукой в качестве жесткой нормы. Маршалл видит ситуацию следующим образом. Существует ряд классификаций, или различий, на которых основаны более или менее точные определения капитала.

Продолжение сноски со стр. 70.

и которые в качестве капитала противостоят потокам производства, потребления и обмена тех же самых благ» (ibid. P. 514). Об истории изменения позиции Фишера смотри остроумную и содержательную статью Феттера «The Nature of Capital and Income» (Journal of Political Economy. 1907. March. P. 131, 132, 137) и реплику Фишера в том же журнале (1907. July. P. 421ff.)

¹ Fisher. The Nature of Capital and Income. New York, 1906. P. 5, 7; Seagers. Besprechung des Fisherschen Werkes // Annals of Political Economy. 1907. July. P. 175ff.

² Fisher. The Nature of Capital and Income. New York, 1906. P. 67; Fetter. The Nature of Capital and Income // Journal of Political Economy. 1907. March. P. 135ff.

Каждое из них может пригодиться в каких-либо специальных целях, поэтому было бы желательно иметь для каждого из них отдельное название. *Но одного точного и универсального определения не существует, и в каждом конкретном случае для полного прояснения ситуации следует опираться на контекст*¹.

Это утверждение является для Маршалла своего рода освобождением от обязанности предложить универсальное и обладающее внутренней логикой определение понятия капитала. Однако в рамках этих оговорок Маршалл использует слово «капитал» определенным образом. Он убежден, что «акцент на различиях в степени», который он считает неизбежным для любого определения капитала, должен распространяться и на комплементарное понятию капитала понятие дохода. Более того, единственным по-настоящему различительным признаком, который побуждает людей использовать слово «капитал» в обычной речи, является связь капитала с получением дохода; иначе говоря, капитал понимается как та часть богатства человека, из которой этот человек рассчитывает извлечь доход. В зависимости от того, насколько широким является толкование того, что составляет доход, возникают более широкие или более узкие толкования того, что относится к понятию капитала. Область каждого из этих комплементарных понятий всегда зависит от их взаимного влияния. Ссылаясь на те толкования понятия дохода, которые имеют наибольшее значение с практической точки зрения, Маршалл формулирует несколько понятий капитала. Согласно одному из наиболее узких толкований, часто встречающихся в быту, доходом считается только то, что получено в виде денег. Соответствующее ему понятие капитала — то, которое чаще всего встречается в деловой жизни: как капитал какого-то человека рассматривается та часть его дохода, которую он посвящает получению дохода в денежной форме. Маршалл определяет этот «торгово-промышленный капитал» (*trade capital*) как совокупность «тех имеющих физическую форму благ, которые человек использует в своем предприятии, либо храня их с целью продать за деньги, либо применяя их для производства вещей, которые предстоит

¹ Marshall. Principles of Economics. 3rd ed. P. VIf., 141ff., 152. [Русский перевод сочинения А. Маршалла выполнен с восьмого издания. — *Науч. ред.*] Я цитирую по третьему, а не по последнему (пятому) из появившихся изданий, ибо оно содержит различные и весьма характерные мотивировки, которых не оказалось в последующих изданиях. К примеру, в печать не попало целиком предисловие к третьему изданию. Я считаю себя вправе предположить, что в этом случае пропуски не означают отказа от прежних взглядов. Ведь более поздние издания совпадают с третьим по сути и большей частью также текстуально во всех положительных выводах, например в определении *trade capital* (торгово-промышленного капитала), с одной стороны, и *social capital* (социального капитала) — с другой. Это позволяет предположить, что не произошло существенного изменения и в мотивах, раз они привели автора к столь согласующимся выводам в различных изданиях его работы.

продать за деньги». Он утверждает, что имеет в виду это понятие капитала во всех тех случаях, когда анализирует капитал с точки зрения отдельного человека¹.

В то же время, давая определение «общественного капитала», он начинает с того, что исключает из него землю и другие бесплатные блага, представляющие собой дары природы. Затем он включает в это понятие все те блага, из которых извлекается доход, используя это слово в его разговорном значении, точнее, в том значении, в каком оно используется в обычной деловой жизни, где самые важные определения — те, которые даны налоговой службой. Соответственно «общественный капитал» охватывает «все вещи, которые используются в бизнесе, в том числе оборудование, сырье и готовые блага; в него включаются театры и гостиницы, фермы и жилые дома, но не включаются мебель и одежда, используемая владельцами в личных целях». Разумеется, вполне можно представить себе, что выгоды, извлекаемые из употребления двух последних классов благ, тоже могут рассматриваться как доход, и именно это может представляться разумным при чисто математическом подходе к проблеме распределения. Тем не менее такое восприятие этих двух классов благ редко встречается в обычной жизни, а кроме того, при расчете подоходного налога действительно учитываются такие значительные элементы личного потребления, которые легко оценить, например жилище налогоплательщика (то, что Маршалл включает в понятие общественного капитала), чего никогда не происходит с мебелью и одеждой².

В третьем, еще более широком смысле Маршалл причисляет к «капиталу» не только «внешние блага», но и «личное богатство». Под ним Маршалл имеет в виду те личные возможности, способности и качества человека, которые способствуют его личному успеху и положительно влияют на его деловые связи. Они составляют тот «личный капитал» человека, который Маршалл, по его собственным словам, не учитывает, когда использует слово «капитал» без каких-либо дополнительных уточнений. Тем не менее он утверждает, что в широком смысле нельзя возражать против такого использования этого понятия, и в действительности он сам несколько раз использует его³.

¹ Ibid. P. 143, 144, 152. Собственно само определение дословно приведено в пятом издании, с. 72 [см.: *Маршалл А.* Основы экономической науки. Пер. с 8-го изд. М.: Эксмо, 2007. С. 120, также с. 125].

² Ibid. P. 152.; по существу, а в перечислении составных частей социального капитала дословно согласуется с текстом пятого издания [см.: *Маршалл А.* Основы экономической науки. Пер. с 8-го изд. М.: Эксмо, 2007. С. 125—126].

³ Ibid. P. 154f., 745ff. Следует признать, что в пятом издании отсутствует вышеупомянутое место, специально устанавливающее понятие личного капитала (*personal capital*), и это понятие исчезло также из предметного указателя; но Маршалл все еще пользуется им в контексте своего произведения. См., напр.: *Marshall. Principles of Economics*. 5th ed. P. 660.

2. Мое позитивное предложение

Было бы преувеличением утверждать, что в других областях экономической теории между исследователями царит полное согласие относительно определений экономических терминов. Однако когда различия настолько колоссальны, как в вопросе о капитале, то мы вынуждены сделать вывод, что в этом конкретном яблоке раздора должно быть нечто особенное. Я считаю, что Книс правильно оценил необычность ситуации, когда говорил: «здесь мы имеем дело с чем-то более серьезным, чем обычный спор из-за того, какое из двух определений более удачно, или даже из-за того, какое из *определений* верно»¹. Предметом спора является не определение, а то, что оно обозначает, или, как я предпочел бы выразиться, терминология. Определения настолько отличаются друг от друга не потому, что то, что следует определить, представляется каждому из тех, кто предлагает определение, в ином свете, а потому, что каждый из них дает определение совершенно разным вещам. Эти определения фундаментально различных вещей оказываются несовместимы друг с другом, потому что все они претендуют на один и тот же терминологический ярлык.

Ясно, что это не только объясняет степень разногласий, но и, к несчастью, усложняет решение задачи примирения спорящих. Строго говоря, в вопросах терминологии нет ни правых, ни виноватых; следовательно, нет и неопровержимых доказательств, и все зависит от того, насколько «подходит» тот или иной термин для обозначения того или иного феномена, а это до определенных пределов зависит исключительно от вкусовых предпочтений. Тем не менее очевидно, что вопрос следует как-то урегулировать. Экономическая наука не может позволить своим приверженцам бесконечно продолжать называть десяток или дюжину разных вещей одним и тем же словом. Наука требует ясности мысли, а для этого нужна понятийная ясность и ясность языка. Экономисты *обязаны* прийти к согласию. И, разумеется, у них это получится, как это получилось у представителей описательных естественных наук: зоологии, ботаники, минералогии и географии, где некоторые из бесконечных споров о вопросах терминологии успешно завершены, а другие приходят к завершению на наших глазах. Большинство объединяется, и его оппоненты медленно, но верно уступают, чтобы все смогли вернуться к своим обычным занятиям.

Но какое из бесчисленных толкований дает основания для надежд на завершение спора? Я полагаю, что этот выбор не настолько труден, как можно было бы подумать, глядя на царящее замешатель-

¹ Knies. Das Geld. Berlin, 1873. S. 5.

ство. Следует четко осознать, что полемика ведется преимущественно из-за терминов; вряд ли могут быть серьезные сомнения относительно того, какими фундаментальными принципами следует руководствоваться в вопросах терминологии. Если беспристрастно применить эти общепризнанные принципы, то огромное большинство определений капитала надо будет просто исключить из рассмотрения. Таким образом, у нас останется выбор из двух или трех, причем даже внутри этой небольшой группы определения будут явно различаться по степени практичности, а поскольку критерием выбора будет исключительно практичность, то можно ожидать, что чаша весов склонится в пользу одного из них и что рано или поздно это определение завоюет симпатии большинства.

Мне кажется, что следует опираться на следующие принципы. Прежде всего формулировка определения должна быть логически безупречной; это означает, что оно должно быть непротиворечивым и охватывать именно ту область, которой его автор стремится дать определение. Во-вторых, не следует допускать расточительного обращения с терминами. Это означает, что не следует тратить слово «капитал» для обозначения понятия, у которого уже имеется терминологическое название, в то время, как другие важные понятия, для которых подошло бы обозначение «капитал», еще не имеют названия. В-третьих, это понятие должно быть важным и плодотворным с точки зрения науки. Четвертый (последний, но не менее важный) принцип: в отсутствие логически обоснованных и целесообразных в практическом отношении аргументов в пользу иных вариантов мы продолжим употреблять термин «капитал» в его наиболее старом и наиболее распространенном в обыденном языке значении. Скажем прямо: сегодня все говорят о проблеме капитала, когда обращаются к наиболее важным теоретическим и общественным проблемам; поэтому у нас есть основания для такого употребления термина «капитал», которое избавило бы людей от необходимости переименовывать великие вопросы нашего времени, что представляет собой неприятную процедуру, неизбежно порождающую путаницу.

Исходя из этих правил, я хотел бы предложить следующий вариант в качестве основания для завершения полемики.

Будем называть капиталом, в общем смысле этого слова, совокупность продуктов, которые служат средством приобретения благ. Выделим внутри этого общего понятия более узкое понятие *общественного капитала*. Можно считать общественным капиталом ту совокупность продуктов, которые служат обществу как средство приобретения экономических благ, или же, поскольку приобретение благ обществом возможно исключительно с помощью производства, можно говорить о совокупности продуктов, предназначенных в дальнейшем для исполь-

зования в производстве, или, наконец, о *совокупности промежуточных продуктов*. В качестве синонима более широкого из двух понятий можно использовать очень подходящее по смыслу выражение *приобретательский капитал* (*промысловый капитал*), или же менее подходящее, но куда более распространенное в обычной речи выражение *частный капитал*, а общественный капитал можно коротко и ясно называть *производственным капиталом*. Вот аргументы в пользу такого решения. Капитал, как в узком, так и в широком смысле, обозначает категорию благ, имеющих фундаментальную научную значимость. «Продукты, которые служат цели приобретения», обладают огромным значением для теории дохода, поскольку они являются источником процента, а «промежуточные продукты» имеют как минимум не меньшее значение для теории производства. Различие между производством, которое позволяет едва-едва сводить концы с концами, и эффективными окольными методами настолько фундаментально, что крайне желательно обозначить второе понятие отдельным термином. Вероятно, как мы увидим позже, включение в понятие капитала «промежуточных продуктов», возникающих в результате использования окольных методов производства, не единственно возможное терминологическое решение, но, во всяком случае, такое решение вполне допустимо.

Я предлагаю наиболее консервативное решение. Я не склонен придавать особое значение тому, что оно позволяет сохранить верность идее связи «капитала» с приобретением или выгодой, которая содержится в самой истории этого термина. Тем не менее эта двойная связь — с одной стороны, с приобретением процента, а с другой стороны, с производством, — привнесенная в это понятие Адамом Смитом и с тех пор укоренившаяся в научном обороте, дает нам очень существенное преимущество. Оно состоит в том, что нам не нужно специально убеждать большинство экономистов в разумности нашего предложения. Такое большинство — по крайней мере в определенном смысле — уже существует, и поэтому нашему предложению легче, чем любому другому, получить признание объективно настроенных исследователей и превратить большинство в консенсус¹.

Дополнительное преимущество нашего решения состоит в том, что оно позволяет избежать возмущения, которое возникло бы, если бы мы

¹ Истины ради я должен заметить, что в момент выхода первого издания данного сочинения (1889) это большинство было гораздо более очевидным, нежели сегодня, и, исходя из сегодняшнего состояния литературы по этому вопросу, я уже не могу больше считать полностью правильным положение, которое я тогда имел основание высказать, а именно то, что «как раз те авторы, которые профессионально и вообще более интенсивно занимались исследованием понятия капитала и связанных с ним проблем, — почти все без исключения, — пришли к точно такой же или по меньшей мере близко стоящей к ней формулировке капитала». В то время ►

были намерены изменить терминологию в какой-либо из двух проблемных областей. Популярный термин сохраняется и для капитала как «фактора производства», и для капитала как «источника дохода». Наконец, есть еще одно преимущество, которое не следует недооценивать. Несмотря на принципиальную разницу между фактором производства и источником дохода, наше решение не требует от нас, чтобы мы сконструировали два абсолютно чуждых друг другу понятия, имеющих друг с другом не больше общего, чем, скажем, ключ от квартиры с ключом, из которого можно напиться. Наоборот, наши два понятия в достаточной степени связаны, чтобы мы могли дать им одно общее определение и затем ввести различие между более широким и более узким понятием капитала. Следует признать, что между двумя этими понятиями нет и в свете всего вышесказанного не может быть особенно тесной связи. Ведь эта связь основана исключительно на том случайном обстоятельстве, что у общества в целом нет другого способа приобрести что-либо, кроме производства; и поэтому категория произведенных *средств приобретения* чего-либо, т.е. капитала в более широком смысле, совпадает с категорией произве-

Продолжение сноски со стр. 76.

я мог сослаться на тогдашнее состояние специальной литературы по данному вопросу, представленной суждениями Л. Коссы, Рикка-Салерно, Супино, Родбертуса, Вагнера, Сакса, Пирсона, Жида, и на развивающиеся в том же русле традиции английской литературы, точке зрения которой отваживались противопоставлять себя лишь очень немногие из тогдашних специалистов в области исследования проблем капитала. Для иллюстрации состояния «общественного мнения» по интересующему нас вопросу я мог бы привести следующее высказывание Кляйнвехтера (*Schönberg. (Hrsg.) Handbuch der politischen Ökonomie. Tübingen: H. Laupp'schen, 1882. 2. Aufl. S. 210*): «Господствующее сегодня в науке словоупотребление рассматривает в качестве существенного признака капитала то, что он является материальным средством производства»; лишь по вопросу о том, следует ли причислять к капиталу земельные владения или нет, наблюдаются разногласия. Необычайное оживление, которое в последние двадцать лет проявлялось в научно-литературной разработке всех вопросов, связанных с темой «капитал», распространилось, однако, и на область его дефиниций, и здесь, как это всегда бывает в сфере, находящейся в состоянии брожения умов, тоже привело среди «исследователей-специалистов» к многочисленным противоположным мнениям. Поскольку эти последние направлены не только против старого большинства, но и в не меньшей степени друг против друга (К. Менгер, Маршалл, Викселль, Кларк, И. Фишер и Ландри отстаивали, например, каждый свое определение капитала), то их возникновение на первых порах привело лишь к образованию нескольких раздробленных меньшинств. У каждого из них было еще меньше шансов стать центром, вокруг которого со временем могло бы выкристаллизоваться полное единство взглядов. К тому же, как мне еще предстоит показать, каждое из этих меньшинств остается открытым для критических нападков, что я считаю более серьезным препятствием для всеобщего примирения различных точек зрения, чем несомненно имеющие место несовершенства традиционного толкования капитала. Однако в самое последнее время оно приобрело столь многих авторитетных сторонников, что по-прежнему рассматривается как «господствующее» в «общественном мнении». Так, Филиппович в шестом издании своего широко распространенного учебника (1906) пишет, что «рассмотренные здесь понятия капитала могут считаться господствующими в экономической литературе». Аналогичного мнения придерживается Лексис в статье «Kapital» в «*Wörterbuch der Volkswirtschaft*» (1898), называя это понятие «отныне наиболее распространенным в науке толкованием».

денных *средств производства*, которые вследствие этого составляют *общественный капитал*. Я предпочитаю термин «общественный капитал» более широко распространенному термину «национальный капитал» потому, что в любой национальной экономике приобретения осуществляются не только за счет производства благ в пределах соответствующих национальных границ, но и за счет потребительских благ из соседних государств, поэтому любой, кто желает пользоваться понятием «национальный капитал», должен либо включить в это понятие вышеупомянутые потребительские блага — и получить малоинтересное в научном отношении понятие, либо, если он все-таки желает ограничиться средствами производства, сконструировать новое понятие на независимых основаниях, вне всякой логической связи с другими концепциями капитала, что тоже довольно затруднительно. С нашим «общественным капиталом» таких сложностей не возникает.

3. Критика других предложений

Теперь перейдем к анализу других идей о том, как решить проблему с понятием капитала, чтобы определить, есть ли среди них такие, которые в большей степени, чем наше предложение, отвечают требованиям науки.

С моей точки зрения, наибольшие шансы имеются у понятия, которое я обозначил бы как «национальный фонд средств к существованию». Между прочим, этот вариант практически полностью совпадает с представлением Тюрго о «накопленном запасе благ» и охватывает все материальные блага, за исключением земли. В ходе теоретического рассмотрения нам еще предстоит подробно познакомиться с ним, и, во избежание повторений, сейчас я не буду много говорить о нем. Достаточно сказать, что понятие национального фонда средств к существованию имеет большую научную значимость, особенно для проблем, связанных с тем, что называют «капиталом». Что касается описания специфического феномена «капиталистического» производства окольными методами, это понятие более удачно, чем предпочитаемые мной «промежуточные продукты». Предлагаемое мной понятие включает все блага, которые создаются в ходе процесса производства, *после того как он начался*, участвуют в нем и способствуют его завершению, но не включает первоначального фонда потребительских благ, который необходим для того, чтобы окольный процесс в принципе мог начаться. Тем самым из процесса исключается чрезвычайно важное первое звено цепи, в то время как понятие фонда средств к существованию, как я его понимаю, охватывает всю совокупность благ, имеющих отношение *к возникновению*

и осуществлению капиталистического процесса производства. Несмотря на это, я считаю, что понятие фонда средств к существованию, при всей его важности для теории капитала, хуже, чем то, что я предлагаю, и вот почему. *Во-первых*, очень сложно отличить те фонды средств к существованию, которые способствуют приобретению благ, от тех, которые никак не связаны с приобретением благ, и соответственно не имеют никакого отношения к научным проблемам «капитала»¹. *Во-вторых*, понятие «промежуточные продукты» настолько важно, что оно вряд ли в меньшей степени, чем понятие национального фонда средств к существованию, заслуживает авторитета и престижа, которым обладает ярлык «капитал». *В-третьих*, я убежден, что «промежуточные продукты» гораздо ближе к повседневному словоупотреблению и что в обыденном языке это значение преобладает. Такой фактор производства, как «капитал», нельзя лишать обозначения, и поэтому «национальный фонд средств к существованию» должен отойти на второй план².

¹ Я не хотел бы тратить здесь лишних слов по поводу вещей, которые проявятся сами собой в ходе дальнейшего изложения. Только одно замечание. По причинам, которые довольно верно распознал уже Родбертус (*Rodbertus*. Das Kapital. S. 301ff.) и которые ниже (в книге IV) получают окончательное объяснение, совершенно недопустимо особо выделять и причислять к капиталу одни только авансы на содержание рабочих, занятых производительным трудом. Либо мы ограничиваем понятие капитала благами, которые служат непосредственно производству, т.е. производительными благами в собственном смысле слова. Тогда средства существования вообще, а следовательно, и средства существования рабочих, не принимают в этом никакого участия. Либо же в понятие капитала, помимо «промежуточных продуктов», надо включать еще и такие готовые потребительские блага, которые служат производству опосредованно. В этом случае, как будет показано ниже, в капитал следовало бы включить и некоторые авансы средств существования для землевладельцев и капиталистов. Но тут как раз и проявляется упомянутая в тексте трудность, состоящая в невозможности точно определить, когда авансы средств существования для людей, непосредственно не участвующих в производстве, косвенно все же способствуют ему и когда они больше не имеют к нему никакого отношения.

² Если при описании процесса производства и выяснении сущности процента на капитал я весьма часто прибегаю к понятию «национальный фонд средств к существованию», то при сложившемся положении вещей это, самой собой разумеется, не следует толковать как отход от моего определения капитала. Если к какому-либо научному исследованию имеют отношение сразу несколько понятий, то наука должна их все использовать одновременно даже при условии, что она не в состоянии дать им одно и то же название. Мне кажется, Фишер делает ошибочный вывод из самого по себе совершенно верного наблюдения, когда полагает, что мой «процент на капитал» лишен всякой «живой связи» с моим же «капиталом» и что более или менее приемлемая теория процента на капитал создана мною лишь ценою отхода от тщательно разработанного мною же определения капитала. К тому же явление первичного процента на капитал наблюдается и в отношении других объектов, а не только «промежуточных продуктов» (*Fisher*. The role of Capital in Economic Theory // *Economic Journal*. 1897. December. P. 523). В этом замечании совершенно верно то, что явление процента на капитал действительно связано не только с более узкой группой «промежуточных продуктов». Однако Фишер не замечает, что понятие «промежуточные продукты» в моем понимании вовсе не должно быть связано с феноменом процента на капитал: согласно моей точке зрения, «промежуточные продукты» представляют собой капитал как «фактор производства». От этой категории капитала следует отличать капитал как «источник ренты». Данный вид капитала ►

Итак, продолжим. Ближе всего к «запасам благ» Тюрго находится понятие капитала, предложенное Рошером. Я не могу назвать его удачным. На первый взгляд определение Рошера формально похоже на мое; он, так же, как и я, считает, что капитал обозначает «любой продукт, отложенный ради дальнейшего производства»¹. Однако в следующих строках, перечисляя компоненты национального капитала, он сползает к варианту Тюрго, поскольку у него капитал тоже включает жилые здания и «изделия для личного использования», иными словами, блага, предназначенные для непосредственного потребления.

Так происходит потому, что Рошер чрезвычайно широко истолковывает термины «производство» и «средства производства». Он рассматривает любое удовлетворение реальной потребности как производство какого-то «личного блага»². Это дает ему возможность называть средством производства любой предмет, который служит для удовлетворения какой-либо потребности, т.е. абсолютно любое благо любого вида.

Любому беспристрастному человеку понятно, что такое словоупотребление вряд ли можно считать корректным. Оно совершенно напрасно затушевывает ту очень значительную разницу, которая, в конце концов, действительно существует между созданием средств для удовлетворения потребностей и их потреблением, и приравнивает беспечного лентяя к честному производителю: ведь лентяй постоянно производит такие личные блага, как сытость, самодовольство и наслаждение. Кроме того, оно ведет к достойной сожаления терминологической расточительности: ведь когда выражение «средства производства» становится синонимом термина «блага», то не остается термина для обозначения настоящих средств производства, а поскольку эта категория имеет для экономиста огромное значение, он *обязан* выделять средства производства и проводить различие между ними и потребительскими благами. Все это запутывает терминологию и делает ее совершенно невнятной.

Наиболее яркий пример этого — само рошеровское определение капитала. Дело в том, что, как нетрудно понять, у Рошера есть потребность различать в пределах своего понятия капитала те блага, которые служат для производства «материальных благ», и те, которые представляют собой источник исключительно «личных благ». Он выходит

Продолжение сноски со стр. 79.

представлен моим понятием капитала, приносящего доход (*Erwebskapital*), или понятием частного капитала (*Privatkapital*), который, помимо «промежуточных продуктов», охватывает еще и блага другого рода.

¹ Roscher. Grundlagen der Nationalökonomie. S. 42.

² Ibid. §211.

из положения, называя одни «производительными капиталами», а другие «потребительскими капиталами», но эта пара терминов обладает двумя существенными недостатками. Во-первых, противопоставляя свои «производительные капиталы» «потребительским капиталам», Рошер тем самым отрицает за последней категорией способность быть средством производства. Но ведь именно за эту способность их и включили в понятие капитала, т.е. «продуктов, отложенных для будущего производства»! Во-вторых, одно и то же слово «производительный» иногда используется для обозначения *общего* для всех капиталов свойства, а иногда обозначает свойство, которое *разделяет* все капиталы на две части. Можно ли представить себе более неудачную терминологию?¹

Рошеровское определение капитала не только непрактично, но, с моей точки зрения, логически непоследовательно, так как не охватывает всех объектов, которым собирался дать определение его автор. После того, как он обозначил все блага как средства производства, мы правомерно ожидаем, что он включит в понятие капитала все блага, кроме земли: ведь они соответствуют его определению «продуктов, отложенных для производства в будущем», даже если речь идет всего лишь о производстве личных благ. Но не таковы намерения Рошера, как явствует из его списка компонентов капитала народа, а также из того, что он утверждает в §43. Там он противопоставляет потребительский капитал «объектам потребления, которые не являются капиталом», из чего следует, что он намерен включать в капитал только те предназначенные для непосредственного потребления блага, которые имеют *длительный срок пользования*, например жилые дома, инструменты и т.п. Он не включает в это понятие *скоропортящиеся* блага, за исключением средств к существованию, потребляемых работниками, оправдывая это таким образом: «С другой стороны, резкое разграничение потребительского капитала и объектов потребления, которые не являются капиталом, вполне согласуется с нашим определением капитала. Оно основано на том, что последние подвергаются не просто более быстрому потреблению, но также намеренному уничтожению. В случае потребительского капитала потребление представляет собой исключительно непреднамеренный негативный аспект использования». Эти слова можно истолковать только в том смысле, что быстрое намеренное уничтожение благ является полной противоположностью «накапливания» и тем самым указывает на отсутствие качества, которого требует от скоропортящихся благ определение Рошера для их включе-

¹ По данному вопросу см. также острую критику в работе: *Knies. Das Geld*. Berlin, 1873. S. 46.

ния в капитал. Допустим, что это так. Но не присущ ли тот же самый недостаток скоропортящемуся сырью и вспомогательным материалам для производства, а также средствам существования работников, которые Рошер включил в свой список компонентов капитала? А что тогда делать с быстрым и преднамеренным уничтожением угля в ходе работы кузнеца, пороха — в ходе промысловой охоты, динамита — на рудниках? Или — или! Или быстрое и преднамеренное потребление противоположно «накапливанию» и препятствует включению в группу капиталов; и в этом случае Рошер не должен включать туда ни вспомогательные материалы, которые уничтожаются в процессе производства, ни средства к существованию производителей. Или быстрое уничтожение не препятствует включению в группу капиталов, и тогда туда следует включать и скоропортящиеся средства «производства личных благ». Итак, определение Рошера охватывает либо более узкую, либо более широкую группу, чем та, которую он сам стремится обозначить термином «капитал»¹.

К рошеровскому определению капитала ближе всего определение Книса, по крайней мере в том отношении, что и Книс тоже включает в капитал не только средства производства, но и потребительские блага. Фундаментальные основания, по которым производится это включение, представляют интерес, т.к. имеют теоретическую значимость. Однако я вынужден сообщить, что это определение не пройдет тщательной проверки и не может претендовать на пальму первенства. Рассмотрим его внимательно.

Книс определяет капитал как «ту часть имеющихся в хозяйственном распоряжении благ, которые предназначены для удовлетворения потребностей *в будущем*». Легко заметить, что это определение практически совпадает с определением другого чрезвычайно важного фундаментального понятия, за исключением двух слов. Если опустить слова «в будущем», то у нас остается совокупность благ, предназначенных для удовлетворения потребностей экономики, т.е. то, что большинство исследователей привыкли обозначать термином «богатство». Если мы согласимся с мнением Книса² о том, что термин «богатство» означает только *чистую* совокупность благ за вычетом долгов, то мы можем

¹ В самых последних изданиях Рошер за счет внесенного дополнения формально несколько расширил — видимо, под впечатлением соответствующих высказываний Книса — свое определение капитала. Теперь оно гласит: «Капиталом мы называем любой продукт, который сохраняется для будущего производства, ведущегося на хозяйственных началах (а также для запланированного будущего потребления)». Реального расширения от данного дополнения не происходит, ибо у Рошера любое потребление — и, следовательно, любое «запланированное будущее потребление» — заранее включено в производство (вещественных или личных благ).

² *Knies. Das Geld. Berlin, 1873. S. 83, 92ff.*

обозначить эту первую совокупность благ, например, как «запас материальных средств»¹. Однако мы в любом случае имеем дело с отдельной величиной, которая имеет собственное название. Она не совпадает с «капиталом» и не должна с ним совпадать.

Далее Книс стремится провести различие между этой величиной и своим представлением о капитале с помощью маленького добавления: «в будущем». Удастся ли ему это сделать? Я полагаю, что этого добавления недостаточно, по крайней мере, если воспринимать его буквально. Ведь все без исключения богатство используется для удовлетворения потребностей в будущем, и любое накопление богатства происходит ради обеспечения будущих нужд. Все предметы, которыми я владею в данный момент, были приобретены мной в какой-то момент в прошлом для того, чтобы использоваться в какой-то момент в будущем. Я готов согласиться, что для некоторых из них это самое ближайшее будущее: может быть, завтрашний день или даже ближайший час, но в любом случае это момент времени, расположенный в будущем. Если истолковывать слово «будущее» буквально, то формулировка Книса дает определение не только капитала, но одновременно и богатства, иначе говоря, его понятие капитала совпадает с понятием богатства.

Если бы намерения Книса действительно состояли в этом, можно было бы уже произнести приговор его определению и отбросить его по обвинению в терминологической расточительности; ведь было бы ужасным мотовством присвоить понятию, которое уже носит привычное имя «богатство», дополнительное имя «капитал», в то время как другие важные понятия, например некоторые совокупности средств, предназначенных для приобретения, остаются безымянными². Но цель Книса была не в этом. Он несколько раз говорит, что его «капитал» содержит лишь часть всех имеющихся в наличии благ, и противопоставляет ему совокупность тех благ, которые служат для удовлетворения «текущего спроса *в настоящем*»³. Разумеется, слова «в настоящем» не следует понимать слишком буквально. Ведь если понимать «настоящее» исключительно как ту точку во времени, которая отделяет прошлое от будущего, то благ, потребленных за этот краткий миг, будет настолько мало, что они не будут достойны внимания, и уж тем более их эфемер-

¹ Для общества в целом, у которого, конечно, нет денежных требований и долгов, владение запасами благ полностью совпадает с имуществом (впрочем, как и по определению Книса).

² Книс высказал это мнение сам, когда однажды сказал, что никто не станет требовать, чтобы «капитал отождествлялся с экономическими благами» (*Knies. Das Geld. Berlin, 1873. S. 22*).

³ *Knies. Das Geld. Berlin, 1873. S. 48, 49, passim.*

ное существование не сможет служить основанием для научной классификации и для формулировки нового понятия. Чтобы второй элемент в классификации Книса материализовался, нужно расширить «настоящее» так, чтобы оно стало неким *периодом* времени. Конечно, это расширение может произойти только за счет будущего: мы должны будем понимать под «настоящим» не только ту тончайшую линию, которую представляет собой абсолютное настоящее, но еще и относительно большой кусок ближайшего или не слишком отдаленного будущего.

Я не настолько педант, чтобы утверждать, что подобное отступление от буквального значения слов недопустимо. Но в данном случае судьба научного понятия целиком и полностью зависит от чрезвычайно вольной интерпретации главной и даже единственной характеристики, составляющей его специфический отличительный признак. На мой взгляд, такое определение чрезвычайно неудачно, особенно в свете того, что Книс был вынужден довести различие между настоящим и будущим до степени *противопоставления*, для того чтобы избежать размывания границ своего понятия капитала и его растворения в понятии богатства. Не будет преувеличением сказать, что сама жизнь этого понятия капитала основана на противопоставлении прошлого и будущего, однако резкость этого противопоставления обязательно должна быть смягчена, чтобы позволить благам, которые служат близкому будущему — не отдаленному будущему, но тем не менее будущему, — находиться не на той стороне капитала, которая посвящена будущему, но на противоположной — на стороне настоящего! Поистине такая жизнь — лишь краткий миг!

Продолжим. Даже если мы согласны передать настоящему часть будущего, насколько далеко это должно распространяться? На ближайший час? На следующий день? Или же мы должны считать настоящим какой-то более длительный период в будущем? Может быть, месяц? Или даже весь налоговый год? По-моему, это важное обстоятельство, однако Книс не высказался по этому поводу. Если мы поставим себя на его место и рассмотрим с его точки зрения разные варианты, то мы сможем увидеть, что аннексия короткого периода, такого как час или день, не приводит к желанной цели. То количество благ, которое народ потребляет за день, составляет 365-ю часть его годового дохода и гораздо меньшую часть национального богатства. Вряд ли кто-нибудь может счесть, что практически выделить тысячную часть всех благ, составляющих богатство, ради того, чтобы классифицировать остальные 999 как отдельное понятие, особенно если выделенная часть не отделена от остального никакой резкой границей или четкой линией раздела. В данном случае единственное, что позволяет ее выделить, это специальное и довольно искусственное истолкование слова «настоящее». Итак, понятие «капитал», кото-

рое охватывает примерно $\frac{999}{1000}$ понятия богатства, слишком сильно совпадает с этим понятием, чтобы иметь какой-то смысл.

Если аннексировать в пользу настоящего более длительный период времени, мы столкнемся с новыми трудностями. Ведь нужно будет приспособиться к новому истолкованию, исключив из капитала все блага, предназначенные для потребления в текущем месяце. Прекрасно. Однако вполне возможно, что в это время те самые блага, которые предназначены для потребления в ближайшее время, уже производительно используются. Например, я могу оставить ту сумму денег, которую собираюсь потратить 15-го числа, на текущем счету, а могу положить ее на краткосрочный депозит или дать краткосрочную ссуду под процент. И что дальше? Относится ли эта сумма денег, приносящая процент, к моему капиталу? Вне зависимости от того, каков ответ на этот вопрос, мы оказываемся в затруднительном положении. Если ответ утвердительный, то нас могут упрекнуть в непоследовательности, поскольку по условиям нашей задачи весь текущий месяц следует рассматривать как расширенное настоящее. Если ответ отрицательный, то для начала мы вступаем в конфликт с традиционным словоупотреблением. Во-вторых, мы оказываемся в ужасном положении, будучи вынужденными утверждать, что вещь, которая является носителем процента на капитал, не является капиталом. В-третьих, мы отбрасываем самое главное преимущество определения Книса, а именно его способность примирить враждующие стороны. Ведь Книс создал свое понятие капитала именно для того, чтобы примирить всех участников спора и объединить все противоречащие друг другу представления о капитале. Оно должно было целиком и полностью охватить запасы благ по Тюрго, совокупность инструментов для приобретения по Смиту и потребительские блага длительного пользования по Германну. Если хоть одной частице средств приобретения — и к тому же денежной сумме, приносящей процент, от которой произошло само понятие «капитал»¹, — отказывают в статусе капитала, это означает, что примирения не происходит и вся теория Книса теряет опору.

Итак, как ни крути, формулировка Книса не является удовлетворительной². Однако нужно признать, что в ее основании лежит глу-

¹ Очевидно, что краткосрочные денежные требования являются наиболее удобным, но отнюдь не единственным примером из тех, которые могли бы быть приведены в качестве подтверждения правильности изложенного в тексте возражения.

² Полагаю, что этого не удастся достичь, если даже принять точку зрения Таттла, который сознательно и преднамеренно оставляет открытым молчаливо обойденный и Книсом вопрос о границе между настоящим и будущим или решает этот вопрос в том смысле, что невозможно провести «абсолютную» границу, измеренную в часах, днях, неделях или месяцах, что она (граница) должна устанавливаться особо и субъективно каждым индивидом в отдельности в зависимости от его личных и общеэкономических обстоятельств. При этом особо ►

бокая теоретическая мысль, и причина неудачи Книса связана исключительно с поверхностными дефектами чисто технического свойства. Предназначенность услуг для будущего действительно является исключительно важным свойством капитальных благ, которое дает ключ к объяснению самых главных проблем, связанных с капиталом. Но это свойство не является различительным признаком; оно присуще не только капитальным благам, но и некоторым другим видам благ, которые по вполне основательным причинам не могут считаться капиталом. Поэтому, и только поэтому, на этом свойстве нельзя построить определение¹.

Ирвинг Фишер, к предложению которого мы переходим сейчас, заходит еще дальше Книса. Фишер примерно по тем же причинам, что и я, называет границу, проведенную Книсом (а также Таттлом) между настоящим и будущим, «бесполезной»²; тем не менее он продолжает рассуждения в том же направлении и явным образом формулирует тот вывод, от которого не менее явным образом отказался Книс, иначе говоря, он расширяет понятие капитала, включая в него все без исключения экономические блага, доступные в данный момент экономическому агенту. Итак, для Фишера понятие капитала полностью совпадает с понятием, которое он называет «запасом благ». Кажется, что к необходимости настолько расширить понятие капитала его приводит то, что он воспринимает «капитал» как антитезу «дохода». Поскольку с его точки зрения весь доход состоит из оказанных услуг («услуг богатства», по его выражению), а на такие услуги способны все без исключения блага, то анти-

Продолжение сноски со стр. 85.

важную роль играет то, какими долями поступает к нему его доход (*Tuttle. The Fundamental Notion of Capital // Quarterly Journal of Economic. 1904. November. P. 85ff.*). Мне представляется, что тем самым лишь отказываются от преимуществ более точного определения понятия, не разрешая ни одного из других сомнений, возникающих в связи с этой точкой зрения, особенно отмеченных выше в тексте книги. Возражения Таттлу см. также у Фишера в статьях «*Precedents for Defining Capital*» (*Quarterly Journal of Economic. Vol. 18. (1904) P. 403, 404*), и особенно в «*Prof. Tuttle's Capital Concept*» (*Quarterly Journal of Economics. 1905. February. P. 309ff.*).

¹ В числе других против трактовки Книса высказались также Рикка-Салерно (*Ricca-Salerno. Sulla Teoria del Capitale. Milano, 1877. P. 58ff.*), Фишер (*Fisher. The Nature of Capital and Income. New York, 1906. P. 57f.*), Маршалл (*Marshall. Principles of Economics. 5th ed. P. 787 [Маршалл А. Основы экономической науки. М.: Эксмо, 2007. С. 741 сн.]*) и Сакс (*Sax. Grundleitung der theoretischen Staatswirtschaft. 1887. S. 310f.*). Последний хотя и в резких выражениях, но по существу верно вскрывает слабые места разработанного Книсом понятия, но, не разглядев в нем здорового ядра, приходит в целом к чрезмерно отрицательной оценке его. Высказанное мною выше положительное мнение об основополагающей идее книсовского определения капитала вызвало у Таттла подозрение (*Tuttle. The Fundamental Notion of Capital // Quarterly Journal of Economic. 1904. November. P. 108f.*), что толчком для разработки моей собственной теории процента послужила работа Книса.

² *Fisher. The Nature of Capital and Income. New York, 1906. P. 57, 58.*

тезой понятию дохода, естественно, должно быть такое понятие, в которое также входят *все* блага¹.

Фишер дает тонкий и глубокий анализ этого вопроса; я считаю его одним из наиболее замечательных исследователей, обращавшихся к нашей теме; однако я полагаю, что его предложение совершенно неприемлемо, в основном потому, что он нарушает два важнейших принципа, которые, на мой взгляд, следует соблюдать, формулируя определение капитала. Во-первых, он явно позволяет себе чересчур расточительно обращаться с терминами. Ведь для совокупности всех без исключения благ, которыми индивид или общество обладают в какой-либо конкретный момент, уже есть практичное и на самом деле более удачное обозначение, а именно «богатство» (*Vermögen*). Возможно, в английском языке, где нет прямого эквивалента этого немецкого термина, расточительность Фишера меньше бросается в глаза, но даже в английском, где есть слова «богатство» (*wealth*), «имущество» (*property*) и в особенности «запас» (*stock*), едва ли имеется нужда в дополнительном обозначении для всего материального имущества человека или общества². Мое второе возражение против определения Фишера основано на том, что столь широкое значение термина «капитал» явно противоречит тому употреблению, которое сложилось и в обычном языке, и в языке науки, причем это противоречие касается не каких-то мелких нюансов, а фундаментальных вещей. Я имею в виду то право языка на защиту от произвольных терминологических новшеств, о котором так прекрасно и точно высказывается сам Фишер³. Я полагаю, что во всех языках имеется склонность к противопоставлению владельцев капитала, с одной стороны, и владельцев земли, и уж во всяком случае рабочих, — с другой. Кроме того, в обычном словоупотреблении процент на капитал никогда не отождествляется с любым доходом от богатства и еще менее того — с любым доходом вообще. Наконец, следует отметить, что обычное употребление этого слова привело к тому, что «капитал» принято связывать с производством,

¹ *Ibid.* P. 58.

² Выдвигая те или иные предложения терминологического характера, особенно касающиеся такого ставшего международным понятия, как капитал, их авторы, по моему мнению, обязаны выходить за пределы языковой практики только своей страны. Однако Фишеру, по-видимому, не приходит в голову мысль о необходимости принять во внимание иноязычную терминологию, причем удивительным образом даже тогда, когда он вмешивается в терминологический спор между мной и Книсом, происходящий в сфере немецкого языка. Он защищает Книса от моего упрека в том, что его понятие капитала почти тождественно понятию имущества, руководствуясь соображениями, которые вытекают из многозначности английского слова *wealth* (богатство, благосостояние), но не имеют абсолютно никакого отношения к немецкому слову *Vermögen* (имущество, состояние), фигурирующему в нашем споре (см.: *Fisher. What is capital?* // *Economic Journal*. 1896. December. P. 510).

³ *Fisher. What is capital?* // *Economic Journal*. 1896. December. P. 510.

и, вероятно, было бы невозможно и даже нежелательно пытаться разорвать эту связь¹. Это важное соображение, несмотря на то что следует согласиться с тем, что, не будь Адама Смита, развитие могло бы пойти по другому пути. Фишер, разумеется, совершенно иного мнения о том, как его предложение связано с традиционным словоупотреблением. Он, конечно, хорошо понимает, насколько то, что он предлагает, отличается от того словоупотребления, которое установилось в науке со времен Смита, однако его контраргумент заключается в том, что он в большей степени придерживается и отстаивает словоупотребление, господствующее в быту². С моей точки зрения, он недостаточно глубоко и беспристрастно проанализировал бытовое словоупотребление. Ведь обыденной речи совершенно не свойственна дисциплина, она не признает требований точности и последовательности, постоянно создает по аналогии «переносные» и «образные» значения, которые не следует воспринимать буквально или искать в них логику. В итоге вполне можно откопать где-нибудь парочку идиом, которые будут соответствовать тому или иному конкретному определению. Любой, кого устраивают подобные доказательства, в состоянии найти в нашей разговорной речи подтверждение каким угодно разнородным и противоречащим друг другу определениям. С моей точки зрения, этого недостаточно. Словоупотребление должно быть, так сказать, подвергнуто перекрестному допросу. Мы должны установить, какие из значений слова оказываются эфемерными и внутренне противоречивыми, а какие обладают постоянством и устойчивостью во всех обстоятельствах или по крайней мере в большинстве случаев употребления данного слова. Например, можно показать, что иногда слово «капитал» может означать личность самого работника, но это не приводит к терминологическим последствиям, в результате которых работник начинает рассматриваться как «капиталист», а его заработная плата — как «процент». Это явно указывает на то, что дух языка склонен называть капиталом и в «собственном смысле», и терминологически только некоторую довольно узкую группу благ.

Кстати, это замечание относится не только к Фишеру. Оно позволяет понять поразительное явление: почему многие из конкурирующих теоретиков одновременно претендуют на то, что повседневное словоупотребление находится в полном соответствии с их толкованиями. Я хотел бы, чтобы меня правильно поняли. Я вовсе не связываю это явление исключительно со склонностью видеть пылинку в чужом глазу

¹ Правда, Фишер считает это желательным по целому ряду причин, которые он подробно изложил в сноске на с. 531 и к которым я еще возвращусь ниже по другому поводу.

² *Fisher. The Nature of Capital and Income. New York, 1906. P. 61—64.*

значительно лучше, чем бревно в собственном, каковая склонность так ярко проявляется у этих авторов. Данная полемика предоставляет исключительно благоприятную возможность для демонстрации этой склонности, и, на мой взгляд, такая возможность была использована участниками спора в полной мере.

По моему мнению, только что высказанные аргументы настолько дискредитируют терминологический оппортунизм Фишера, что его предложение следовало бы отвергнуть, даже если бы остальные аргументы в его пользу были существенными и обладали внутренней последовательностью. Однако я рассчитываю показать, что те рассуждения, которые побудили Фишера прийти к таким ненадежным выводам, сами по себе были небыстречны и не обладали завершенностью. Кроме того, я уверен, что, в частности, те выводы, которые он делает из «противоположности» «капитала» и «дохода», далеко выходят за рамки беспристрастности.

Я хотел бы начать с вопроса о том, в каком смысле действительно и безусловно существует та антитеза, на которую опирается Фишер. Очевидно, только в том смысле, о котором Фишер упоминает при каждом удобном случае — соответственно значению этого факта в его теории, — в смысле, что капитал — это «запас», а доход — «поток». Но это верно для любого запаса, вне зависимости от его величины, и из признания этого факта не вытекает никакого вывода о том, где должны быть проведены границы того конкретного запаса, который следует обозначить термином «капитал», и тем более — о том, что капиталом следует называть именно самую широкую из возможных совокупностей всех благ, существующих в какой-то момент, вне зависимости от различия в характере благ. Иными словами, хотя предпосылка, согласно которой капитал всегда является «запасом», безусловно верна, из нее не следует, что обратное тоже верно и любой «запас» одновременно является «капиталом».

В дальнейшем изложении Фишер исходит из безусловной верности второй, более частной антитезы между понятиями капитала и дохода. Представляется, что для него само собой разумеется то, что два этих понятия имеют одинаковые контуры и обладают абсолютной симметрией, так что у всего, что относится к понятию капитала, неизбежно имеется соответствие в области дохода, и *наоборот*. Я не разделяю мнения о том, что можно постулировать такую антитезу и на ее основании делать выводы о границах понятия «капитал»; напротив, мне кажется, что здесь опять встает именно тот вопрос, на который мы пытаемся ответить. Как и в предыдущем абзаце, здесь мы опять имеем дело с предпосылкой, которая сама по себе верна, при том что обратная ей не обязательно верна. Во всяком случае, все признанные специалисты по проблеме капитала согласны в том,

что все, что является капиталом, должно быть предназначено для получения дохода. Однако из этого вовсе не следует (как и в предшествующем случае), что все, что является источником дохода, должно быть капиталом. С точки зрения логики и терминологии имеется и третья возможность, а именно, что источником дохода может быть не только капитал. Именно в этом состояло мнение Адама Смита, и можно предположить, что происхождение вызвавшей бурные споры «антитезы» Фишера восходит в первую очередь именно к известным словам Смита¹. Кроме того, таково, по крайней мере отчасти, мнение Альфреда Маршалла, на поддержку которым своей антитезы Фишер так часто ссылается², несмотря на то что Маршалл прямо исключает землю и другие бесплатные дары природы из понятия общественного капитала³. И таково, как я уже попытался показать, мнение, вытекающее из повседневного словоупотребления, в том виде, в каком мы можем сформулировать его на основании наших наблюдений. Можно предположить, что во всех языках процент на капитал резко отличается от дохода, полученного трудом, и оба этих понятия, в свою очередь, отличаются от дохода, который извлекают из земли. Это само по себе представляется мне ясным доказательством того, что в нашей речи есть не только антитеза капитала и дохода, но и другая антитеза: противопоставление капитала другим источникам дохода, которые не являются капиталом⁴.

¹ «Та часть [всего его запаса], от которой он ожидает получить доход, называется его капиталом» [Смит. Исследование о природе и причинах богатства народов. М.: Эксмо, 2007. С. 291]. При этом, пожалуй, следует заметить, что выражение *stock* («запас, фонд») как раз в данной связи не включает в себя *land* и *labour*.

² *Fisher*. What is capital? // *Economic Journal*. 1896. December. P. 522.

³ *Marshall*. Principles of Economics. 5th ed. P. 78. [Маршалл А. Основы экономической науки. М.: Эксмо, 2007. С. 125.] См. также ниже.

⁴ Я полагаю, что убеждающая сила аргументации Фишера, связанной с этой антитезой, убывает по мере того, как читатели пытаются составить себе все более ясное представление об отдельных этапах его мыслительного процесса — от исходного пункта до заключительного тезиса. Фишер довольствуется (см.: *Fisher*. What is capital? // *Economic Journal*. 1896. December. P. 516, 517) самой общей ссылкой на это противопоставление. В глазах читателей оба ее довольно различных смысловых значения легко переходят одно в другое. И лишь произвольно вполне понятная готовность читателей постичь фишеровский постулат в его более слабом смысле частично переходит в готовность вникнуть и в менее разработанные и более проблематичные звенья предлагаемой Фишером цепочки доказательств. Когда Фишер высказывает (см.: *Fisher*. Op. cit. P. 516) мнение, что принятое в языке употребление глагола «капитализировать» «несовместимо» ни с каким другим определением понятия капитала, кроме как с предложенным самим Фишером, не составляет особого труда привести с десятков других принятых в языковой практике оборотов, которые несовместимы с его определением: здесь он также отказывается от того, чтобы подвергнуть языковую практику «перекрестному допросу», столь необходимому, когда из нее черпают аргументы. Впрочем, я полагаю, что этот «допрос» не помог бы ему и в случае с речевым оборотом «капитализировать». Нет никакой необходимости для нас видеть в так называемой «капитализации» нечто большее, чем простое обозначение метода расчета, с помощью которого устанавливается величина денежного капитала, который *приносил бы* доход одинаковой величины и которому поэтому мог бы быть противопоставлен источник «капитализированного» дохода в стоимостном выражении. ►

Фишеровского противопоставления понятия капитала понятию дохода было бы недостаточно для того, чтобы причислить к категории капитала хотя бы один *stock* («запас») и в особенности так называемую потребительскую собственность, если бы он дополнительно не добавил к нему более широкое, чем это обычно принято, истолкование понятия дохода. Он считает доходом все *услуги*, предоставленные благами¹. В мою задачу не входит расширение полемики о понятии капитала (которая и без того уже приняла угрожающие размеры) за счет включения туда дискуссии вокруг понятия дохода, которая, как демонстрирует литература о предмете, почти столь же запутанна, всеобъемлюща и трудноразрешима. Я хотел бы просто сформулировать свое мнение, не мотивируя его. Я полагаю, что отождествление дохода с услугами, полученными от благ, — идея неудачная, и она не может считаться приемлемым итогом полемики вокруг этого понятия. Эти две категории совпадают лишь отчасти и далеко не в той мере, в какой это необходимо для того, чтобы одно понятие можно было объяснить с помощью другого. Я считаю, что блага также могут быть компонентами дохода, и такого же мнения в прошлом придерживался сам Фишер. В то же время я также полагаю, что услуги, предоставляемые благами, в определенных обстоятельствах могут рассматриваться в качестве элементов капитала. Рассмотрим, скажем, случай предпринимателя, который владеет агентством путешествий. Предположим, что он не владеет круизными лайнерами, а берет их в аренду на туристический сезон. Я был бы чрезвычайно удивлен, если бы деловые люди, на которых так любит ссылаться Фишер², не расце-

Продолжение сноски со стр. 90.

Однако требовать от языковой практики, чтобы каждый источник дохода она объявляла реальным капиталом, так же нелепо, как усматривать реальные — простые и сложные — проценты во всех случаях, когда мы пользуемся методами исчисления таковых. Ведь в конце концов можно «капитализировать» и убытки, хотя, конечно, вызвавшая их причина не является реальным капиталом. Используя метод капитализации дохода, можно установить также стоимость права на отдельную полезную услугу, которая может быть получена в будущем от какого-либо блага, причем в виде денежного капитала предстоит не оно само, а лишь эта отдельная услуга, т.е. объект, который, по Фишеру, никогда не может быть капиталом, а составляет — зачастую единственную — противоположность ему. Если бы Фишер захотел отдельную и даже единственную полезную услугу, которая, по его определению, всегда есть доход, обозначить как *capital-property* (капитальное имущество) и, согласно одному месту в «The Nature of Capital and Income» (р. 67), даже как *capital-good* (капитальное благо), чего я вовсе не исключаю, то отмеченные выше непоследовательности он перенес бы всего-навсего в другое, едва ли менее заметное место.

¹ *Capital is wealth, and income is the service of wealth* («Капитал есть богатство, а доход — оказываемая им услуга»; *Fisher. The Nature of Capital and Income. New York, 1906. P. 52*).

² Например: *Fisher. The Nature of Capital and Income. New York, 1906. P. 64*.

нили услуги, временно предоставляемые согласно таким договорам аренды, как часть капитала этого предпринимателя¹.

Манера Фишера обращаться с нашей темой побуждает меня высказать финальное замечание, которое, на мой взгляд, необходимо. Мне кажется, что в конечном итоге Фишером движет имеющая определенное отношение к нашей полемике мысль, которую, на мой взгляд, никто не проповедовал настолько сознательно и не продумал до конечных логических следствий с такой целеустремленностью, как он. Я имею в виду мысль о том, что наиболее широкие понятия являются и наиболее производительными; что для того, чтобы избежать искусственных разрывов между родственными явлениями, мы должны расширять сами понятия, постоянно расширяя наше толкование этих понятий. Объем понятий растет и растет как снежный ком, до тех пор пока в конце концов они не становятся всеобъемлющими. «Целое проще, чем его части»².

Я согласен с тем, что нужно создавать максимально универсальные понятия. Верно и то, что любая классификация по группам в пределах большего целого разделяет вещи, в чем-то родственные и подобные друг другу. Это неизбежно по той самой причине, по которой мы вообще имеем дело с классами внутри более общей группы. Например, не подлежит сомнению, что в некоторых очень важных аспектах существует согласие между землей как природным производственным фактором и теми произведенными средствами производства, которые я предлагаю называть капиталом, и что такая же связь существует и между доходами, извлекаемыми из этих источников. Определенное сходство, хоть и в меньшей степени, существует между упомянутыми факторами и двумя другими, а именно: трудом как персональным производственным фактором и связанным с ним доходом. Наконец, полезность, присущая тем классам благ, которые способствуют приобретению благ, в некоторых отношениях имеет сходство с полезностью, которую предоставляют своим владельцам классы благ, направленных непосредственно на удовлетворение потребностей. Это требует признания все

¹ Подробное критическое рассмотрение фишеровского понятия дохода, которого невозможно избежать из-за важности темы и авторитета его инициатора, вскрывает, по-видимому, множество трудностей и противоречий. Начало такой дискуссии уже положено. Вслед за многочисленными критическими замечаниями, разбросанными в американской специальной периодике, в последние дни 1907 г. последовала дискуссия на тему «Являются ли сбережения доходом?» («Are savings income?»), развернувшаяся на годовом собрании Американского экономического общества. См. по этому вопросу публикации данного общества, номер за апрель 1908 г., с. 21—58. Мои собственные критические замечания по этому вопросу идут гораздо дальше. Может быть, мне еще представится возможность изложить их конкретнее в другом месте.

² *Fisher. The Nature of Capital and Income. New York, 1906. P. 57, 65, note 2.*

более широких взаимосвязей посредством построения все более широких понятий. Встает единственный вопрос: должны ли эти новые понятия *заменить* более узкие или же существовать *рядом* с ними?

Однако этот вопрос не является спорным. Даже сам Фишер не предлагает избавляться от более узких понятий. Он видит существующие различия между более узкими группами и вполне согласен обозначать эти группы отдельными терминами¹.

По трезвом размышлении, единственный вопрос, который в этих условиях способен вызвать споры, это вопрос относительно мелкий и чисто терминологический: какие *названия* давать этим более широким понятиям, которые создаются наряду с более узкими. Если сформулировать этот вопрос более конкретно, он будет звучать примерно так. Распространяется ли расширение понятий — может ли оно распространиться — на их *названия*! Иначе говоря, должны ли термины, которые ранее были более или менее тесно связаны с некой узкой группой идей, постепенно расширяться — и так до тех пор, пока они не будут покрывать универсальные понятия? Или же в пределах имеющейся номенклатуры терминов можно давать названия новым понятиям каким-то иным образом?

Как только мы поймем, в чем состоит суть последнего спорного вопроса, я полагаю, немедленно станет ясно, что эти обстоятельства не имеют значения. Дело в том, что те конкретные научные интересы, для которых требуется построение максимально широких понятий, удовлетворяются не каким-то определенным *названием*, а самим фактом *построения*. Напротив, если лишить какое-то более узкое понятие его терминологического обозначения, то это приведет к необходимости присвоить ему другое название. Конечно, имеется чисто терминологический вопрос о том, какое название следует дать каждому из тех более узких и более широких понятий, которые в любом случае нужно будет создать и наименовать. Однако этот вопрос решается исходя из терминологической целесообразности и, в частности, с учетом соображений экономии².

Я считаю, что учет подобных обстоятельств неизбежно приведет к тому, что решение будет принято не в пользу Фишера. Ведь те макси-

¹ *It is not, of course, denied, that „stock“ falls into several more or less distinct groups* («Нельзя, конечно, отрицать что „запас“ распадается на несколько более или менее отличающихся друг от друга групп») (ibid. P. 65, note 2). И Фишер сам приводит одно такое весьма интересное разграничение (ibid. P. 5), о котором вскоре еще пойдет речь.

² После изложенного выше (на с. 76—78) настоящей книги мне уже не нужно еще раз подчеркивать, что соображения целесообразности не исключают, а, напротив, предполагают необходимость учитывать законы логики и тем более не отрицают их научной плодотворности. Но обсуждаемые здесь соображения отнюдь не являются достаточным основанием для чрезмерной экономии термина «капитал».

мально широкие категории вещей и явлений, которым Фишер хотел бы присвоить названия «капитал» и «доход», уже имеют вполне подходящие им названия «богатство» и «услуги». Таким образом, даже если бы с предложением Фишера не было связано никаких других опасностей и угроз, оно требовало бы, как минимум, расточительного обращения с синонимами. При этом мы столкнулись бы с дефицитом обозначений для более узких категорий. Кстати, чрезвычайно яркий пример подобных затруднений предоставил нам сам Фишер. Ведь после того, как Фишер закрепил термин «капитал» за совокупностью всех существующих благ, он вынужден заниматься поиском подходящих терминологических обозначений для отдельных категорий благ, которые должны выделяться внутри этой совокупности. В этой ситуации ему нужно, в частности, название для *одной* из этих категорий, которую все остальные привыкли называть капиталом. Хотя эта категория совпадает или почти совпадает с тем, что другие называют капиталом, он вынужден обозначать ее отдельным термином *товар (commodity)*. Итак, терминологические успехи Фишера сводятся к тому, что он перестал называть некоторые блага товарами ради того, чтобы назвать все товары капиталом!¹

Продолжаем.

До сих пор обсуждавшиеся нами определения капитала отличались от моего определения тем, что они включали не только инструменты для приобретения благ, но и потребительские блага. Теперь я перехожу к нескольким понятиям, которые совпадают с предложенным мной в том отношении, что тоже обозначают термином «капитал» комплекс *средств приобретения благ*, но отличаются от него и друг от друга тем, насколько широко они понимают этот комплекс.

¹ Fisher. The Nature of Capital and Income. New York, 1906. P. 5. Внутри совокупного *wealth* (богатство) Фишер выделяет три части: *land* (землю), включая *land improvements* (улучшения земли) в рамках *real estates* (недвижимость), *human beings* (люди) и *commodities* (товары). Последние должны ограничиваться *all wealth which is movable, except man himself* («всеми движимыми видами богатства, за исключением самого человека»). В английском языке, который помимо слова *commodity* располагает еще и выражением *wealth*, несуразность подобного сужения понятия блага, может быть, меньше бросается в глаза, чем в немецком языке, в котором копирование фишеровской терминологии было бы просто невозможно. Впрочем, я считаю, что и в английском языке эта терминология означает совершенно неестественное сужение смысла, который вкладывает в выражение *commodity* сложившееся словоупотребление. Во всяком случае, сам Фишер употреблял его ранее в самом широком смысле, охватывающем все без исключения блага (см., напр.: Fisher. What is capital? // Economic Journal. 1896. December. P. 514). В последнее время в таком же широком смысле его употребляет и Кларк (Clark. Essentials of Economic Theory. New York: Macmillan, 1907. P. 316). Не следует удивляться тому, что выбранная Фишером исходная позиция, не согласующаяся ни с фактическим положением дел, ни с языковой практикой, приводит его к выводам, неприемлемость которых будет непосредственно ощущаться большинством читателей. ►

Наиболее крайняя точка зрения состоит в том, что следует считать капиталом все средства приобретения благ. Поскольку отсюда следует, что речь идет не только о материальных, но и о персональных средствах, это значит, что *труд* тоже надо рассматривать как капитал. Среди теоретиков имеются разные взгляды на то, что означает «труд»; некоторые включают в капитал услуги, оказанные работником, другие — его рабочую силу¹, а некоторые — и *самого работника*². Конечно, не существует такой априорной причины, по которой нельзя объединить в единое понятие все вещи, которые служат человеку в целях приобретения, и дать этому понятию общее имя. Собственно говоря, это уже сделано посредством понятия и термина «средства приобретения», или «средства производства», или «блага высшего порядка» по Менгеру. Целесообразно ли обозначать это понятие словом «капитал», это совершенно другой вопрос. Я считаю, что ответом на него должно быть решительное «Нет!». Во-первых, можно назвать капиталом совокупность всех средств производства, только если отберем это имя у той более узкой группы средств производства, которая также на него претендует. Однако совокупность всех средств производства уже имеет собственное название, в то время как более узкое понятие имеет боль-

Продолжение сноски со стр. 94.

Кэннан, взгляды которого обнаруживают некоторое сходство с точкой зрения Фишера («What is capital?» P. 278ff.), проиллюстрировал двусмысленность выражения *wealth*, а также различие капитала и дохода на примере двух людей, из которых «Смит располагает большим состоянием и маленьким доходом», а «Браун, напротив, большим доходом и маленьким состоянием». Принимая за исходный пункт положение, что понятие капитала коррелирует с совокупным доходом, Фишер делает вывод, что такой случай просто не может иметь места: «Поскольку капитальная ценность представляет собой просто капитализированный доход, то Смит, располагая большим имуществом, должен располагать и большим доходом, а Браун наоборот» (*Fisher. The Role of Capital in Economic Theory // Economic Journal. Vol. 26. 1897. December. P. 534, A. 2*). Для этого лицо, на первый взгляд кажущееся малосостоятельным и получающее большой доход за счет своей индивидуальной деятельности, должно всего-навсего причислить к капиталу и к имуществу также и свою собственную персону, «human being» (человека), развернувшего эту деятельность. Однако независимо от этой конструкции, которая вряд ли будет с одобрением воспринята большинством читателей Фишера, несовпадение имущества (*property*) и дохода может иметь причину в том, что некто владеет большим количеством благ, впрочем, *непроизводительными*, например ценными, но не застраиваемыми земельными участками или унаследованными фамильными драгоценностями. Должно ли в этом случае «большое состояние» соответствовать «большому доходу» или, если доход мал, должно ли быть маленьким и «состояние»?

¹ См.: *Smith. Wealth of nations. B. II. Ch I. [Смит. Исследование о природе и причинах богатства народов. М.: Эксмо, 2007. Кн. II. Гл. I.]*; *Umpfenbach. Das Kapital in seiner Kulturbe-deutung. Wurzburg, 1879. S. 19ff.*; *Say J. B. Cours complet d'économie politique pratique. Pt I. Ch. X; в последнее время Маршалл и Эйнарсен.*

² Также: *Say. Cours complet d'économie politique pratique. Pt I. Ch. XIII*; *McCulloch. Principles of Political Economy 1825, 1st ed., p. 319; 5th ed., p. 294f.*; *Walras. Eléments d'économie politique pure. Lausanne, 1874. P. 217. [Вальрас Л. Элементы чистой политической экономии. М.: Изограф, 2000. С. 209.]*; Ирвинг Фишер.

шое значение, но остается безымянным. Таким образом, даже если бы во всех других аспектах вопрос был открыт, терминологический дефицит стал бы достаточной причиной для того, чтобы отвергнуть предложение называть «капиталом» совокупность всех средств производства. Но речь не идет об открытом вопросе, поскольку ответ на него уже предопределен практикой словоупотребления и ученых-экономистов, и обычных людей. И те и другие привыкли классифицировать некоторые важные общественные вопросы как вопросы, относящиеся к проблемам капитала, и, употребляя это слово, они имеют в виду понятие, которое не просто не включает труд, а означает для них нечто ему противоположное. Нужно признать, что капитал и труд, капитализм и социализм, процент и заработная плата не являются невинными парами синонимов. Наоборот, они обозначают коренные противоположности.

Какая цель будет достигнута, если мы вдруг станем называть труд капиталом? В лучшем случае это будет непрактичное терминологическое новшество. Этот результат будет обеспечен лишь в том случае, если все единогласно приспособится к нему, осознавая при этом, что речь идет о чисто терминологическом новшестве и больше ни о чем. Всем будет по-прежнему очевидно, что мы никоим образом не преодолели пропасти между трудом и тем, что мы до того называли капиталом, объединив их под одним именем. Таким образом, особого вреда не будет, лишь неудобства, связанные с тем, что у объекта наших исследований больше не будет названия. Ведь как только мы начинаем называть труд капиталом, мы должны прекратить называть капиталом его противоположность.

Я назвал это «лучшим случаем», но это также наименее вероятный случай. Гораздо более вероятно, что общее название приведет к путанице по существу. Не будем обманывать себя — мы, экономисты, тоже не защищены от воздействия ярлыков и лозунгов! Мы тоже очень любим сглаживать неудобные противоречия и затушевывать острые проблемы. Можно ли будет устоять перед искушением, связанным с новым значением слова «капитал»? До сих пор провозглашалось, что между капиталом и трудом возможны лишь противоречия, борьба, конфликты. Чепуха! Одно удачное слово сглаживает все различия, превращает антиподов в единое целое, труд — это капитал, заработная плата и процент на капитал — это одно и то же!

Не нужно считать, что я шучу, вкладывая такие слова в уста серьезным исследователям. В трудах по экономике, к сожалению, можно найти примеры именно таких утверждений, и они принадлежат как раз перу исследователей, воспользовавшихся неудачной идеей окрестить труд капиталом.

Прежде всего это Мак-Кулох, который рассматривает работников как элемент постоянного капитала, как своего рода машины. Разрушив таким образом стену, отделяющую капитал от труда, он быстро делает из этого закономерный вывод и отказывается признавать какие-либо различия между заработной платой и процентом. И они тоже плоть едина. Очень показательно и одновременно комично то, что он не может решить, процент ли является разновидностью заработной платы или же все-таки заработная плата является разновидностью процента. Он решает эту загадку, используя каждое из двух понятий для того, чтобы объяснить другое. Сначала он разглагольствует о том, что процент — это не более чем заработная плата за «накопленный ранее труд». Затем он делает полный поворот кругом и пытается дать нам более четкое представление о природе заработной платы с помощью объяснения, что заработная плата это разновидность процента плюс дополнительная выплата, компенсирующая амортизацию «машины, известной под именем человека»¹. Кажется, он и не подозревает, что его возвратно-поступательный метод не позволяет объяснить ни одного из этих феноменов.

Абсурдные идеи Мак-Кулоха вскоре постигнет заслуженное забвение. Но, если я не ошибаюсь, нам угрожает их возрождение в новом обличье. В последнее время² похожие взгляды вдруг стали высказываться подозрительно часто, а это всегда признак того, что идея витает в воздухе, что она согласуется с духом времени и существует угроза, что она станет модной. Почти одновременно мы вынуждены выслушивать практически одинаковые проповеди Вейса, Даргуна и Офнера о том, что каждый работник представляет собой капитал, равный затратам на его обучение, примерно 1000 талеров для неквалифицированного работника и в три раза больше для квалифицированного. Согласно другому способу оценки, работник представляет собой капитал, который равен капитализированной ценности чистых выплат за один год его труда. Таким образом, на самом деле его заработная плата представляет собой своего рода аренду капитала, и, подобно аренде любого капитального актива, она должна состоять из трех элементов:

- 1) возмещения издержек на обслуживание машины по имени «человек», представленных в виде минимума средств к существованию;
- 2) затрат на амортизацию, представленных в виде пенсионного страхования;

¹ *Böhm-Bawerk*. Geschichte und Kritik der Kapitalzinstheorien. 2. Aufl. S. 115ff., und 4 Aufl. S. 86ff. [*Бём-Баверк* О. История и критика теорий процента. М.: Эксмо, 2008. С. 360.]

² Написано в 1888 г.

3) чистого процента, представленного суммой, рассчитанной на основании процентной ставки относительно совокупного капитала машины по имени «человек»¹.

В основе этой теории лежат благородные мотивы. Она придумана, чтобы помочь нуждающимся и принести мир людям. Между железным законом заработной платы, который предлагает наемным работникам лишь жалкие крохи, необходимые для пропитания, и теорией социалистов, которая отдает рабочим все, а владельцам собственности — ничего, она выбирает третий путь, путь примирения. Она оставляет владельцам конкретного капитала их столь горячо оспариваемый процент при условии, что они поделятся им с владельцами персонального капитала. Работник тоже становится капиталистом, и в этом состоит волшебная формула, которая должна принести золотые плоды примирения и гуманности. Как грустно, что это всего лишь пустая формула, набор слов, лишенных смысла! Действительно, можно провести аналогию между капитальным активом и рабочим, обученным для участия в промышленном производстве за счет авансирования фондов. Но насколько глубока эта аналогия? Достаточно глубока для того, чтобы к ней можно было время от времени обратиться за поучительными сравнениями, и для того, чтобы в тех случаях, когда не требуется научная точность и аккуратность, можно было метафорически называть рабочего «капиталом», так же, как «капитал» часто называют образно «предшествующим трудом» или «накопленным трудом». Но эта аналогия не затрагивает сущности вещей. Особенно это относится к аналогии между заработной платой и процентом. То, что капитал приносит доход, происходит по совершенно особой причине, которая не распространяется на труд, кроме совершенно исключительных случаев. Я надеюсь, что эта причина станет совершенно ясной и понятной в ходе дальнейшего изложения моей теории процента. Но кое-что нужно сказать здесь и сейчас. Попытаться объяснить заработную плату на основании феномена процента означает ставить вещи с ног на голову. Из двух этих феноменов заработная плата, несомненно, гораздо проще и много понятнее. Один человек предоставляет ценное благо под названием «труд»; другой платит за него. Трудно представить себе что-либо проще. То, что капитал приносит выгоду, в миллион раз сложнее. Об этом свидетельствует изобилие теорий, с которыми мы вынуждены были

¹ Weiss, Frederick Albert Maria. Ord.-Priester. Die Gesetze der Berechnung von Kapitalzins und Arbeitslohn. Freiburg, 1883. Обсуждается Шеффле в *Tübinger Zeitschrift*. 41. Bd. S. 225ff.; Dargun. Arbeitskapital und Normalerwerb // *Tübinger Zeitschrift*. 40. Bd. S. 514ff., besonders S. 530—535; Ofner. Über das Reshtsprinzip des Arbeitslohnes nach herrschendem System // *Juristische Blätter*. 1884. №3 und 4; Engel. Der Wert des Menschen. 1883.

иметь дело в первом томе этой книги*, не говоря уже о том, что ни одной из этих многочисленных теорий не удалось дать удовлетворительного объяснения сущности этого феномена. Пытаться использовать такую простую процедуру, как выплата заработной платы, в качестве основания для объяснения сложных случаев гораздо более запутанного и непонятного феномена процента — это все равно, что пытаться заставить хвост вилять собакой. Чего на самом деле стоят эти хитроумные и подробные объяснения, видно по тому, что, как нам известно, в то же самое время многие авторы прилагают усилия в обратном направлении: пытаются сделать природу процента более постижимой, объявляя его особым типом заработной платы. То, что одна группа рассматривает как загадку, другая воспринимает как решение. По тому, что поиски решения ведутся на ощупь, видно, что их участники пребывают в полной тьме!¹

Итак, подведем итоги. Даже при самых благоприятных условиях включать труд в понятие капитала было бы нецелесообразно. В тех неблагоприятных условиях, которые, к сожалению, сложились в реальности, это крайне плохая идея, приводящая исключительно к терминологической путанице, появлению простора для неточных аналогий и затушевыванию наиболее сложных и важных проблем современной экономической теории. Поэтому мы должны принять, я надеюсь, единое решение о том, чтобы не включать в понятие капитала персональные средства приобретения².

* См.: Бём-Баверк О. История и критика теорий процента. М.: Эксмо, 2008.

¹ Характерно, что никто из авторов, объясняющих заработную плату процентом на капитал, не пытается выяснить природу самого процента на капитал. Они принимают его просто как существующий факт, за исключением Мак-Куллоха, который, с поразительной наивностью проделывая фокус в обратном направлении, объясняет процент на капитал заработной платой. Меня очень радует, что Шэффле также отрицательно относится к критикуемым мною теориям, хотя их социально-политическая направленность должна была бы соответствовать его взглядам (Tübinger Zeitschrift. 41. Bd. S. 225ff.).

² О некоторых обсуждениях, в конечном счете приходящих к одинаковым выводам, см. в: Schmoller. Lehre vom Einkommen in ihrem Zusammenhang mit den Grundprinzipien der Steuerlehre // Tübinger Zeitschrift. 19. Bd. (1863) S. 24ff. Knies. Das Geld. Berlin, 1873. S. 15—22; Ricca-Salerno. Sulla teoria del Capitale. Milano, 1877. P. 28ff.; Cossa. La nozione del Capitale // Saggi di Economia Politicale. 1878. P. 163ff. В частности, Косса написал поистине золотые слова, направленные против мании беспредельного расширения понятия капитала. Он подчеркивает, что часто ощущается потребность оперировать термином, который недвусмысленным образом обозначает как раз продукты, служащие непосредственно производству, а дальше он продолжает: *Se il consetto del capitale si allarga di troppo, comprendendovi altri prodotti, o altri fattori della produzione, esso o sfuroa del tutto, o non ha più la sua ragione di essere. Si costruisce, per dir la cosa in al-tro roodo, uno strumento od imperfetto o superfluo, il quale o non serve punto, o non serve bene. E tali categorie debbonsi senz'attro espellere, e non già moltiplicare nelle invstigaaooni economiche, se non vogliamo que la sienza si isterilisca in problematiche oziose e puramente niminali* («Если толкование понятия капитала слишком расширительно и охватывает самые различные продукты или факторы производства, оно либо затуманивает суть вопроса, либо вообще не имеет права на существование. ►

Следующий этап полемики приводит нас к вопросу о том, должны ли включаться в капитал лишь те средства производства, которые являются *продуктами труда*, т.е. «накопленными запасами предыдущего труда», или же можно включить туда и *землю*. В обоих случаях на то, чтобы называться капиталом, претендуют важные и существенные понятия. В отличие от труда, земля имеет так много общего с «произведенными» средствами производства материального характера, что идея их объединения в рамках одного понятия, вероятно, вполне оправданна. Доходы, которые вытекают из этих двух типов средств производства, явно имеют много общего, и это тоже является аргументом в пользу соединения их в одно понятие.

В то же время во многих важных аспектах земля отличается от других капитальных благ. Земля недвижима, в то время как большинство капитальных благ подвижны; земля — это дар природы, а капитальные блага — продукт труда; земля — ограниченный ресурс, ее не может стать больше, чем уже есть, в то время как количество капитальных благ можно увеличить; общественное и экономическое положение землевладельца принципиально отличается от положения «капиталиста»; частное владение землей законно по причинам, принципиально отличающимся от причин, по которым законно владение движимым имуществом; земля создает специфическую основу для сельскохозяйственного производства, обладающего собственными, свойственными лишь ему особенностями; доход с земель хотя и обладает многими общими чертами с доходом с недвижимого имущества, тем не менее подчиняется некоторым специфическим законам: в частности, по мере экономического развития земельная рента растет, а процент падает. Все это (а этот список легко продолжить¹) аргументы в пользу того, чтобы отделить землю от других типов производительного богатства.

Таким образом, с точки зрения значимости и важности два конкурирующих понятия примерно равны. Если бы прекращение нашего спора зависело *исключительно* от этих свойств, мы могли бы выбрать любое из них, какое нам больше нравится. Но если мы будем оценивать их с точки зрения критерия терминологической целесообразности, которому мы отвели решающее место, то увидим, что у комплекса

Продолжение сноски со стр. 99.

Другими словами, оно является либо несовершенным, либо ненужным инструментом, который или не функционирует совсем, или функционирует плохо. Поэтому, если мы не хотим превратить науку в бесплодную и формальную полемику, то от определений такого рода, вне всякого сомнения, нужно отказываться, а не приумножать их в ходе экономических исследований») (Cossa. Op. cit. p. 168f.).

¹ См.: *Knies*. Das Geld. Berlin, 1873. S. 33ff. Шёнберг в: *Schönberg*. (Hrsg.) Handbuch der politischen Ökonomie. Tübingen: H. Laupp'schen, 1882. II. Aufl. I. Bd. S. 210. *Roscher*. Grundlagen der Nationalökonomie. S. 42, A. 1 и в недавнее время: *Philippovich*. Grundriss der politischen Ökonomie. 6. Aufl. I. Bd. S. 145.

произведенных средств производства есть явное преимущество сразу в нескольких отношениях. Первое преимущество — экономное распоряжение терминами. Если мы присвоим название «капитал» *всем* материальным средствам приобретения, то более узкое конкурирующее понятие, а также соответствующий ему тип дохода останутся безымянными, несмотря на то что это два очень важных понятия. Если уже называли что-то «капиталом» и «доходом от капитала», то у нас больше нет простого и практичного обозначения для совокупности *произведенных* средств приобретения и того дохода, который они производят. В отличие от этого, если мы обозначаем термином «капитал» произведенные средства производства, мы избегаем этого затруднения. Совокупность всех материальных средств производства в этом случае может быть названа просто *acquisitive wealth* (приобретательским богатством), и весь доход от него, вслед за *Rente* Родбертуса, может быть назван «процентом», который, в свою очередь, делится на «процент на землю» и «процент на капитал».

В пользу произведенных средств приобретения есть еще один серьезный аргумент, а именно устоявшееся словоупотребление. И практика разговорной речи, и язык экономической науки однозначно указывают на то, что земля не просто не включается в значение слова «капитал»: она представляет собой нечто отдельное от него. Существенно то, что язык четко отличает землевладельцев от капиталистов. Если страна изобилует плодородными землями, то по этой причине никто не скажет, что она «богата капиталом». В обыденной речи никто не назовет доход от земли процентом, и лишь немногие экономисты выражаются таким образом. И, что важнее всего, при обсуждении важнейших общественных проблем на земельную собственность и собственность на капитал нападают по отдельности и защищают эту собственность тоже по-разному. Если обобщить все сказанное выше, мы должны признать, что по причинам, уже неоднократно нами изложенным, в данном случае невозможно говорить о неопровержимом аргументе, способном раз и навсегда урегулировать спор; однако имеются очень серьезные предпосылки в пользу того, чтобы включить в понятие капитала «произведенные средства производства», и против того, чтобы включать в него землю¹.

¹ В своем чрезвычайно проницательном сочинении «Zur Theorie des Kapitaless» (Jahrbuch für Nationalökonomie. N. F. 17. Bd.) К. Менгер выдвигает против изложенной в тексте книги точки зрения тот упрек, что она основывается на очевидной непоследовательности. Согласно этой точке зрения, земельные владения, сколько бы ни было вложено в них капитала и труда, рассматриваются как «природный фактор», а к капиталу относятся только связанные с этими затратами «улучшения». В то же время все остальные вещи природного происхождения, например дикорастущие деревья, фрукты, необработанные драгоценные камни, рассматриваются в качестве ►

Наконец, имеется несколько теорий, предлагающих еще в большей степени ограничить понятие капитала, но их следует решительно и окончательно отвергнуть. К ним относится теория Клейнвехтера, который предлагает отличать сырье для производства от орудий производства и считать капиталом только орудия. Единственная причина, на которую он ссылается в подтверждение этой идеи, состоит в том, что только средства производства активно участвуют в производстве, тем самым способствуя ему, в отличие от производственного сырья, которое является чисто пассивным¹. Однако это предположение неверно. Сырье для производства ни в коем случае не является исключительно «мертвой и пластичной массой». В силу заключенных в нем природных сил оно участвует в процессе производства, и это участие, возможно, менее заметно по сравнению с орудиями производства, но по существу не менее активно. Сам Клейнвехтер согласен² с тем, что с точки зрения физика его теория неверна; однако, поскольку это теория методов производства, т.е. той области, где экономическая теория

Продолжение сноски со стр. 101.

«продуктов» и причисляются к «капиталу», начиная с момента, когда они становятся объектом трудовых и других затрат, причем не только в части, возникшей в результате этого дополнительной стоимости, а целиком (ibid. S. 161) Упомянутая в качестве упрека непоследовательность действительно имеет место. Но я считаю ее одной из тех неизбежных и здоровых непоследовательностей, когда, поступившись в малом и отказавшись от ненужной логической точности, можно выиграть в большом, оставшись верным принципиальным положениям. По моему мнению, было бы мало пользы от того, если кто-либо вздумал бы совсем отказаться от проведения различия между «природным фактором» и искусственно созданными вспомогательными средствами производства только потому, что, строго говоря, сегодня уже вряд ли существуют «природные факторы» в чистом виде, и даже такие ярко выраженные проявления природы, как климат, все больше ощущают на себе последствия искусственного вмешательства, исходящие от деятельности человека. Даже сам Менгер едва ли смог бы сохранить, по крайней мере в его привычном и практически значимом толковании, свое важное и ставшее столь знаменитым различие между благами «первого» и «более высокого порядка», если бы он при проведении соответствующей разграничительной линии не позволял себе маленькие непоследовательности, если бы не пренебрегал некоторыми мелочами. Ибо если быть строго последовательным, то даже уже лежащее на моей тарелке дымящееся жаркое нельзя было бы назвать благом первого порядка, пока оно в результате размельчения путем откусывания на отдельные куски не стало готовым для непосредственного потребления. Точно так же я считаю вполне позволительной и здоровой непоследовательностью, когда мы отказываемся считать нашу матушку-землю «продуктом» нашей деятельности, несмотря на то что в ходе столетий мы приложили к ней много усилий! Когда Висксель (*Wicksell. Über Wert, Kapital und Rente. Jena, 1893. S. 791*), подходя к делу с другой стороны, исключает из понятия капитала все блага «поистине длительного пользования», даже если они представляют собой ярко выраженные «продукты», и под названием «рентные блага» зачисляет их в одну группу с землей, он, как мне кажется, проводит разграничительную линию в том месте, где она по соображениям логики может находиться, но где, по моему убеждению, не может пролегать самая глубокая и важная естественная разделяющая межа.

¹ *Kleinwächter. Die Grundlagen und Ziele des sogenannten wissenschaftlichen Sozialismus. Innsbruck, 1885. S. 185ff.*

² «Во всяком случае, это неверно в строгом физическом смысле...» (ibid. S. 192).

нуждается в подтверждениях со стороны естественных наук, следует констатировать, что его теория неверна и с точки зрения экономиста.

По Марксу, капиталом следует называть только те средства производства, которыми владеют люди, не являющиеся наемными работниками, и в том случае, если они используются для эксплуатации наемных работников. Для него «капитал» – это синоним «средств эксплуатации». Это различие имело бы большое значение, если бы теория эксплуатации была верна. Но в первом томе этой книги¹ было доказано, что теория Маркса неверна; следовательно, это относится и к выделению границ понятия «капитал», произведенному на основании этой теории.

Согласно определению Джевонса, истинный капитал состоит из тех товаров, которые необходимы для выживания любого рода трудящихся, занятых работой, иначе говоря, из их «заработной платы, либо в промежуточной форме денег, либо в реальной форме пищи и других необходимых для жизни вещей»². Будь это действительно так, любая страна, где заработная плата высока, а средства к существованию дешевы, была бы богата капиталом. Самым большим капиталом в таком случае располагало бы дикое племя, живущее в тропиках, где нет ни промышленности, ни машин, ни фабрик, не железных дорог — а все потому, что в тропическом климате легко найти средства к существованию! Видимо, мысль Джевонса была совершенно правильной, но он выбрал для нее неудачную форму. Он перепутал предпосылку для формирования капитала с самим капиталом. Действительно, невозможно вступить на путь долгого, окольного, капиталистического метода производства, если отсутствуют средства к существованию, необходимые для того, чтобы продержаться до момента завершения процесса производства. Но не средства к существованию, и в особенности не только средства к существованию, приводят к возникновению капитала. Капитал возникает только тогда, когда люди действительно переходят на более производительный процесс производства, который обеспечивают эти средства к существованию, т.е. тогда, когда они создают машины, орудия, железные дороги, фабрики, добывают сырье и т.п. Однако если бы работники немедленно потребляли все добытые ими средства к существованию, то, как бы ни были изобильны эти средства, их экономика оставалась бы «некапиталистической»³.

¹ Böhm-Bawerk. Geschichte und Kritik der Kapitalzinstheorien. 2. Aufl. S. 495ff. und 4. Aufl., S. 393ff. [Бём-Баверк. История и критика теорий процента. М.: Эксмо, 2008. С. 682 и сл.]

² Jevons. Theory of Political Economy. 2nd ed. P. 242, 263.

³ Маршалл полагает, что в основе моей вышеприведенной критики определения капитала, сформулированного Джевонсом, лежит «непонимание» его истинного мнения (см.: Marshall. Principles of Economics. 5th ed. P. 788, note). Это не так. Я прекрасно понимаю, что истинное мнение Джевонса не сводится к утверждению, что страна тем богаче капиталом, чем выше в ней уровень заработной платы, чем больше в ней продовольственных товаров и чем они дешевле. Но именно потому, что Джевонс не хотел и не мог так думать, он не должен ►

Особенно странным мне показалось предложение Ландри. Ограничение понятия капитала благами, предназначенными для потребления, производит впечатление произвольности. Явным образом исключить из этого понятия вспомогательные средства производства¹ — значит противопоставить свое определение тому, что составляет суть традиционного словоупотребления. Но самое неудачное в определении Ландри то, что оно позволяет включать в капитал те блага, которые никогда не существовали, поскольку мы отказались от их приобретения! Включение в понятие капитала воображаемых несуществующих благ придает всему понятию туманность и лишает его материальности, что, разумеется, делает его негодным инструментом для обеспечения ясности мышления и ярких, соответствующих действительности представлений. По моему мнению, именно это заблуждение стало источником большинства слабостей работ Ландри, в целом остроумных и заслуживающих внимания.

Предложение Менгера заслуживает внимательного рассмотрения. Оно обладает чрезвычайно соблазнительными преимуществами и могло бы стать решением поистине поразительной простоты, если бы то представление о капитале, которое бытует в повседневной речи, было бы одновременно наиболее целесообразным или хотя бы достаточно практичным с точки зрения экономиста. К сожалению, неоднократно предпринимавшиеся мной тщательные исследования этого вопроса приводят к иному результату.

Я хочу заранее оговориться, что Менгер действительно продемонстрировал большое искусство и верность суждения, когда исследовал, что именно в обыденном языке считается главной отличительной чертой капитала. Я полагаю, что, за несколькими исключениями, к которым мы вернемся чуть позже, его определение чрезвычайно точно. Дей-

Продолжение сноски со стр. 103.

был определять капитал как заработную плату рабочих: это является нарушением первого из четырех принципов формулирования определений, изложенных выше, на с. 47, в чем я и упрекаю Джевонса. Буквальный текст его определения не подходит к предмету, который он явно имел в виду. Впрочем, неудача Джевонса с определением капитала коренится в ошибке принципиального характера, которую с присущей ему ясностью и проницательностью вскрыл И. Фишер (*Fisher. What is capital? // Economic Journal. December 1896. P. 518ff., 523f.*). Ведь капитал является понятием, которое относится к массе благ, имеющихся в наличии на определенный момент времени; напротив, заработная плата, как разновидность дохода, является не «запасом» (*stock*), а «потоком» (*flow*), т.е. понятием, которое имеет дело не с определенным моментом, а с периодом времени. Столь различные понятия вообще не могут быть соотношены друг с другом, что, однако, было ошибочно сделано Джевонсом в его определении капитала и в разработанной Джевонсом на его основании знаменитой в свое время «теории фонда заработной платы».

¹ «Мы отказываем в этом названии [капитала] средствам производства» (заводам, машинам или сырьевым материалам) (*Landry. L'intérêt du capital. Paris, 1904. P. 16*).

ствительно, в повседневной речи — за вычетом исключений, о которых я только что упомянул, — словом «капитал» называют объекты, приносящие доход, которые либо являются деньгами, либо могут быть выражены в деньгах. Однако то, как объект представлен в деньгах, чисто субъективно, поскольку зависит от случайных субъективных впечатлений и мотивов. Два объекта, два элемента богатства, объективно могут быть совершенно тождественны и использоваться одинаковым образом, но при этом субъективные денежные оценки этих объектов могут быть далеки друг от друга как небо и земля. Например, поместье, находящееся во владении акционерного общества и отраженное определенным образом в его балансе, несомненно, выражено в деньгах и представляет собой часть «капитала» общества. Если это имение только что купил какой-то человек, то, вероятно, воспоминание о денежном капитале, который он «вложил в него», приведет к тому, что он будет оценивать его примерно так же, как акционерное общество. Однако, если это родовое поместье, унаследованное его нынешним владельцем по прямой линии, и вопрос о том, чтобы продать или купить его, никогда не вставал, то, скорее всего, оно вообще не будет восприниматься как денежный капитал. Владелец, получивший его по наследству, будет считать себя не «капиталистом», а «помещиком». Исключение из этого правила может возникнуть лишь при особых обстоятельствах. Например, денежная оценка поместья может понадобиться для урегулирования вопроса о наследстве или, например, владельцу поместья может поступить предложение о покупке. Эти события — с учетом того, что субъективная реакция на них может быть самой разнообразной, — могут повлиять на то, как владелец воспринимает свое поместье, и заставить его всякий раз, как он думает о нем, вспоминать о его денежной ценности или, например, рассматривать свой годовой доход в процентах от его капитализации. Иначе говоря, обыденные представления о капитале и употребление этого слова различаются в зависимости от конкретных людей. Обыденное словупотребление не обозначает термином «капитал» конкретную реальную категорию благ, объединенных какой-то конкретной объективной чертой, а тасует объективные категории в произвольном порядке и классифицирует их на основании какого-нибудь чисто внутреннего, внешне никак не проявляющегося фактора, появление которого так же непредсказуемо, как непредсказуемо человеческое воображение вообще¹.

¹ То обстоятельство, что, присваивая чему-либо статус капитала, сложившаяся языковая практика руководствуется не строгими логическими соображениями, а оставляет большой простор для колеблющихся субъективных оценок, признает также Менгер, когда он недвусмысленно подчеркивает (см.: *Menger. Zur Theorie des Kapitals // Jahrbuch für Nationalökonomie*. N. F. 17. Bd. S. 41f.), что некоторые сельские хозяева лишь часть своего

В силу этого возникает вопрос: заинтересована ли экономическая теория в понятии, воздвигнутом на таком непрочном основании? Мой ответ: конечно, нет. Перед экономической наукой стоит задача объяснить те проблемы производства и распределения, которые еще ожидают решения. Чтобы выполнить эту задачу, вероятно, необходимо построить классификацию благ на основании какого-то критерия. Но то, является или нет образ блага эквивалентом некоей суммы денег в глазах его владельца — вне зависимости от того, идет ли речь о картинке у него в голове или о цифре в его бухгалтерии, — не может быть таким критерием. Проблема дохода, полученного от «капитала», не ограничивается приобретенным богатством, рассматриваемым как некая сумма денег. Разумеется, доход от фермы или от фабрики будет извлекаться одним и тем же образом и иметь один и тот же размер вне зависимости от того, представляет его себе владелец в денежной форме или нет. То же самое относится к вопросу о функции капитала в масштабах национальной экономики. Разумеется, никто не считает, что на производство в какой-то стране может повлиять то, будут ли владельцы фабрики или плантации рассчитывать их ценность в деньгах или использовать образы другого типа. Напротив, совершенно очевидно, что любые принципы, которые можно сформулировать по отношению к производству в экономике какой-либо страны, будут распространяться не только на производительное богатство, выраженное в денежной форме. Мне также представляется существенным то, что и повседневное словоупотребление выходит за эти границы. Даже за

Продолжение сноски со стр. 105.

производительного богатства, прежде всего машины и оборудование, делают объектом денежного расчета, в то время как вся недвижимость (к примеру, унаследованная) является для них хотя и производительным имуществом, но не капиталом. Напротив, для других сельских хозяев, которые уже и в своем недвижимом имуществе усматривают вложения капитала, такой противоположности не существует. Когда при этом Менгер делает акцент на том, что такие неустойчивые представления свойственны лишь переходной стадии, эпохе перехода от предприятий, ведущих натуральное хозяйство, к предприятиям, построенным на принципах товарно-денежных отношений, то с этим можно только согласиться, сделав, однако, два замечания. Первое состоит в том, что мы как раз находимся сейчас на этой переходной стадии, и если наука вообще должна положить в основу своих собственных понятийных категорий словоупотребление, сложившееся в народе, то речь может идти только об этом присущем нашему времени неустойчивом словоупотреблении. Второе заключается в том, что понятийный признак, на подчеркивании которого зиждилось все своеобразие народного понимания природы капитала, полностью лишится своих характерных черт, как только эта переходная стадия будет преодолена и денежный расчет найдет универсальное применение. И само это понятие деградирует до простого синонима другого понятия, против слияния которого с понятием капитала никто так активно не возражал, как сам Менгер (см.: *ibid.* S. 5ff.). Это понятие «имущества, приносящего доход». Ибо если не будет больше такого имущества, некалькулируемого в денежном выражении, то данный вид имущества, калькулируемого в денежном выражении (заповедная область общепринятого понятия капитала), станет тождественным с имуществом, приносящим доход.

пределами профессионального сообщества экономистов практически все знакомы с идеей о том, что обладание обширным капиталом является условием прогресса и производительности экономики страны. Если мы спросим, как же в связи с этим люди представляют себе «капитал», то, возможно, обнаружим, что какая-то их часть по-прежнему представляет себе грубый меркантилистский образ наличных денег. Однако все те, кто перерос эту стадию, признаются, что они представляют себе некую реальную категорию материальных благ; и действительно, они не будут отличать те материальные блага, которые учитываются в деньгах, от тех, которые в деньгах не учитываются. Когда обычный человек говорит об увеличении капитала страны, он, разумеется, не думает об увеличении чисел в денежном балансе. Хотя в буквальном смысле слова именно эти цифры отражают «увеличение той части приобретательского капитала, которая учитывается в деньгах», наш обыватель, безусловно, думает о росте приобретательского богатства или его конкретных категорий. Кроме того, он, конечно же, не измеряет увеличение капитала тем, в какой степени владельцы увеличившихся запасов соответствующих категорий благ исчислили (или не исчислили) этот рост в денежном выражении.

По этой причине я полагаю, что обыденное понятие о капитале, которое Менгер желал бы сохранить в качестве научного термина, представляет собой всего лишь промежуточную ступень. Воображение обычных людей и обыденное словоупотребление уже продвинулись дальше этой ступени. Они постепенно приближаются все ближе к той точке зрения, к которой экономисты привыкли со времен Адама Смита: что и понятие, и слово «капитал» относятся к некоторой категории благ, обладающей специфическими объективными характеристиками. Я глубоко убежден, что только такого рода различие может удовлетворить потребности экономической науки, и это также мешает мне считать, что экономическая теория могла бы удовлетвориться, как предлагает Менгер, возвращением на ту переходную ступень в обыденном словоупотреблении, которая даже сейчас уже пройденный этап¹.

Маршалл с его предложениями по поводу «индивидуального капитала» или «торгово-промышленного капитала» (*trade capital*) занимает позицию примерно посередине между Менгером и Фишером. С Фишером его объединяет идея зависимости понятия капитала от понятия

¹ Аналогичное предложение Ван дер Боргта ограничить понятие капитала «денежным капиталом» (см.: *Van der Borgh. Ein Vorschlag zur Lehre von den produktionsfaktoren Natur und Kapital // Jahrbuch für Nationalökonomie. III. F. 26. Bd. [1903] S. 596ff.*) в силу определенных сопутствующих обстоятельств, связанных с предложенным ограничением от природы как производственного фактора, становится еще более неприемлемым. По этому вопросу см. важные разъяснения Якоби (*Jacoby. Der Streit um den Kapitalbegriff. 1908. S. 104ff.*).

дохода, а с Менгером — склонность к меркантилистски окрашенному повседневному словоупотреблению. Я уже выразил свое отношение к предложениям Фишера и Менгера. Здесь я ограничусь лишь замечанием о том, что группа благ, от которой ожидается доход в денежной форме, вряд ли может представлять собой категорию, обладающую внутренним единством и достаточно интересную для того, чтобы заслуживать какого бы то ни было отдельного терминологического обозначения, не говоря уж о том, чтобы отдать ей такое название, как «капитал», на которое имеется столько претендентов.

Я также не считаю, что и у другой маршалловской категории благ, той, которую он называет «общественным капиталом», есть разумные основания претендовать на это имя. Маршалл принципиально считает доходом не только новоприобретенные блага, но и те услуги, которые извлекаются из потребительских благ долгосрочного пользования их владельцами. В итоге, особенно с учетом того, что он настаивает на параллелизме дохода и капитала, он вынужден по принципиальным соображениям включать в свой общественный капитал не только средства производства, но и все потребительские блага с длительным сроком службы, используемые владельцами. Однако он не доводит этот принцип до логического завершения. Жилые здания, где живут их владельцы, являются капиталом, а используемые таким же образом мебель, кухонная утварь, одежда — нет. Он не включает их, поскольку считает, что это больше соответствует реальной практике, и, в частности, подходу налоговой инспекции к тому, что составляет «приносящую доход» собственность. Я вполне понимаю суть подхода налоговиков. С точки зрения налогового законодательства и тех, кто собирает налоги, разумеется, проведение границы оправданно по чисто практическим соображениям. Если какая-то собственность *даже на уровне отдельных единиц* обеспечивает полезность, обладающую существенной ценностью для ее владельца, которую сборщик налогов может легко оценить, то она оказывается по одну сторону границы, а собственность, не обладающая этими признаками, — по другую. Однако такой подход совершенно нецелесообразен применительно к понятию *общественного* капитала, ведь в этом случае речь идет не об отдельных людях и индивидуальных предметах собственности, а о совокупности людей и собственности. Пренебрежение большими количествами благ только потому, что они состоят из небольших единиц, вероятно, можно оправдать при выделении понятия индивидуального капитала, но это явно неправильно в случае общественного капитала, который опирается именно на представление о всей совокупности благ. В связи с этим мне вряд ли нужно упоминать о том, что в пределах национальной экономики совокупность мебели и одежды, используемых их вла-

дельцами, имеет гораздо большую ценность, объем и значение, чем та часть национального богатства, которая представлена всеми жилыми домами, где живут их владельцы¹.

Так или иначе, проведение границы в пользу жилищ, где живут их владельцы, заставляет Маршалла сформулировать понятие капитала чуть более широкое, чем у большинства конкурентов. В то же время это самое искусственное и наиболее прихотливо ограниченное понятие, а также, с точки зрения экономической науки, наименее плодотворное и менее всего будящее мысль. Для исследования производства от него нет никакой пользы. Что же касается изучения распределения, то мне кажется, что было бы разумнее внести в понятие, предложенное Маршаллом, некоторые изменения, либо исключив упомянутые выше услуги, либо расширив эту категорию так, чтобы она включала и другие потребительские блага, «используемые их владельцами». Однако я не думаю, что существует такая значимая область экономических исследований, границы которой совпадали бы с границами предложенного Маршаллом понятия капитала. Я понимаю, что точке зрения Маршалла свойственна своего рода обреченность; что, по его мнению, ни одна отдельно взятая классификация благ не может одновременно обслуживать все желательные цели и в особенности, что невозможно быть совершенно последовательным и одновременно сохранять полную верность сложившемуся в быту словоупотреблению; что соображения, подобные вышеизложенным, привели его к тому, что он довольно вольно распорядился термином «капитал», исходя из чистой целесообразности². Но именно потому, что я все это понимаю, я полагаю, что выбор Маршалла должен был пасть на такую категорию благ, которая в большей степени соответствует двум требованиям: терминологической системности и, в особенности, перспективности с точки зрения будущих экономических исследований³.

¹ Это было бы верно и в отношении народного хозяйства самой Англии, в которой относительно частным случаем является проживание в собственном доме, но, конечно, в значительно более широкой степени это характерно для народного хозяйства большинства других стран.

² «Поэтому экономисты вольны выбрать такое стандартное определение капитала, которое им наиболее удобно» (*Marshall. Principles of Economics. 3rd ed. P. VII*).

³ Складывается почти трагикомическое положение, когда поборники различных определений капитала упрекают друг друга в том, что рекомендованное понятие не отражает существа дела. В то время как я сам оказался вынужденным выдвинуть этот упрек в адрес Маршалла, последний высказывает аналогичную оценку касательно моего отграничения понятия капитала (*Marshall. Principles of Economics. 3rd ed. P. 151f. 5th ed. P. 790, note 1 [Маршалл А. Основы экономической науки. Пер. с 8-го изд. М.: Эксмо, 2007. С. 743 сн.]*). В этом я усматриваю, с одной стороны, свидетельство действительно больших трудностей, скрытых в самом существе дела, которые, по-видимому, вообще делают невозможным проведение разграничения, ►

Я считаю нужным также высказаться по поводу употребления Маршаллом терминов «индивидуальное» и «общественное». Мне представляется, что соотнесение этих терминов с двумя выделенными им разновидностями понятия «капитал» чрезвычайно неудачно и не работает на их различение. Его «общественный капитал» на самом деле представляет собой плод типично индивидуального восприятия экономики. По словам самого Маршалла, его общественный капитал получается в результате суммирования всех тех благ, от которых отдельные люди получают доход, в том смысле, в каком это слово употребляется в законе о подоходном налоге (с физических лиц). Как мы видели, причина, по которой Маршалл исключает из понятия «капитал» мебель и одежду, безусловно, не связана с необходимостью учитывать всю страну в целом и несовместима с таким учетом. На самом деле «общественный капитал» по Маршаллу недалеко ушел от того понятия, которое большинство других исследователей называют «индивидуальным капиталом» или «частным капиталом». Оно близко к капиталу как фактору распределения, который играет определенную роль в качестве источника индивидуального дохода в тех случаях, когда индивиды приобретают для себя мелкие частицы национального продукта¹. Однако обычно выражение «общественный капитал» употребляется применительно к тому понятию капитала, которое используется для исследования производства, а выражение «индивидуальный капитал» — к тому понятию, которое используется для изучения распределения. Но в классификации Маршалла истинное понятие об общественном капитале, которое связано с проблемами производства, вообще не представлено.

Наконец, нам остается рассмотреть те варианты, где капитал вообще не является комплексом благ, а представляет собой некую абстрактную величину, возвышающуюся над благами, как в случае с суммой ценности у Кюнаста и силой обращения у Маклеода. В другом месте я уже высказывался² о том, что я вообще плохо отношусь ко всем попыткам дематериализовать фундаментальные экономические понятия.

Продолжение сноски со стр. 109.

полностью отвечающего всем пожеланиям; с другой стороны, это является следствием того обстоятельства, что здесь идет речь в значительной степени о соображениях целесообразности, при оценке которых остается гораздо больше места для субъективных решений, чем в вопросах, в которых приходится выбирать между истинным и ложным. Впрочем, позже я еще рассмотрю подробнее основания, на которых Маршалл строит свой контраргумент.

¹ Характерно, что сам Маршалл обозначает свой «социальный капитал» в качестве такого понятия капитала, которое следует использовать главным образом при научном обсуждении проблем распределения, см., например: *Marshall. Principles of Economics*. 3rd ed. P. 152, 153; Preface, p. VII.

² *Böhm-Bawerk. Geschichte und Kritik der Kapitalzinstheorien*. 2. Aufl. S. 596ff. und 4. Aufl. S. 44ff. [Бём-Баверк О. История и критика теорий процента. М.: Эксмо, 2008. С. 734 и сл.]

Обычно это дешевые уловки, с помощью которых тот или иной конкретный теоретик надеется избежать анализа тех сложностей, которые он не может объяснить. Если какое-то понятие, угловатое, но соответствующее действительности, настойчиво отказывается укладываться в его изощренную систему аргументации, такой теоретик склонен немедленно дематериализовать его, чтобы избавиться от его острых углов и выступов, при этом жертвуя его силой и заключенной в нем истиной. Тогда оно становится пустой фразой и начинает порождать пустые фразы. Именно с этим мы и имеем дело в данном случае. Представим себе, что мы поймали авторов этих двух определений капитала на слове и попросили их честно ответить на вопрос о том, может ли бестелесная сумма ценности или сила обращения молотить зерно, прясть шерсть, пахать землю и перевозить грузы, или все-таки все эти прекрасные подвиги совершают такие плебейские материальные блага, как мельницы, прялки, плуги и локомотивы! Я подозреваю, что они оказались бы в крайне затруднительном положении. Ведь они вряд ли могли бы отрицать, что, несмотря ни на что, слово «капитал» всегда означало для них ту материальную вещь, которая помогает человеку в его производительном труде и чья грубая телесность плохо согласуется с такими элегантными и абстрактными определениями, как «сумма ценности» или «сила обращения». Важная особенность таких определений капитала состоит в том, что их происхождение можно возвести к неряшливому высказыванию одного очень небрежного автора. Этого автора зовут Ж.-Б. Сэй. Он начинает с того, что вполне обоснованно использует термин *капитал* для обозначения некоторых *продуктов труда*, которые служат орудиями дальнейшего производства. В качестве примеров он приводит семенное зерно, красители, хлопок, инструменты, машины, здания, животных и т.п.; совокупную *ценность* этих продуктов он называет *капитальной ценностью*. Позже он высказывает замечание о том, что капитальная ценность может принимать самые разные формы, например монет, домов, утвари, товаров и т.п., и это побуждает его «называть эту *ценность капиталом* во всех тех случаях, когда она присуща предметам, которые используются в производительной деятельности, вне зависимости от того, что это за предметы»¹. И из этого противоречивого клубка неряшливых формулиро-

¹ Say. Cours complet d'économie politique pratique. Pt I. Ch. VIII. Попутно замечу, что в этом и некоторых других, ранее цитированных местах Сэй выдвигает не менее четырех противоречащих друг другу суждений о понятии капитала. В одном случае он объявляет капиталом продукты труда, служащие производству (гл. VIII), затем их ценность (гл. VIII), в следующий раз — таланты и сноровку рабочих (гл. X) и, наконец, даже личность рабочего (гл. XIII).

вок некоторые эпигоны черпают материалы для серьезной теории!¹ Предложенное Дж. Б. Кларком понятие «истинного капитала» гораздо тоньше и соблазнительнее, но именно поэтому гораздо опаснее. Это понятие гораздо важнее для системы научного мировоззрения, созданной этим блестящим и оригинальным исследователем, чем это обычно бывает со вспомогательными понятиями. Оно представляет своего рода опорный столб всего здания, которое со всех сторон окружают вспомогательные идеи, поддерживающие его и поддерживаемые им. Чтобы отдать должное тщательно воздвигнутому зданию научных представлений автора, критика должна учитывать все эти ответвления. Это невозможно сделать в двух словах. В других моих работах² я посвятил этой задаче много усилий, поскольку убежден, что эта блестящая концепция имеет большое значение для развития теории капитала. Я открыто признаю, что, на мой взгляд, в ней также заключена большая опасность для этого развития. На этот раз я вынужден буду ограничиться простым перечислением моих главных возражений против нее. Читатель, который заинтересуется ими в такой степени, что пожелает оценить, насколько надежны фундаментальные основания, на которые опираются мои замечания, может ознакомиться с ними в других моих работах. Это представляет особый интерес в связи с тем, что мой почтенный оппонент также неоднократно пользовался возможностью подробно изложить свои взгляды.

Точка зрения Кларка вызывает у меня следующие принципиальные возражения. Несмотря на его многочисленные парафразы этой темы, больше всего мне не хватает четкого и непротиворечивого объяснения того, что такое капитал на самом деле. С одной стороны, предполагается, что это не чистая абстракция, а нечто реально и материально существующее; с другой — предполагается, что это нечто иное, чем «об-

¹ Тот факт, что теории столь сомнительной ценности получают признание таких толковых юристов, как Кюнаст, очевидно, можно объяснить тем, что юристы, которые в своей сфере вынуждены иметь дело преимущественно с абстрактными продуктами представлений, вообще имеют сильную склонность к гипостазированию абстрактных понятий — занятию, которое весьма целесообразно в области их специфических исследований, но которое определенно неуместно в политической экономии.

² А именно следуя главным этапам развития теории Кларка, в двух случаях разделенных друг от друга во времени целым десятилетием: первый раз уже в 1895 г., когда профессор Кларк и я обменялись двумя посвященными данной дискуссии статьями с каждой стороны на страницах *Quarterly Journal of Economics* (см. номера за январь и июль, в которых напечатаны мои, и за апрель и октябрь, в которых содержатся статьи профессора Кларка). И второй раз совсем недавно, в 1906—1907 гг. См.: *Böhm-Bawerk. Zur neuesten Literatur über Kapital und Kapitalzins // Zeitschrift für Volkswirtschaft, Sozialpolitik und Verwaltung*. 15. Bd. S. 443 ff.; *ibid.* 16. Aufl. S. 1ff.; затем ответ Кларка на мою статью: *Clark. Das Wesen des Kapitals // Zeitschrift für Volkswirtschaft, Sozialpolitik und Verwaltung*. 16. Bd. S. 426ff. и мою же прямо связанную с этим реплику, *ibid.* S. 441. Те же самые статьи опубликованы на английском языке с некоторыми сокращениями в феврале, мае, ноябре 1907 г.

разующие его» материальные блага. Мы сталкиваемся со множеством парафразов, плохо сочетающихся друг с другом; некоторые из них, как представляется, направлены на то, чтобы показать, что капитал состоит из капитальных благ, другие указывают на чистые абстракции¹. В то же время, согласно однозначному заявлению Кларка, капитал — это не то и не другое; однако я не в состоянии найти никакого указания на третью возможность. Я не могу обнаружить эту третью возможность и в реальном мире; поэтому я считаю, что Кларк ошибался, постулируя ее существование: его ввела в заблуждение собственная обманчивая диалектика, своего рода риторическое воплощение чистых абстракций. Эту версию подтверждает первоначальное изложение Кларком своей доктрины, в котором содержались многочисленные аргументы в пользу абстрактного характера его «капитала»².

Я также придерживаюсь мнения, что если предположить, что «капитал» приводит к конкретным событиям, то эти события можно объяснить только как результат деятельности конкретных капитальных благ. Все остальное означает перенос дискуссии из области точной науки в сферу мистических спекуляций, где не существует возможности найти точки соприкосновения между экономической теорией и «сопредельными» ей науками, чтобы обратиться к ним за подтверждением.

Наконец, я полагаю, что могу перечислить многочисленные места в теории капитала Кларка, где он пал жертвой созданных им самим соблазнов, привлекательность которых связана с тем, что его понятие капитала повернулось спиной к действительности. Я утверждаю это, несмотря на огромное уважение к научной проницательности Кларка и его талантам исследователя. Мне кажется, что он предлагает неверные решения важных проблем, которые не согласуются с тем, как капитальные блага функционируют на практике. Эти решения основаны исключительно на его идее «истинного капитала», и их внешняя логичность достигается исключительно с помощью всевозможных диалектических натяжек, чьим поистине неисчерпаемым источником является двусмысленное соотношение его «истинного капитала» с капитальными благами, из которых, при всей их разнородности, он должен «стоять»³.

Несомненно, в связи с нашими теоретическими разногласиями нам еще предстоит отдельное разбирательство перед лицом современной науки. Ничуть не желая заранее предсказывать вердикт ее суда, я все

¹ См. выше прим. 2 на с. 67—68.

² Там же.

³ См.: *Böhm-Bawerk. Zur neuesten Literatur über Kapital und Kapitalzins // Zeitschrift für Volkswirtschaft, Sozialpolitik und Verwaltung*. 16. Bd. S. 3ff. Особое внимание обратите на разделы 2, 3 и 4 второй части.

же хотел бы напомнить об одном обстоятельстве. Оно представляет собой яркую черту тех современных экономистов, которые доброжелательно относятся к предложенному Кларком понятию капитала. Я честно признаюсь, что меня изумляет то, что в последнее время у этого понятия появилось значительное число сторонников, в том числе среди американских ученых, и это число продолжает расти. Однако, как ни странно, из тех многочисленных ученых, кто выразил свое согласие с Кларком и восхвалял его предложение как крупное научное достижение, насколько мне известно, ни один не посчитал нужным четко сформулировать, с чем именно он согласен. Они просто утверждают, что придерживаются «ценностного понятия капитала», как принято называть понятие, предложенное Кларком¹. Значит ли это, что они убеждены в том, что капитал в буквальном смысле представляет собой *value, not things* — ценность, а не вещи? Если они считают именно так, то их позиция по существу не отличается от описанных мной несколько раньше взглядов Германна, Сэя, Маклеода или Кюнаста. А если они имеют в виду не это, то согласны ли они избежать столь крайнего, но логичного вывода ценой полного согласия со всеми рассуждениями Кларка, включая его отступление от собственных первоначальных тезисов? Готовы ли они без колебаний целиком и полностью согласиться (включая нюансы) с ходом рассуждений Кларка, который позволил ему называть свой «капитал» не только «массой вещей», но и «ценностью, воплощенной в вещах», и описывать его одновременно и как нечто отличное от конкретных капитальных благ, и как «в высшей степени буквальную и материальную вещь». И действительно ли те, кому показалось, что такой ход мыслей правилен, не ощущают нужды в дальнейших разъяснениях, подтверждающих верность этой теории, которая, безусловно, не является абсолютно ясной и прозрачной?

Мне особенно жаль, что нужды в дальнейших разъяснениях не ощущает Ирвинг Фишер, который, казалось бы, просто обязан их потребовать. Его точка зрения не вполне совпадает с точкой зрения Кларка, однако, безусловно, у Фишера было множество возможностей потребовать разъяснений в многочисленных написанных им монографиях, посвященных понятию капитала и его различным «смыслам», где он часто прямо упоминает «ценностное понятие капитала» и теорию Дж. Б. Кларка. Тем не менее он пренебрег, мягко говоря, этими возможностями. На самом деле, я боюсь, что его собственные, не всегда последовательные и зачастую туманные высказывания послужили пищей для дальнейшего развития царящих в теории Кларка неясностей

¹ См., напр.: *Fetter. Review of The Nature of Capital and Income*, by Irving Fisher // *Journal of Political Economy*. Vol. 15. 1907. March. P. 129.

и превратных толкований. Я уверен, что мои бдительные американские коллеги, несомненно, не упустят возможности начать чрезвычайно желательную и совершенно необходимую в данном случае дискуссию, чтобы распутать этот клубок, и я предполагаю, что мне следует более четко сформулировать свои критические замечания, если я надеюсь принести им какую-то пользу.

Отправным пунктом Ирвинга Фишера является утверждение о том, что капитал, в *одном* из смыслов, которые он признает за этим понятием (в смысле «количества богатства, существующего в конкретный момент времени»), представляет собой множество разнообразных *благ*. Однако, утверждает Фишер, разнообразные предметы, входящие в эту «коллекцию», нельзя складывать между собой, ее нельзя объединить в одну сумму. Чтобы это проделать, нужно свести индивидуальные компоненты к однородной массе, что можно обеспечить, если учитывать ценность этих предметов, а не их количество и качество. На с. 66 его книги *Nature of Capital* мы читаем буквально следующее (наиболее важные места я выделил курсивом): «...И эту *ценность* любого запаса богатств также называют „капиталом“. Чтобы различать эти два смысла понятия „капитал“, мы называем запас, собрание или некоторое количество накопленных инструментов богатства, каждый из которых измеряется собственной меркой, капитальными инструментами (*capital-instruments*) или капитальным богатством (*capital-wealth*), а *ценность* этого запаса, когда все его элементы измеряются общей меркой, — *капитальной ценностью*. Точно так же совокупность прав собственности, существующих в любой конкретный момент, называется капитальной собственностью (*capital-property*), а ее ценность — капитальной ценностью (*capital-value*)... Таким образом, имеется явное противопоставление капитальных благ (*capital-goods*) капитальной ценности; капитальные блага измеряются в различных единицах, подходящих для измерения конкретных благ, как, например, в бушелях (пшеница), галлонах (нефть), акрах (земля), акциях (предприятия), а капитальная ценность измеряется единообразно — *в долларах* и других удобных единицах измерения ценности. *Простой термин „капитал“ употребляется исключительно в качестве сокращенной формы составных терминов „капитальные блага“ и „капитальная ценность“*. Деловые люди обычно употребляют термин „капитал“ в смысле капитальной ценности, и в дальнейшем *этот термин будет пониматься в этом смысле, если иное не будет оговариваться специально*. Используя эту терминологию, мы *придерживаемся взглядов* профессоров Кларка, Феттера, Таттла и других исследователей, упоминавшихся в предыдущей главе».

Собственно, согласие с какой точкой зрения выражает здесь Фишер? Опыт показывает, что здесь может возникнуть непонимание, причем семена возможного непонимания заронил сам Фишер в своих высказываниях. Если точка зрения Фишера действительно и буквально состоит в том, что ценность какого-то запаса капитала всегда называется «капитальной ценностью», то его высказывание совершенно невинно, не вызывает возражений, и я с ним совершенно согласен, но, как мне представляется, оно не имеет ничего общего с точкой зрения Кларка. Фишер называет ценностью то, что и является таковой. Это положение может повторить за ним всякий, кто, как и я, отождествляет капитал с капитальными благами и кто точно так же, как и я, подвергнется нападкам со стороны Кларка за отождествление. Предметом обсуждения в данном случае являются капитальные блага. Последние имеют ценность, и эта их ценность именуется «капитальной ценностью». В этом смысле всякая фабрика, всякий доходный дом, всякое рентное требование имеют «капитальную ценность» подобно тому, как всякое хозяйственное благо обладает присущей ему ценностью, «ценностью блага». До сих пор речь шла о совершенно безобидных вещах, мы стояли у развилки дорог, не свернув еще на ту из них, которая ведет к специфической кларковской точке зрения.

Но Фишер говорит дальше, что ценность капитальных благ сама имеет право называться капиталом. Хочет он тем самым выйти за рамки своего первого утверждения? Если бы Фишера, заметившего походя, что выражение «капитал» является всего лишь аббревиатурой полного названия «капитальная ценность», можно было бы всерьез поймать на слове, то и здесь он не сказал бы ничего сверх того, что уже было сказано в его первом тезисе. Если в данном случае речь должна идти не о чем большем, как только о сокращенном, эллиптическом наименовании, то это в известной степени только фонетическое изменение, которое совсем не затрагивает смыслового содержания сказанного. Чтобы отразить это содержание, в данном случае следует вместо сокращенного названия всякий раз воспроизводить соответствующее положению вещей полное название, сокращенный вариант которого является всего-навсего его мысленным представлением в голове автора. Но и тогда мы не выйдем за рамки абсолютно безупречного положения о том, что ценность капитальных благ является ценностью, а условное название «капитальная ценность» является лишь ее более глубоким или квалифицированным определением. Действительно ли название «капитал» в качестве аббревиатуры имеет в этом смысле хождение среди деловых людей? Мне представляется это крайне сомнительным. И уж совсем не подлежит сомнению, что из своего «истинного капитала» Кларк хотел сделать нечто большее, чем просто

сокращенное выражение, которое при необходимости может быть легко заменено другим в речевом обороте. Поистине не было необходимости в целых сериях полемических статей и предпринимаемых в них крайне изощренных доказательствах правомерности тех или иных названий капитала только для того, чтобы поведать миру азбучную истину, что капитальные блага на самом деле тоже обладают ценностью, которую правильнее следует называть «капитальной ценностью» и которую Кларк, поступаясь точностью, хотел назвать просто «капиталом». Думается, что в высшей степени важные, реформирующие теории капитала выводы, которые Кларк хотел сделать из своего понимания природы капитала, должны были в духе самого автора все же опираться на нечто большее, чем на стремление вывести сокращенную формулу его названия, от употребления которой сам автор отказывался всякий раз, когда предпочитал выражаться более точно!

Поэтому в полное замешательство может привести то обстоятельство, что Фишер, приводя упомянутые выше разъяснения своей терминологии, тут же, не переводя дыхания, объявляет, что находится в полном согласии с профессорами Кларком, Таттлом и Феттером относительно ее применения. Учитывая особый характер ситуации, сложившейся вокруг данного вопроса, вероятно, было бы достаточно менее решительного заявления, чтобы вызвать неразбериху. В литературной атмосфере, насыщенной идеями и формулами Кларка, уже одного только употребления терминологии, внешне совпадающей с кларковской, при одновременном умолчании о существовании принципиальных разночтений с его толкованиями последней — всего этого, видимо, хватило бы на то, чтобы направить ход мыслей Фишера в русло более привычных для него рассуждений Кларка. К этому добавляются другие сходства, подкрепляющие данную точку зрения. Кларк объявил свое понятие капитала термином, употребляемым в деловой жизни. Разъясняя свое понятие капитала, Фишер прибегает к такой же аналогии. Оба отдают совершенно одинаковое предпочтение понятию капитала, противостоящему капитальным благам, постоянно применяя за неимением другого обозначения (*unless it is otherwise specified**, — говорит Фишер) обычное название «капитал» именно к этому понятию капитала. При этом на практике Фишер, как правило, удовлетворяется тем, что молчаливо ставит данную «спецификацию» в зависимость от обстоятельств. Бесчисленное количество раз и без всякого комментария он употребляет обычное слово «капитал» в таком смысле, за которым должно стоять нечто более материальное, чем просто ценность капитальных благ. Читателям, впитав-

* Если это не определено иначе (англ.). — Прим. перев.

шим в себя идеи Кларка, эта манера Фишера позволяет при чтении его собственных текстов вкладывать в некомментируемое обычно слово «капитал» тот субстанциональный смысл, на который, как известно, претендует кларковское понятие капитала: без особых трудностей они могут читать фишеровский текст по-кларковски. И наконец, как я сейчас покажу, Фишер дал искаженное и неточное толкование антитезе, существующей между капитальными благами и капитальной ценностью. Это обстоятельство препятствует правильному пониманию читателями сути вещей и прямо способствует расплывчатости кларковских концепций.

Ввиду такого большого количества внешних и внутренних сходств с Кларком Фишер был бы должен что-то предпринять, чтобы защитить себя от растущих подозрений по поводу того, что он выдал за свое понятие капитала, разработанное Кларком. И *если* он не только не сделал этого, а, наоборот, подчеркнул совпадение своей терминологии с терминологией Кларка, то не стоит удивляться тому, что он приобрел славу как сторонник и пропагандист кларковского понятия капитала. Так в действительности и были поняты его работы близкими к нему теоретиками. Феттер превозносит новый труд Фишера за то, что он оказал существенную поддержку «новому понятию капитала».

Он приветствует метаморфозу, превратившую Фишера из прежнего критика *value concept of capital* («ценностной концепции капитала») в ее сторонника. Особенно характерную черту этой перемены Феттер видит в том, что если раньше «суммы конкретных объектов на основе инвентаризации или описания физических качеств Фишер считал не только вообще суммой капитала, но даже первичной и важной суммой капитала», то теперь он продолжает именовать капиталом составленные таким образом суммы благ, лишь чисто формально обращая свое внимание почти исключительно на «ценностное понятие» капитала¹.

¹ *Fisher. The Nature of Capital and Income. New York, 1906. P. 66f.* Я хочу предложить вниманию читателя основные фразы из соответствующего английского текста, выделяя наиболее характерные места: «...And this *value* of any stock of wealth is also called „*capital*“. To distinguish these two senses of capital, we call stock, store, or accumulation of existing instruments of wealth, each instrument being measured in its own unit, capital-instruments, or capital-wealth, and we call the value of this stock, when all articles are measured in a common unit, *capital-value*. Similarly, a quantum of property rights existing at any instant is called capital-property, and its value, capital-value... We have, then, a definite antithesis between capital-goods and capital-value, capital-goods being measured in various units appropriate to the various goods, as, for instance, in bushels of wheat, gallons of oil, acres of land, shares of stock, and capital-value being measured in a single uniform manner, as in dollars or other convenient units of value. *The simple term „capital“ is only employed as an abbreviation of either of the compound terms „capital-goods“ and „capital-value“.* The business man ordinarily uses the term „capital“ in the sense of capital-value, and hereafter, unless it is otherwise specified, the term „capital“ will be understood in this sense. In adopting this nomenclature we find ourselves in harmony with Professors Clark, Fetter, Tuttle, and others referred to in the preceding chapter».

С удовлетворением констатирую, что Фишер почувствовал потребность дезавуировать эту приписанную ему точку зрения, что он, по крайней мере частично, и сделал позднее¹. В одном из своих недавних заявлений он в особенно настойчивой форме повторил высказывания, которые совпадают с моей, как мне кажется, правильно сформулированной точкой зрения², но все это, не отрекаясь открыто от взглядов Кларка, не отказываясь ни от единого слова тех своих заявлений, в которых он по крайней мере частично подтверждал свое согласие с Кларком, и, наконец, не объясняя каким-то образом степень этого согласия с Кларком. Так что даже Фишер не выводит нас из того неприятного состояния неопределенности, которое вызвало у меня вышеизложенную жалобу по поводу недостаточной потребности в ясности формулировок у авторов, склоняющихся к характерному для Кларка миру представлений.

Я думаю, что было бы большим выигрышем для неизбежной в дальнейшем дискуссии по этой теме, если причастные к ней авторы, как бы обращаясь к своей совести, попытались бы прежде всего дать себе полный и ясный ответ о своем отношении к одному главному вопросу и затем без всяких сомнений и колебаний придерживались бы сделанных на этом основании выводов в своих дальнейших иссле-

Продолжение сноски со стр. 118.

(«...И эта *ценность* какого-либо запаса благ также называется „*капиталом*“. Чтобы различить эти два смысловых значения капитала, мы называем этот запас, резерв, эту наличествующую совокупность инструментов благосостояния, каждый из которых измеряется своей собственной единицей, капитальными инструментами или капитальным богатством, а ценность этого запаса, когда все его составные части измеряются одной и той же общей единицей, мы называем *капитальной ценностью*. Равным образом определенный объем прав собственности, существующих на данный момент времени, называется капитальной собственностью, а его ценность — капитальной ценностью. Возникает определенная антитеза между капитальными благами и капитальной ценностью; первые измеряются различными единицами соответственно характеру каждого блага, например пшеница бушелями, нефть галлонами, земельные участки акрами, капитал предприятия акциями; капитальная же ценность измеряется единообразно, например в долларах или другой удобной единице ценности. *Когда мы говорим просто „капитал“, то мы употребляем это слово лишь как сокращенное обозначение этих обоих собирательных понятий — и капитальных благ, и капитальной ценности.* Бизнесмен обычно употребляет термин „капитал“ в смысле капитальной стоимости, поэтому и мы, если только не будет специально дано другого определения, станем понимать его в том же смысле. Принимая данную терминологию, мы оказываемся в полном согласии с профессорами Кларком, Феттером, Тамтлом и другими учеными, упомянутыми в предыдущих главах».)

¹ *Fisher. Professor Fetter on Capital and Income // Journal of Political Economy. Vol. XV. No. 7. (July 1907) P. 423.*

² «Выражение „капитальные блага“ употребляется в смысле запаса богатства или собственности, существующего на данный момент времени. *Ценность* такого запаса называется *капитальной ценностью*. Термин „капитал“ употребляется как *аббревиатура выражения „капитальная ценность“*» (*Fisher. Are savings income? // American Economic Association Quarterly. Third series. Vol. IX. No. 1. (April 1908) P. 21—22.*)

дованиях. Этот вопрос состоит в следующем: имеет ли, по их мнению, «производительный фактор капитал», действием которого мы объясняем столь многие реальные процессы производства и распределения, ценность или сам является ценностью.

Быть может, это решение будет облегчено одним последним замечанием, повод к которому дает мне крайняя запутанность этого вопроса в экономической литературе. В приведенной выше цитате Фишер говорит о ярко выраженной противоположности между капитальными благами и капитальной ценностью. Эта антитеза основывается на том, что капитальные блага измеряются различными, соответствующими их специфической природе единицами, например пшеница бушелями, масло галлонами, земля моргенами и т.д., а капитальная ценность — одним-единственным однородным способом, скажем, в долларах или других подходящих ценностных единицах. Я полагаю, что эта антитеза построена неправильно. В результате совершенно незначительного смещения акцентов в способе выражения оказываются разъединенными звенья, составляющие единое целое. В первом звене, где объектами измерения являются различные физические свойства благ — их объем, площади, вес и т.п., — Фишер говорит об измерении благ; во втором же звене, где предметом измерения является ценность тех же благ, он говорит, однако, не об измерении благ, а только об измерении ценности. При паритетном сочетании парных звеньев Фишер должен был бы либо противопоставлять измерению капитальных благ по объему, весу, площади и т.п. в первом звене измерение тех же капитальных благ по их ценности во втором звене; либо же, если он, что мне кажется, впрочем, маловероятным, в результате каких-либо чрезвычайно тонких соображений решит, что во втором звене не блага, а только их ценность должны быть объектом измерения, он, руководствуясь теми же сверхтонкими соображениями, должен был бы во втором звене сделать объектом измерения не блага, а только их длину, ширину, объем, вес и т.д.¹

Практическая польза приведенных выше соображений для нашего вопроса представляется вполне очевидной. Фишер совершенно прав в том, что конкретные капитальные блага будет невозможно свести в одну сумму до тех пор, пока они измеряются различными специфическими критериями, и что для этой цели их за счет применения единого масштаба необходимо «свести к единой однородной мас-

¹ Впрочем, я думаю, что подобные сомнения были бы совершенно излишни. Товары измеряются по их стоимости в точно таком же смысле, в каком они измеряются по весу. Таможенной пошлиной облагается не стоимость или вес товаров, а сами товары. А уже таможенный тариф, смотря по обстоятельствам, предписывает, имеет ли пошлина стоимостный или специфический характер, т.е. уплачивается ли она со стоимости или с веса товара, и тому подобное.

се». Но это происходит просто потому, что эти же самые конкретные капитальные блага измеряют по их ценности, как это я уже подчеркивал в дискуссии с Кларком¹. Нет ни малейшего основания считать, что из-за смены единиц измерения должен исчезнуть сам объект измерения, т.е. конкретные капитальные блага. Несправедливо называть *capital-goods* (капитальными благами) только измеренные по объему, весу и т.д. капитальные блага; и капитальные блага, измеренные по ценности, так же остаются настоящими, телесными, конкретными *capital-goods*. Предметом научного рассмотрения не обязательно могут быть только либо измеряемые по объему, весу и т.д. капитальные блага, либо их ценность. По Фишеру и Феттеру, эти две величины представляют собой антитезу. Однако имеется еще нечто третье, а именно конкретные капитальные блага, измеренные по их ценности. И мне кажется, что обычное выражение «капитал», если только под ним не имеются в виду капитальные блага, измеряемые непосредственно по объему и весу, всего вероятнее, применяют в отношении капитальных благ, измеряемых по ценности, а не в качестве аббревиатуры самой ценности.

Я был бы искренне рад, если окажется, что все сказанное или нечто подобное уже представлялось названным авторам как их собственное или даже как само собой разумеющееся мнение; ведь, насколько я мог заметить, они нигде прямо не выступали с его опровержением. Но это, конечно, должно было бы сопровождаться скорее отказом от круга идей Кларка, чем их одобрением².

¹ «В моем представлении капитал тоже является, конечно, „фондом (*fund*) или количеством материи“ (*quantum of matter*), и для меня является само собой разумеющимся, что если кто-либо захочет составить себе представление о величине этого фонда или измерить его, то он будет суммировать не количество штук, или объемы, или физический вес содержащихся в нем отдельных производительных благ, а произведет измерение в „ценностном выражении“, т.е. — применительно к нашему времени — в деньгах» (*Böhm-Bawerk. Zur neuesten Literatur über Kapital und Kapitalzins // Zeitschrift für Volkswirtschaft, Sozialpolitik und Verwaltung. 1906. 15. Bd. S. 447*).

² Относительно большое место, которое в рамках настоящей главы я посвятил полемике со взглядами моих современных американских коллег, тем не менее не должно рассматриваться как необоснованно большое. Ибо в настоящее время американская литература концентрирует у себя столь большую часть интересов и талантов, которые вообще могут быть поставлены на службу теоретическим исследованиям по нашей дисциплине, что не жалко никаких усилий, направленных на то, чтобы воспрепятствовать возникновению стены непонимания между нами и нашими американскими коллегами. Впрочем, и в самой американской литературе усилилась активная и весомая оппозиция воззрениям, которые по тому или иному поводу подверглись критике также с моей стороны. В качестве примера я только напомним о метких высказываниях Тауссига о «капитале, проценте и убывающей отдаче» в статье: *Taussig. Capital, Interest and Diminishing Returns // Quarterly Journal of Economics. Vol. XXII. (May 1908) P. 336* и об изречении Карвера, с классической лаконичностью формулирующего предмет спора: «A quantum of value is no more capital then a quantum of weight is pig iron» ►

4. Выводы

Завершив этот обширный критический обзор, я возвращаюсь к его исходной точке. Цель данного обзора состояла в том, чтобы попытаться выяснить, способно ли какое-либо другое из конкурирующих понятий капитала полнее удовлетворить требования, которые наука вообще предъявляет к понятию капитала, чем то его толкование, которое подразумевает под ним совокупность продуктов, предназначенных не для непосредственного потребления, а призванных служить целям получения дохода. Я думаю, что результаты этой проверки оказались не в пользу конкурирующих толкований капитала. В то время как все они вступают в противоречие по меньшей мере с отдельными, а многие из них одновременно даже с несколькими принципиальными требованиями науки, в отношении предложенного мною и опирающегося на традиции Смита понятия я беру на себя смелость утверждать, что оно в основном выполняет все логические и терминологические правила нашей науки. Оно логически неуязвимо, оно плодотворно. Плодотворно настолько, что превосходит в этом отношении большинство конкурентов и не уступает ни одному из них. Его обозначение термином «капитал» наилучшим образом соответствует принципу терминологической экономности и гармонирует со словоупотреблением, которое наиболее широко распространилось и прочно укоренилось в науке и в народе. Мое определение капитала наиболее точно совпадает с объектом крупных социальных проблем, которые в наше время привыкли обсуждать под рубрикой «капитал»: в своем аспекте «социального капитала» оно наряду с природой и трудом символизирует третий фактор общественного производства, а в аспекте «частного капитала» оно, наряду с земельной рентой и заработной платой, представляет третий частнохозяйственный источник индивидуального приобретения благ. И если какое-либо определение капитала заслуживает или, как я надеюсь, в итоге всех перипетий действительно заслужило шанс остаться в официальном лексиконе в качестве наиболее предпочтительного термина, то это именно наше определение.

Правда, в самое последнее время и это определение капитала стало объектом критики со стороны некоторых наиболее авторитетных благодаря своему высокому профессиональному уровню экономистов. Однако я думаю, что они в этом отношении завысили свои требования и из благих намерений, которые невозможно осуществить с помощью ника-

Продолжение сноски со стр. 121.

(«Часть ценности является капиталом не более, чем часть веса чугуна в чушках»). (См. обзор литературы в: *Economic Bulletin of American Economic Association*. 1908. June. P. 116.)

кого понятия капитала и никакой классификации, готовы выдвинуть возражения против любого понятия капитала. Маршалл и Фишер сходятся в упреке, что вообще нельзя провести четкой и естественной разграничительной линии между благами, служащими целям получения дохода, и производительными благами, с одной стороны, и благами, идущими непосредственно на личное потребление, — с другой. Но именно на этом различии в значительной степени построено вышеназванное понятие капитала. Фишер приводит добрую дюжину примеров, которые отчасти должны показать, что один и тот же товар может быть одновременно средством получения дохода и предметом личного потребления, как, например, автомобиль врача, служащий ему как для прогулок, так и для врачебных визитов, или прогулочный корабль, одновременно перевозящий также и грузы; отчасти и проиллюстрировать по меньшей мере неуловимость перехода от одной категории к другой и однородность благ, которые разделяет упомянутое выше различие. В качестве примера он приводит печь, служащую для выпечки изделий в хлебопечкарне, и кухонную или комнатную печь в частном доме, ножницы оловящика и домашней хозяйки и т.п.¹ С аналогичной целью Маршалл, в свою очередь, указывает на товары, имеющие ярко выраженный инструментальный характер, однако служащие не только для производства материальных благ, но и для прямого удовлетворения личных потребностей, такие, как отели, трамваи, пассажирские суда и поезда, учреждения, занимающиеся обеспечением частных квартир электрическим освещением, и т.д. Он считает, что включение этих благ в более широкое понятие делает его весьма «смутным», а исключение из него хотя и делает его «чутьточку определеннее, но зато проводит искусственную границу там, где природа не предусмотрела никакой, в результате чего это понятие «оказывается непригодным для научных целей»².

Фактическая сторона дела, на которую опираются эти возражения, совершенно верна. В местах своего соприкосновения обе категории действительно незаметно переходят одна в другую. Но было бы большим заблуждением считать, что соответствующее разграничение по этой причине было бы нецелесообразным и научно неплодотворным. *Natura non facit saltus**. Данное утверждение, которое как раз Маршалл предпослал эпиграфом к своему главному произведению, верно в отношении экономических явлений не в меньшей степени, чем в отношении процессов, протекающих в природе. Вот почему и здесь и там не должно вызывать удивления, а рассматриваться как само собой разумеющееся правило, то обстоятель-

¹ Fisher. What is capital? // Economic Journal. 1896. December. P. 513.

² Marshall. Principles of Economics. 3rd ed. P. 151f., esp. p. 151, note 2.

* Природа не делает скачков (лат.). — Прим. перев.

ство, что даже резче всего проявляющиеся различия, которые должны проводиться в целях получения общего упорядочивающего представления о явлениях и разграничения сфер действия научных законов, на своих стыках теряют четкие очертания, становятся расплывчатыми. Я уже не говорю о классификации в естественных науках, носящих описательный характер. На примере сегодняшнего состояния знаний об эволюции видов становится ясно, что здесь совершенно не может быть никаких иных границ, кроме как расплывчатых. И все же зоология не может позволить отнять у себя право и впредь отличать млекопитающих от рыб, рыб от рептилий и так далее на протяжении всех этапов непрерывного процесса развития. Даже разделительная линия намного более фундаментального отличия животного от растения выражена, как известно, далеко не четко. Может ли наука из-за этого отказаться от проведения всяких границ? Или проведение физиологами различия между мужским и женским полом, а специалистами по государственному праву — между гражданами собственного государства и иностранцами, перестало быть необходимым и научно плодотворным только потому, что существуют гермафродиты и лица, имеющие двойное гражданство (*sujets mixtes**). И разве не переходят друг в друга в результате нередко почти неразличимых изменений три различаемых физиками агрегатных состояния — твердое, капельно-жидкое и газообразное — и не оказываются ли тем не менее физики вынужденными не только использовать эти различия в описательных целях, но и устанавливать на их основе некоторые специальные, отличающиеся друг от друга по содержанию законы, которые действуют только для твердых, или соответственно только для капельно-жидких тел, или же, наконец, только для газов, область действия которых очерчена как раз этими размытыми пограничными линиями?

Так же обстоит дело и в сфере экономических явлений. То же самое, что гермафродиты означают для психологической, а лица с двойным гражданством (*sujets mixtes*) для государственно-правовой классификации, — то же самое, и не больше, означают для обсуждаемого нами вопроса об экономической классификации перевозящие груз прогулочные пароходы и другие приводимые Фишером примеры. Несмотря на условность всякой классификации, в рамках нашего запаса благ нет более важного, более необходимого и научно плодотворного разделения, чем разделение на средства получения дохода и предметы личного потребления. Я совершенно не могу себе представить экономическую науку, которая не проводила бы различия между производством и потреблением, между «зарабатыванием» доходов и их проеданием; тем не менее и эти понятия, как это в свое время наглядно и точно показал Зальцер,

* Житель пограничных областей с двойным подданством (*франц., дитл.*). — Прим. перев.

на своих границах переходят одно в другое. Как далеко, например, должна заходить производительная деятельность для удовлетворения нашей потребности в пище и в какой момент начинается «потребление»? При приготовлении пищи, при подаче ее на стол, при поднесении ко рту или с момента пережевывания и проглатывания?¹

Именно на этой исчезающей разграничительной линии построено предложенное Менгером знаменитое разделение благ на блага первого и более высокого порядка — разделение, которое внесло исключительно большой вклад в упорядочение наших представлений о связи между производством и образованием ценности окружающих нас благ и без которого, разумеется, отныне не сможет обойтись ни один теоретик. А какую большую и заслуженную роль в нашей науке, особенно в трудах ее выдающегося интерпретатора Маршалла, играет деление цен на *short-period prices* («краткосрочные цены») и *long-period prices* («долгосрочные цены»), на текущие рыночные и нормальные долгосрочные цены. И все же эта классификация, которая не только группирует цены в чисто описательных целях, но и разграничивает сферы действия различных по своему содержанию законов образования цен, базируется на линии водораздела между «короткими» и «длинными» периодами, расплывчатее, искусственное и неустойчивее которой ничего не может быть!

Одним словом, не следует забывать, что цель и значение разграничительных линий состоит в том, чтобы правильно разделить не пограничные деревни, а регионы. Если удастся одинаково хорошо осуществить то и другое — тем лучше; но если структура пограничной области не позволяет провести четкую разграничительную линию, соответствующую характеру местности, то это не значит, что надо отказываться от разделения регионов, нужно только провести более или менее искусственную границу таким образом, чтобы она обеспечивала максимальное соответствие главным поставленным перед нею целям и минимальное несоответствие местным деталям ландшафта. Такими правильными в главном, более или менее искусственными по отношению к отдельным пограничным объектам, но при всем при том совершенно необходимыми для научных целей разграничительными линиями являются деления на производство и потребление, на средства получения дохода и предметы потребления, на блага первого и более высокого порядка, на *short-period prices* и *long-period prices* и т.д. Такие разграничения должны проводиться и будут проводиться всеми. В том числе и теми, кто так активно выступает против понятия капитала, основанного на этом разграничении. Маршалл, например, без обиняков признает, что многое говорит за то, что следовало бы иметь

¹ *Sulzer*. Die wirtschaftlichen Grundgesetze in der Gegenwartsphase ihrer Entwicklung. Zürich: A. Müller, 1895. S. 7f.

особое название для группы «инструментальных благ», которые оказывают услуги людям не непосредственно, а только через другие блага. Он сомневается лишь в том, подходит ли для их обозначения термин «капитал» и является ли эта группа достаточно «компактной»¹.

Уже это признание, как я полагаю, решает спор не в пользу оппонентов. Ибо — и это, по-видимому, недостаточно ясно представляли себе оппоненты, выдвигая свои возражения, — если аргумент о расплывчатых разграничительных линиях вообще обладает какой-либо силой, которой он, по моему мнению, как раз и не обладает, то она должна была бы проявляться совсем в другом направлении, чем этого желают Маршалл и Фишер. Если размывание границ действительно делало бы непригодным любое различие, то из этого факта можно было бы сделать только один-единственный вывод, а именно вывод о том, что следует вообще отказаться от поиска отличия, под каким бы названием оно ни фигурировало. Но сами оппоненты не хотят и не могут сделать этого. Напротив, если в науке классификация по объективным признакам уже получила право гражданства, то из приведенного аргумента вовсе не следует, что той или иной категории, возникшей в результате этого разграничения, должно быть отказано в праве именоваться капиталом. Ведь по своей природе данный аргумент направлен против сути дела, а не против названия. И если он недостаточен для опровержения сути дела, то тем более не должен служить препятствием для того, чтобы применить название «капитал» к какой-либо самой по себе вполне допустимой вещи.

Другие возражения, выдвинутые теми же критиками, представляются еще более легковесными². Поэтому я не думаю, что рекомендуемое мною понятие капитала в какой-либо своей части могло бы составить предмет справедливой критики. Конечно, в некоторых отношениях и оно оставляет желать лучшего, иначе давно было бы достигнуто согласие. Разумеется, было бы, например, весьма желательно, если бы разграничительные линии можно было проводить таким образом, чтобы им ни в каком пункте

¹ *Marshall*. Principles of Economics. 3rd. ed. P. 151.

² Против рекомендованного мной понятия капитала, в частности против конструирования понятия национального капитала, опирающегося на связь с производством, Фишер выдвигает три возражения:

1) опасность возникновения путаницы, проистекающей из двойственности понятия капитала;
2) тот факт, что капитал в обычном смысле «запаса» (*stock*) в равной степени имеет отношение к проблемам производства;

3) «кажущаяся невозможность» достичь согласия политэкономов хотя бы по вопросу определенной классификации благ с точки зрения их отношения к производству (*Fisher*. What is capital? // *Economic Journal*. 1896. December. P. 531, note). Но не менее вероятно, во всяком случае, и достижение единодушия ученых по вопросу какого-либо другого понятия капитала. В связи с тем обстоятельством, что, как правило, несколько определений капитала имеют значение для одной и той же проблемы, вопрос о поиске наиболее подходящего названия как раз и заключается в выборе между ними. ►

не пришлось бы разделять родственные понятия; еще желательнее было бы, если бы научное понятие капитала настолько полно совпадало с общепринятым словоупотреблением, чтобы не оставалось никаких разногласий и никакой опасности двусмысленного употребления этого термина; и, наконец, было бы в высшей степени желательным, если бы границы понятия капитала были установлены так, чтобы они совпадали — и не только приблизительно, а абсолютно точно — с предметом исследования не только в связи с возникновением тех или иных проблем, рассматриваемых в рамках понятия капитала, но и одновременно независимо от всех этих проблем. Однако полное выполнение всего того, что можно не столько требовать от понятия капитала, сколько желать в отношении него, частично вследствие самой природы вещей, частично же из-за противоречивой многозначности вульгарного употребления языка, — просто невозможно¹. Но для меня решающим в данном случае является то, что любое другое конкурирующее понятие капитала в еще меньшей степени отвечает этим пожеланиям. Таким образом, моя позиция заключается в том, что я, как мне кажется, рекомендую понятие капитала, которое не становится неприемлемым из-за какого-либо одного из присущих ему кардинальных пороков и которому следует отдать предпочтение перед конкурирующими понятиями, исходя хотя бы из принципа меньшего зла.

Впрочем, мне представляется, что дискуссия, развернувшаяся в нашей литературе по вопросу о понятии капитала и занявшая, к сожалению, так много места в данном разделе книги, достигла своей наиважнейшей цели благодаря самому факту своего существования и независимо от характера ее будущего исхода. Я полностью согласен с Фишером в том, что нельзя

Продолжение сноски со стр. 126.

При этом понятие «запас» (*stock*) по уже известным причинам скорее всего окажется в накладе. И, наконец, использование одного и того же названия в двойном значении, к примеру в более узком и более широком смысле, является в науке обычным и не вызывающим сомнений делом, если к тому же оба значения дополнительно разъединяются особыми дополнениями к названию, как, например, индивидуальный и социальный капитал. Маршалл, к примеру, выделяет не только индивидуальный и социальный капитал, но, помимо, этого также еще одно более узкое значение понятия капитала, охватывающее только внешние аспекты, и более широкое его значение, включающее также личные блага (см. выше, с. 72—73). Фишер различает еще более многочисленные «смыслы капитала» (*senses of capital*), наличие которых он не только регистрирует в речи других людей, но и включает их в свое собственное словоупотребление (см., напр.: *Fisher. The Nature of Capital and Income. New York, 1906. P. 66ff.* и еще подробнее в: *Fisher. Senses of Capital // Economic Journal. Vol. 26. 1897. June. P. 199ff.*).

¹ Очевидно, одно и то же понятие капитала не может относиться одновременно и к ренте на капитал в том узком смысле, когда она рассматривается, собственно, как отрасль промысловой и коммерческой деятельности, как получение денег или благ, и к ренте на капитал в широком смысле, когда она охватывает также непосредственное удовлетворение потребностей от проживания в собственном доме, пользования мебелью, одеждой и т.д. Как в теории производства, никакое понятие капитала не может одновременно обозначать «промежуточные продукты» и «фонд существования» нации.

надеяться на то, что с помощью одной только классификации удастся решить проблемы по существу и что в принципе абсолютно безразлично, сохраняют ли экономисты слово «капитал» за каким-либо понятием.¹ Понятия и названия всего лишь инструменты в руках исследователя, который на худой конец может довольствоваться уже тем, чтобы они хотя бы не мешали достижению целей исследования. Именно это имело место, пока некритическая многозначность термина «капитал» могла приводить и действительно приводила к путанице и ошибкам по самому существу вопроса. Даже если бы полемика не привела ни к каким другим результатам, ей можно поставить в заслугу, что она, несмотря на свою незавершенность, обострила у всех участников критичность восприятия, что теперь каждый автор, размышляющий и пишущий о проблемах капитала, вынужден и старается по крайней мере ясно сформулировать свое понятие капитала и последовательно придерживаться его в ходе своих последующих рассуждений. Тем самым, как мы надеемся, будет навсегда перекрыт источник опаснейших заблуждений, привносящих до сих пор недисциплинированность в использование термина «капитал»².

¹ *Fisher. The Role of Capital in Economic Theory // Economic Journal. Vol. 26. 1897. December. P. 537.* Я вообще не могу достаточно убедительно выразить, насколько далеко идет мое согласие с общими воззрениями Фишера, которые он использует в качестве исходного пункта для обсуждения спорного вопроса. Как я им симпатизирую! Позицию Фишера в этом вопросе я охотнее всего сравнил бы с поведением полководца, который сочинил абсолютно блестящий трактат о стратегии, но не провел успешно ни одной военной кампании, и как раз потому, что недостаточно последовательно применял на практике свои же собственные рекомендации.

² Достижение в среде ученых-политэкономов согласия относительно какого-либо определенного понятия капитала, в настоящее время все еще являющееся делом отдаленного будущего, будет, по-видимому, существенно облегчено с того момента, когда удастся достичь единства по спорным проблемам самого капитала. Тот отмеченный мною выше факт (см. с. 74 и сл.), что в последние двадцать лет в деле объединения вокруг одного определенного понятия капитала наблюдался скорее регресс, чем прогресс, следует, видимо, связывать преимущественно с тем обстоятельством, что именно в этот период чрезвычайно оживилась дискуссия по спорным проблемам самого капитала и что многие из тех, кто имел или думал, что имеет что сказать по данным проблемам нечто оригинальное, к сожалению, ощущали также потребность выдвинуть соответственное, приспособленное к их теории капитала понятие последнего. Однако я полагаю, что новые представления весьма часто могут заявлять о себе без отказа от старой терминологии, и могу, быть может, поставить себе в заслугу, что пытался сделать именно так. Ведь я отказался от выдвижения нового понятия капитала и предложил лишь то понятие, которое, с моей точки зрения, наилучшим образом зарекомендовало себя в языковой практике науки, хотя, казалось бы, именно я должен был бы испытывать большое искушение отдать предпочтение тому понятию капитала, которое — как «фонд средств к существованию» или блага, служащие целям «будущего», — имело самое непосредственное отношение к идеям, развитым в моей теории капитала. Многие мои критики и в этом усмотрели «непоследовательность». Я же считаю это скорее своей заслугой. Ибо, как мне кажется, интересам науки больше отвечало, если бы в вопросах терминологии руководствовались трезвыми соображениями терминологической дисциплины, чем если бы терминология находилась в беспорядочном движении, сколь бы хитроумными комбинациями оно ни поддерживалось. Во всяком случае, мои коллеги, придерживаясь этих трезвых соображений, окажутся в более выгодном положении, когда однажды после окончательного разрешения спора о реальных проблемах капитала исчезнет также искушение отвечать каждый раз на вновь появляющиеся варианты теории капитала новыми вариантами его понятия.

Глава IV

СОЦИАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ И ЧАСТНЫЙ КАПИТАЛ

Остается сделать лишь несколько замечаний об отношении, в котором находятся друг к другу обе разновидности нашего понятия капитала — социальный (или производительный) капитал и частный капитал (или капитал, используемый для извлечения дохода)¹. Свои воззрения на этот счет я уже изложил при рассмотрении истории экономических теорий применительно к капиталу и здесь ограничусь только кратким обобщением их. Корневым понятием является то, что мы сегодня называем частным капиталом. Это не столько разновидность или подвид общего понятия капитала, сколько само это понятие². В процессе исторического развития экономических теорий из него выделилось более узкое понятие так называемого народнохозяйственного, или, правильнее, социального капитала. По своему материальному содержанию оно является совершенно независимым понятием. По всем существенным моментам (обоснование дефиниции, научная применимость и значение) это понятие базируется на совершенно самостоятельной основе и с понятием частного капитала связано вообще только в чисто внешнем, второстепенном отношении тем, например, что круг «промежуточных продуктов» случайно совпадает по объему с кругом тех продуктов, которые для общества в целом являются источником дохода или капиталом в прежнем значении слова. Однако благодаря исторической случайности именно это второстепенное обстоятельство стало решающим при выборе названия для нового поня-

¹ Как я уже отмечал на с. 75—76, я считаю наиболее подходящими взятые здесь в кавычки названия «производительный» и «капитал, используемый для извлечения дохода» (*Produktiv- und Erwerbskapital*). Но поскольку со времени Родбертуса и Вагнера термины «национальный» и «частный капитал» сделали почти общеупотребительными и поскольку я к тому же ради окончательного устранения терминологического хаоса считаю нецелесообразным без особой нужды отказываться от укоренившихся названий, то я ограничусь лишь одним, но представляющимся мне необходимым изменением названия «национальный капитал» на «социальный капитал».

² Трудно понять, как мог Якоби (*Jakoby. Der Streit um den Kapilalsbegriff. 1908. S. 70*) до такой степени превратно понять столь ясный текст, что капитал, используемый для извлечения дохода, согласно моему мнению, должен быть «подчиненным понятием» еще более широкого понятия капитала. К тому же это ложное толкование он снабжает различными неуместными замечаниями, которые трудно даже извинить, тем более что ложной интерпретации Якоби не помешал даже целый ряд других, не менее ясных и недвусмысленных мест в тексте, наиболее важное из которых, например на с. 54 и сл. (во 2-м изд. с. 38 и сл.), он даже цитирует.

тия. Так оно и сохраняет за собой до сих пор и, пожалуй, сохранит навсегда понятие капитала. И поскольку общие отношения еще не просматривались достаточно ясно, это обстоятельство привело к уже обсуждавшейся прискорбной путанице, при которой перепутывались и смешивались не только одноименные понятия, но и стоявшие за ними в корне различные проблемы.

Насколько мне известно, против этого прискорбного смешения проблем со всей прямотой выступили сначала Родбертус, а затем Адольф Вагнер. При этом различию между национальным и частным капиталом было дано новое толкование, само по себе настолько интересное и получившее столь быстрое признание в весьма широких научных кругах, что я ни в коем случае не могу упустить возможность высказать свое отношение к этому. Вагнер отличает, как до него делал уже Родбертус¹, капитал как «чисто экономическую категорию» от капитала «в историко-правовом» смысле, иначе говоря, от владения капиталом. «Капитал как чисто экономическая категория, рассматриваемый независимо от правовых отношений, регулирующих владение им, представляет собой запас таких экономических благ — «в натуральной форме», — которые могут служить в экономике в качестве технических средств для изготовления новых благ; это резерв средств производства, иначе говоря, «национальный капитал» или часть его. Капитал в историко-правовом смысле или владение капиталом — это та часть имущества, находящегося во владении отдельно взятого лица, которая может служить ему средством получения дохода (рента, процент). Для этой цели она под названием „рентный фонд“, „частный капитал“ и находится в его владении»². Тем самым различие между национальным и частным капиталом перерастает в противоположность между массой, натуральных благ, с одной стороны, и частноправовыми отношениями, которым она подчиняется, — с другой³.

¹ По этому вопросу см. в первую очередь работу Родбертуса (*Rodbertus. Zur Erklärung und Abhilfe der heutiger Kreditnot des Grundbesitzes. 2. Ausg. I. Kap. S. 90; II. Kap. S. 286ff.*), где реальный капитал, состоящий из натуральных предметов, резко противопоставляется владению капиталом (капитальной собственности, капитальному богатству). Аналогичным же образом вопрос ставится и в его «*Das Kapital*» (S. 304, 313f. und *passim*).

² *Wagner A. Grundlegung der politischen Ökonomie. 2. Aufl. S. 39.*

³ Можно с полным правом усомниться в том, вполне ли удачны вообще и вполне ли подходят для характеристики этого различия выдвинутые его авторами такие альтернативные названия, как «чисто экономическая» и «историко-правовая категория». Во всяком случае, эти названия не выдерживают чрезмерно строгого толкования. Ибо какое же из сегодняшних явлений — а к ним также и даже в первую очередь относится указанное различие — может быть отнесено к имеющим буквально «чисто» экономический характер и совершенно не обусловленным никаким «историческим» развитием или «историческими» особенностями? Но особенно недопустимо, как это, например, делает Якоби (*Jacoby. Der Streit um den Kaphalsbegriff. Jena, 1908. S. 59f.*), в отношении каждого отдельного вида благ из их общей ►

Я далек от того, чтобы отметить исключительную важность и плодотворность этого последнего различия. Выявление данной противоположности являет собой образец критического подхода к исследуемой теме, который сослужил важную и заслуживающую благодарности службу в деле унификации противоречащих точек зрения на проблему, рассматриваемую под этикеткой капитала. Без этого было бы просто невозможно вообще довести до сознания читателя все значение различия между социальным и частным капиталом. Хочу добавить, это различие не исчерпывается вышеупомянутой противоположностью, и она непригодна для того, чтобы занять его место. Оба вида различий — между социальным и частным капиталом, с одной стороны, и между натуральными капитальными благами и владением капиталом, с другой стороны — отнюдь не совпадают друг с другом ни по объему, ни по содержанию в такой степени, чтобы можно было одно объяснить или заменить другим. Более того, они представляют два самостоятельных типа различия, в основе каждого из которых свои собственные причины: социальный капитал и частный капитал отличаются друг от друга не только лишь как масса натуральных благ от владения ими, но они представляют собой также два различных множества натуральных благ. Со-

Продолжение сноски со стр. 130.

совокупности, образующей для каждой данной эпохи запас капитальных благ в натуральной форме, пытаться выяснять, имел ли данный вид благ такой же статус во все эпохи и при всех правовых системах. Конечно, конкретные формы благ всегда обусловлены исторически и являются продуктом своего времени. Машины сегодняшней прядильной фабрики, о которых Родбертус (*Rodbertus. Das Kapital. S. 239*) недвусмысленно говорит как о составной части экономической категории «капитал», смогли появиться не ранее XVIII столетия, книгопечатные машины — лишь после изобретения книгопечатания, динамо-машины — только в конце XIX столетия, машины вообще — лишь при наличии исторической предпосылки в виде развитого разделения труда. Это совсем не мешает тому, что все они, по классификации Родбертуса и Вагнера, оказываются в «совокупности натуральных благ», иначе говоря, в «чисто экономической категории» или «вечном политэкономическом понятии» (*Ibid. S. 314*). Уж не потому ли Якоби боится отнести к «экономической» категории натуральных средств производства строительные материалы и леса для здания парламента или типографский набор для издания нового гражданского кодекса, что наличие столь специализированных производительных благ предполагает парламентский строй и гражданский правовой порядок? Не вид, а род должен существовать независимо от любого конкретного исторического правового порядка. Как сам Якоби гораздо правильнее высказывается в другом месте (*ibidem, S. 60*), понятие социального капитала должно быть независимым от любого правового порядка, и это, без сомнения, относится и к понятию натурального запаса промежуточных продуктов! Во всяком случае, у меня нет ни малейшего намерения использовать от своего имени, да еще и в утрированном смысле предложенные Родбертусом и Вагнером наименования. Я буду пользоваться ими при цитировании как ставшими привычными кличками, вскрывающими суть дела, которой одной я и придаю значение. А она состоит, с одной стороны, в наличии определенного запаса натуральных благ, с другой — в существовании связанных с ними отношений частноправового характера, т.е. в том, что различные современные американские авторы, например Фишер, обозначают как *capital goods* и *capital property* («капитальные блага» и «капитальное имущество»).

циальный капитал охватывает только средства производства, частный капитал также и определенную сумму предметов потребления. Кроме того, эти различные множества натуральных благ выполняют разные экономические функции. И, наконец, если к этому присоединится еще одно отличие, состоящее в том, что социальный капитал является независимой от всех позитивных правовых норм «чисто экономической» категорией, в то время как всякий капитал как источник дохода предполагает наличие собственника и, следовательно, «исторически» обоснованного права собственности, — то оно явится лишь одним из многих, отнюдь не определяющим отличием. И если опустить оба первых различия и считать признаком такого отличия только отсутствие или наличие исторически обоснованных претензий на право собственности, то получим классификацию с весьма существенно измененными звеньями. Хотя в первое звено, как и прежде, вошел бы социальный капитал, а также *натуральные средства производства*, но во втором звене оказались бы *только те же самые средства производства* как частное владение и источник ренты, но не потребительские блага, например жилые дома, платные библиотеки и тому подобное, тоже служащие источником ренты. Чтобы и блага этого рода включить во вторую группу и тем самым довести объем частного капитала до его истинных размеров, нужно противопоставить натуральным средствам производства не одни лишь исторически обоснованные правовые претензии частных лиц, но и другое, более обширное множество натуральных благ¹.

¹ Фактически так и поступили Родбертус (*Rodbertus. Zur Erklärung und Abtufung der heutigen Kreditnot des Grundbesitzes. 2. Ausg. S. 296*) и Вагнер (*Wagner. Grundlegung der politischen Ökonomie. 2. Aufl. S. 42*). Поэтому Шпитгоф был совершенно прав, когда в результате своего спокойно и ясно проведенного исследования того же вопроса он в конечном счете делает вывод о том, что «группа Родбертуса, Вагнера и австрийцев пришла, в сущности, к тем же самым результатам» (*Spießhoff. Die Lehre vom Kapital // Entwicklung der deutschen Volkswirtschaftslehre im 19. Jahrhundert. I. Bd. S. 21*). Правда, он, быть может, не без моей собственной вины неправильно понял направленность моей полемики. Ведь во всей этой дискуссии для меня речь шла не столько о «результатах», т.е. о практическом наполнении обоих понятий национального и частного капитала, что, собственно говоря, уже не вызывает спора — по крайней мере в принципе, — сколько о проявившемся уже в дефинитивных признаках «толкования», объяснении довольно сходно сконструированного различия в объеме того и другого понятия. Поэтому моя аргументация, содержащаяся в тексте, имеет в виду не то, что, как думает Шпитгоф (*ibid. S. 13, 21*), Родбертус и Вагнер, исходя из своих воззрений, отвели этим двум понятиям одинаково большой объем, а то, что они все равно пришли бы к аналогичным результатам, даже если бы отсутствие или наличие определенных правовых норм, на чем они так откровенно строят свою дефиницию, составляло единственный различительный признак национального и частного капитала. Вот почему я считаю себя вправе толковать то обстоятельство, что в конечном счете они сами признают частный капитал состоящим из других совокупностей натуральных благ и функционирующих как капитал предметов, как подкрепление моей аргументации. Ибо если, как было признано, и здесь и там имеются совокупности различных натуральных благ, то это служит лучшим доказательством того, что различие ►

Я не смогу более наглядно продемонстрировать неудобства, вытекающие из смешения обоих различий, как только приведу соответствующий пример. Если перед кем-нибудь была бы поставлена задача охарактеризовать различие между понятиями «производить» и «обменивать» и он ответил бы, что «производство» есть чисто экономическая категория, а «обмен» — историко-правовой феномен, поскольку всегда предполагает наличие частной собственности, то вряд ли этот ответ был бы кем-либо признан удовлетворительным решением поставленной задачи. Конечно, у каждого возникло бы ощущение, что этим ответом выявляется лишь одно из нескольких различий между производством и обменом, но не все различие как таковое. Ибо сущность обмена явно не исчерпывается тем, что он представляет собой «исторически-правовую категорию», он также является очень важной экономической категорией, причем другой, нежели производство. Именно это различие в экономической сущности обоих понятий и должно быть вскрыто прежде всего и в первую очередь их исследователем. Точно так же противопоставлением «чисто экономической» и «историко-правовой» категорий вскрывается хотя и действительно важное, но все же не решающее различие между социальным и частным капиталом. Я повторяю еще раз, что установленное Родбертусом и Вагнером различие между капитальными благами в натуральной форме и владением капиталом считаю чрезвычайно важным различием, которое должно всегда иметься в виду. Только нельзя смешивать его с различием между социальным и частным капиталом, которое покоится на другом принципе классификации, и формулировку этой последней пары понятий основывать на признаках, заимствованных из другого по своей природе различия.

Пример самого Родбертуса убедительнее всего доказывает, что все это не просто спор о формальностях. Односторонние представления Родбертуса прямехонько привели его к ошибочной теории процента. После того как он нашел объяснение сущности частного капитала в исторически сложившихся и узаконенных правовыми нормами отношениях насилия, следуя логике, он должен был и процент, который приносит частный капитал, объяснить исключительно этими же отношениями господства и подчинения: процент на капитал выступает у Родбертуса как

Продолжение сноски со стр. 132.

не может заключаться только в наличии или отсутствии правовых норм; и если совокупности натуральных благ и предметов, функционирующих как капитал, имеются также на стороне частного капитала, то свойство состоять из «совокупности натуральных благ» и «предметов, функционирующих как капитал», не должно было бы приписываться, как это сделали Родбертус и Вагнер, в качестве различительного дефинитивного признака только одному национальному капиталу. Родбертус и Вагнер совершенно правильно имели в виду наличие частично совпадающих друг с другом различий, но они позволили им слиться. Поэтому в своих дефинициях они не смогли достичь ясного и четкого сочетания этих противоположностей.

добыча, которую собственник капитала силой отбирает у рабочих благодаря своему исключительному владению средствами производства¹. Напротив, если бы Родбертус попытался выяснить экономическую сторону дела, то пришел бы к выводу, что за явлением процента стоят некоторые общие причины и что, следовательно, феномен процента по крайней мере в своей основе представляет собой естественное экономическое образование, существующее до определенной степени² независимо от характера исторически сложившегося правопорядка. Как я надеюсь, большая ясность в этот вопрос будет внесена в ходе наших последующих исследований о происхождении процента на капитал.

В заключение я должен поставить еще один вопрос: из каких конкретных видов благ складывается социальный и частный капитал? Собственно говоря, ответ на данный вопрос уже вытекает из определения обоих понятий. Но ряд специфических обстоятельств привел к тому, что спор идет не только о правильном определении. Даже когда оно прочно установилось, продолжают спорить уже об объеме понятий, вытекающем из их дефиниций. Выскажемся здесь со всей ясностью и по этому вопросу.

Социальный капитал как совокупность продуктов, предназначенных для будущего производства, включает в себя:

1) производительные мелиорационные сооружения, установки и устройства, расположенные на земельных участках, если они имеют самостоятельный характер, как, например, дамбы, трубопроводы, ограждения и тому подобное. Напротив, если они составляют неразрывное единство с землей, то они должны быть исключены из капитала по тем же самым причинам, которые вынуждают нас исключать из него саму землю³;

2) постройки производственного назначения всех видов: мастерские, фабрики, зернохранилища, помещения для скота, магазины, шос-

¹ Критику этой теории см. в моей работе «Geschichte und Kritik der Kapitalzinstheorien» (2. Aufl., S. 455ff., и 4. Aufl., S. 364ff.) [Бём-Баверк О. История и критика теорий процента. М.: Эксмо, 2008. Гл. XII]. Разъяснение моей позиции, поводом для которого послужила полемика с Р. Мейером (Meyer R. Das Wesen des Einkommens. Berlin, 1867. S. 270—298), следует ниже в экскурсе VI [см. наст. изд., с. 684—688].

² Я хотел бы повторить здесь мое прежнее замечание относительно того, что антагонистическое противопоставление «чисто экономических» и «историко-правовых» категорий менее всего пригодно — по меньшей мере при чрезмерной вербальной интерпретации данных выражений — для безукоризненного раскрытия всех проявлений этого противостояния. Даже самый общий экономический факт будет обнаруживать некоторые конкретные формы проявления, которые имеют «историко-правовое» одеяние. Как технические термины эти названия неточны и потому открывают почти неограниченный простор для запутывающих суть дела словопрений, особенно при мелочной, буквоедской интерпретации.

³ Если из-за этого решения кто-либо захочет уличить меня в непоследовательности, поскольку эти производственные сооружения все же всегда являются продуктами, которые ►

сейные и железные дороги и т.д. Напротив, в социальный капитал не попадают жилые здания, как и все прочие здания, которые служат непосредственно личному потреблению и культурным целям, например школы, церкви, здания правоохранительных органов;

3) инструменты, машины и прочие приборы производственного назначения;

4) рабочий скот, используемый в сельскохозяйственном и промышленном производстве;

5) исходные и вспомогательные материалы, используемые в производственном процессе;

6) потребительские блага, хранимые производителями и торговцами на складах в качестве «товарного запаса»;

7) деньги.

Обе последние категории на первый взгляд могут вызвать сомнение. Находящиеся на товарных складах предметы потребления вроде бы уже не являются больше «промежуточными продуктами», а представляют собой «готовые потребительские блага», деньги же — не орудие производства, а средство обмена. И все же, как я полагаю, правильнее относить обе категории к капиталу. Та и другая способствуют осуществлению окольного пути производства. Ведь не с чем иным, как с особой разновидностью обходного пути производства, мы имеем дело, когда ради использования выгодных условий производства изготавливаем то или иное благо не в месте его потребления, а в другом месте. Следствием этого — и в этом как раз и состоит обходной путь в его буквальном смысле — является то, что после технического изготовления продукта его нужно еще доставить туда, где в нем существует потребность. Очень часто этот процесс совершается в узких рамках отдельного хозяйства: крестьянин должен сначала доставить домой убранный в поле зерно, заготовленные в лесу дрова. Но этот же самый процесс, только в более широких масштабах, протекает и в общественном производстве, основанном на разделении труда. Когда крестьянин выращивает зерно в поле, расположенном в четверти часа ходьбы, и заготавливает дрова в лесу, находящемся в часе ходьбы от своего дома, он делает это ради наилучшего использования имеющихся условий производства. Точно так же, исходя из тех же соображений, в народном хозяйстве, базирующемся на разделении труда, предметы личного потребления,

Продолжение сноски со стр. 134.

служат дальнейшему производству и, следовательно, подпадают под наше определение капитала, он окажется прав с точки зрения буквы определения, но не существа дела. Ведь только что привитая к дереву веточка, разумеется, не является еще самим деревом, а остается пока всего лишь чужеродным телом. Но кто назовет ее таковым, когда через годы она бесповоротно срастется с деревом?

как правило, изготавливаются в чужих мастерских, часто даже в других местностях, странах, частях света, а в заключение должны быть доставлены, естественно, к месту потребления. Эта доставка составляет здесь, как и в примере с крестьянином, последний акт производства, до завершения которого еще нельзя говорить о «готовности» изделия к потреблению. И по тем же причинам, по которым все причислят к средствам производства и капиталу телегу и лошадей, с помощью которых крестьянин доставляет домой зерно и дрова, по логике вещей должны быть причислены к капиталу также объекты и механизмы обширнейшего народнохозяйственного комплекса «по доставке домой», сами изделия, подлежащие доставке, дороги, железные дороги, суда и деньги как инструмент торговли¹. Следует попутно заметить, что эти своеобразные коммерческие окольные пути, вытекающие из принципа разделения труда, по степени приносимой ими выгоды не уступают техническим окольным путям производства. Они окупаются так же быстро или даже быстрее, чем любые другие капиталистические методы, основанные на самых знаменитых технических изобретениях!

Вышеприведенные семь категорий исчерпывают, по моему мнению, круг вещей, которые образуют социальный капитал. Само собой разумеется, не нуждается здесь ни в каком разъяснении то, что те, кто иначе подходит к определению капитала, должны причислять к нему еще

¹ При очень тонком подходе можно было бы как раз в духе только что сказанного признать за деньгами функции социального капитала не вообще, а только в той степени, в какой они служат сделкам, связанным с производством. В то же время деньги в других функциях, например в качестве средства потребительского займа, должны бы быть причислены исключительно к частному капиталу. Однако я не думаю, что за этими тонкостями скрывалось что-либо имеющее научное значение. О различных вариантах мнений, встречающихся в этом и подобном ему направлениях, см.: *Jakoby. Der Streit um den Kapitalbegriff. 1908. S. 90ff., 115ff.* Исходя из другой точки зрения, Якоби считает «нелогичным» (*ibid.* S. 59) то, что я причисляю хранящиеся на складах производителей и торговцев запасы товаров и деньги к социальному капиталу и тем не менее считаю социальный капитал чисто экономической категорией, не зависящей от любых позитивно-правовых норм, в то время как «товары» и «деньги» свойственны только экономике, основанной на принципах рыночного обмена. Это возражение, которое направлено скорее против термина, к тому же не мною предложенного, чем против существа дела, снимается в прим. 3 на с. 130—131. Впрочем, и в экономике, организованной на принципах общественного производства с более или менее развитым разделением труда, производимые продукты, прежде чем быть потребленными, должны пройти какой-то процесс распределения, а также промежуточное хранение на складах и т.п. И если, а я имею все основания говорить именно так, процесс получения благ считать законченным не раньше, чем они оказались в руках потребителя в полностью готовом для использования виде, то и в экономике, организованной на принципах общественного производства, в материальном отношении будут существовать такие виды социального капитала, а именно запасы продуктов, которые в техническом отношении уже произведены, но еще не попали в руки потребителя. Поэтому и высокоразвитая экономика, основанная на принципах общественного производства, не сможет полностью обойтись без тех или иных сигналов родового или денежного характера в отношении распределяемых продуктов!

и другие категории, например земельные участки, потребительские товары длительного пользования, личности рабочих и т.п. Обращает на себя внимание лишь то, что даже те авторы, которые толкуют понятие капитала точно так же, как и мы, относят к нему, кроме перечисленных нами, еще несколько дополнительных категорий.

В связи с этим поразительнее всего то единодушие, с которым все — от старых английских авторов и до Вагнера¹ — относили к народному капиталу средства существования рабочих, занятых производительным трудом. Разумеется, с точки зрения предпринимателя, который авансирует рабочих, их реальная заработная плата, продукты питания, одежда, отопительные и осветительные средства и другие предметы потребления рабочих относятся к его частному капиталу. Однако для меня столь же очевидно, что с точки зрения всего народа эти вещи не могут быть отнесены к капиталу, если понимать его как комплекс средств производства. Понятие средств производства должно стать и становится в этом определении противоположностью понятию предметов потребления. Не может существовать ни малейшего сомнения относительно смысла этой противоположности, как и в отношении того, что средства существования рабочих служат им непосредственно для удовлетворения их потребностей и что рабочие являются людьми и составными частями народа. Тем самым, как мне представляется, уже предreshен вопрос о том, что и средства существования рабочих должны занять свое место на стороне фонда непосредственного удовлетворения потребностей народа, а не на стороне средств производства или капитала. Ответ мог бы быть иным только в том случае, если бы в рабочих видели не полноправных членов гражданского общества, в пользу которого ведется народное хозяйство, а лишь живые машины. Разумеется, тогда и только тогда средства существования рабочего попали бы в одну категорию с кормом для сельскохозяйственных животных и топливом для машин, они стали бы средством производства, капиталом. Впрочем, такое толкование, пожалуй, тоже не нуждается в опровержении.

Конечно, можно указать еще на то, что производственные рабочие являются не только потребляющими субъектами, но и активными элементами (орудиями) экономики, и что поэтому их содержание, которое служит прямо поддержанию и улучшению условий их жизни, опосредованно служит также дальнейшему производству благ. Но такого, лишь косвенного отношения к производству здесь недостаточно. Ибо легко увидеть, что различие между производственными благами и потребительскими благами только тогда приобретает вообще какой-то

¹ Wagner A. Grundlegung der politischen Ökonomie. 2. Aufl. S. 39, 43.

смысл, когда исходят из непосредственного предназначения благ. Если бы захотели учитывать и их косвенное предназначение, то тогда следовало бы отнести к предметам потребления все без исключения блага, поскольку опосредованно даже средства производства служат удовлетворению потребностей. Однако с этим связана еще одна опасность. Классификация благ на потребительские и производительные должна иметь дифференцирующий характер, основываться на их противоположности. Абсолютно нельзя отрицать, что пища, потребляемая рабочим, служит прямому удовлетворению потребности этой частички народа, что эта пища, таким образом, полностью соответствует определению блага как потребительского. Но допустимо ли, чтобы вещь, в полной мере обладающая признаками одной категории, запросто включалась в прямо противоположную категорию? Здесь, как это часто бывает, надуманное толкование затягивает в сеть осложнений, а самое простое является и самым истинным. Блага, с помощью которых работающие частички народа кормят, согревают и одевают себя, являются благами непосредственного потребления, а не средствами производства.

То обстоятельство, что, вопреки столь очевидным доводам, можно было повсеместно и так упорно придерживаться противоположной теории, являет собой феномен, кажущийся на первый взгляд непостижимым, но остающийся довольно легко объяснимым, если внимательно изучить сопутствующие ему обстоятельства. Здесь, как я полагаю, соединяется действие двух важных моментов. К первому следует отнести наличие как раз в этой области сильных и глубоко укоренившихся традиций. Нельзя забывать, что включение средств существования рабочих в понятие капитала произошло в тот момент времени, когда само это понятие еще не закрепилось достаточно прочно в языке, в особенности же не было проведено четкого различия между частным капиталом, к которому средства существования рабочих, во всяком случае, относятся, и социальным капиталом, к которому они не относятся. К этому добавилось своеобразное представление о функции капитала, господствовавшее длительное время: капитал должен «приводить труд в движение», — функции, которую великолепно выполняли как раз средства существования рабочих. Положение еще более усложнила знаменитая «теория фонда заработной платы», согласно которой величина заработной платы должна зависеть главным образом от соотношения между числом рабочих и размером «фонда заработной платы», т.е. от массы капитала, предназначенной для содержания и оплаты труда рабочих. Это представление опять же помогало еще прочнее связать средства существования рабочих с понятием капитала. И наконец, в том же самом направлении могла действовать часто и по праву критикуемая тенденция английской школы рассматривать рабочих как

живые машины и их заработную плату лишь как составную часть издержек производства, а также как вычет из национального дохода, а не как его составную часть¹.

Покоясь на столь разнородных опорах, представление о средствах существования рабочих, занятых производительным трудом, как составной части народного капитала постепенно настолько прочно укоренилось в научном сознании, что многими воспринималось как не подлежащая обсуждению аксиома и в конечном счете продолжало существовать лишь в силу собственного авторитета даже тогда, когда в результате выявления различия между частным и социальным капиталом и определения последнего как совокупности средств производства у этого представления, собственно, была выбита почва из-под ног.

Но, пожалуй, еще более действенным, чем сила исторических традиций, был и остается второй момент, который в прошлом способствовал формированию этих традиций и влияние которого ощущается даже сегодня. Этим моментом, если я не очень ошибаюсь, является осознанная или неосознанная тяга к восприятию любого понятия капитала, лишь бы эта трактовка отличалась от его официально признанного определения. Пока все еще продолжают колебаться между двумя понятиями, которые самым тесным и плодотворным образом связаны с проблемами капитала, — между понятием произведенных средств производства и понятием национального фонда средств существования². В конце концов в официальном определении предпочтение было отдано первому понятию. Но, исходя из самого по себе верного ощущения, что и национальный фонд средств существования имеет нечто общее с теорией капитала, исследователи не захотели полностью отказаться от второго понятия. Так сотворили некий гибрид, добавив к средствам производства в собственном смысле слова, на которых строилась официальная дефиниция, кое-что от фонда средств существования, а именно средства существования рабочих, занятых производительным трудом. Естественно, это решение, которое есть не что иное, как незрелый плод компромисса, и никого не может удовлетворить.

Теории предстоит сделать окончательный выбор между двумя конкурирующими толкованиями, и, каков бы он ни был, отграничение понятия капитала будет иным, чем у тех авторов, против которых я вел полемику. Либо исследователи принимают толкование капитала как некой совокупности промежуточных продуктов — и этот выбор я нахожу более удачным по изложенным выше причинам терминологической целе-

¹ *Schmoller*. Lehre vom Einkommen in ihrem Zusammenhang mit den Grundprinzipien // *Tübinger Zeitschrift*. 19. Bd. (1883). S. 10ff., 25.

² См. выше, с. 78—79.

сообразности: здесь средства существования рабочих остаются вне понятия капитала, — либо же капиталом называют фонд средств существования рабочих, позволяющий осуществлять производство с использованием окольных путей. В этом случае, как будет показано ниже¹, нужно причислить к капиталу средства существования не только рабочих, занятых производительным трудом, но и капиталистов и землевладельцев, поскольку они в такой же точно степени, как и рабочие, косвенно обеспечивают возможность избрания «капиталистических» методов производства. Вышесказанное может послужить если не оправданием, то по меньшей мере объяснением того почти непостижимого феномена, что в явном противоречии с официальным определением капитала к нему все еще продолжают причислять средства существования рабочих. И, быть может, не останется несбыточной надежда, что выявление истоков этой странной практики будет способствовать тому, чтобы положить ей давно желанный конец².

Еще одной категорией, которая, как мне кажется, без всякого на то основания продолжает фигурировать в качестве одной из составных частей народного капитала, являются «бестелесные капиталы», такие как финансовые требования и прочие претензии, отношения с клиентурой, «государство». Эти вещи не относятся к капиталу, поскольку они вообще не являются истинными благами. Как я обстоятельно показал в другом своем сочинении³, они являются не более чем лингвистическими заменителями или собирательными названиями какой-либо суммы других подлинных благ. Эти подлинные блага могут быть или не быть капиталом. Если они являются таковым, то уже присутствуют

¹ В книге IV; см. также прим. 1 на с. 79.

² Точно так же обстоит дело с пресловутой теорией фонда заработной платы. В ней я усматриваю неудавшийся плод самой по себе верной основополагающей идеи. Эта теория представляет собой весьма неудачную попытку описать существующие в действительности связи между национальным фондом существования, с одной стороны, и величиной заработной платы и процента на капитал — с другой. По данному вопросу см. книгу IV настоящей работы. Против зачисления средств существования рабочих в народнохозяйственный капитал классическим образом высказался Родбертус (*Rodbertus*. Das Kapital. S. 294ff., а до того уже в работе «Zur Erkenntnis unserer staatswissenschaftlichen Zustände» (2. Aufl. Berlin, 1885), первая теорема); очень точно и убедительно сказали об этом Жид (*Gide*. Principes d'économie politique. Paris, 1884. S. 150ff.), а также Сакс (*Sax*. Grundlegung der theoretischen Staatswirtschaft. 1887. S. 324, Note). В соответствии со своими позднейшими воззрениями Вагнер высказывается за включение в капитал средств существования рабочих, по крайней мере той их части, которая с необходимостью должна использоваться на содержание рабочих в процессе производства (*Wagner*. Theoretische Sozialökonomie Grundriß. 1907. I. Abt. S. 138).

³ *Böhm-Bawerk*. Rechte und Verhältnisse vom Standpunkte der volkswirtschaftlichen Güterlehre. 1881. *Passim*. См. также более поздние работы Дитцеля (*Dietzel*. Der Ausgangspunkt der Sozialwirtschaftslehre und ihr Grundbegriff // *Tübinger Zeitschrift*. 1883. S. 78ff.), Сакса, который, правда, перегибает палку, исключая из понятия блага также и личные услуги (*Sax*. Grundlegung der theoretischen Staatswirtschaft. 1887. S. 39, 199ff.), и Визера (*Wieser*. Gut // *Handwörterbuch der Staatswissenschaften*).

в перечисленных нами категориях благ; если же они не являются им, то нет и необходимости вводить для них специальную категорию капитала; следовательно, в любом случае она является излишней. Наконец, частный капитал состоит из:

1) всех благ, которые образуют социальный капитал;

2) тех потребительских благ, которые их владелец не использует сам, а применяет посредством обмена (продажи, сдачи в аренду, внаем) для приобретения других благ, скажем, доходных домов, платных библиотек, средств существования, авансируемых предпринимателем своим рабочим, и т.п.¹ Многие авторы причисляют сюда также некие «отношения», патенты², связи с клиентурой³, обязательственные права⁴. По тем же принципиальным причинам, которые указаны выше, я должен, разумеется, отклонить и их как самостоятельные категории капитала.

И, вот теперь наконец, после отступления, протяженность которого можно извинить только крайне запутанным состоянием нашей теории, я могу оставить понятие в покое и обратиться к проблемам, которые вращаются вокруг данных понятий. В следующей, второй книге должна быть изложена теория того понятия капитала, в постижении сути которого мы уже сделали несколько шагов вперед в двух предшествующих разделах: теория капитала как орудия производства или теория социального капитала⁵.

¹ Якоби (*Jakoby*. *Der Streit um den Kapitalbegriff*. 1908. S. 19), полемизируя с аналогичным перечнем А. Смита, усматривает противоречие в том, что жилые дома, одежда и т.д., находящиеся в распоряжении наймодателя, не причисляются к общественному капиталу, в то время как потребительские блага, находящиеся в руках продавца, включаются в него. При этом он упускает из виду решающий момент: товарные запасы производителей и торговцев вообще еще не достигли потребителей; таким образом, они еще не прошли полностью весь цикл приобретения блага. Сданные же в аренду дома и одежды уже служат непосредственному потреблению, т.е., если абстрагироваться от перерывов в отношениях аренды и найма, они фактически находятся в руках потребителей, хотя продолжают оставаться в собственности наймодателя.

² *Wagner A.* *Grundlegung der politischen Ökonomie*. 2. Aufl. S. 42.

³ *Roscher*. *Grundlagen der Nationalökonomie*. 18. Aufl. §42.

⁴ *Hermann*. *Staatswissenschaftliche Untersuchungen*. 2. Ausg. S. 122f.

⁵ Внимательный читатель наверняка уже заметил, что приведенное во втором разделе изложение сущности капитала относилось лишь к социально-экономическому капиталу. По вполне понятным причинам я не хотел смешивать историко-догматический подход к его рассмотрению с гораздо более широким терминологическим и критическим подходом. По столь же понятным причинам мне одновременно не хотелось начинать рассмотрение проблемы капитала с этого последнего подхода, предварительно не дав читателю хотя бы частичного представления об обсуждаемом предмете. Поэтому до поры до времени я употреблял термин «капитал» без всяких оговорок и добавлений, использование которых незамедлительно потребовало бы необходимых терминологических объяснений, а их-то мне тогда хотелось избежать. Последующие более точные объяснения развеют всякие недоразумения, которые могли возникнуть в связи с избранным мною методом.

КНИГА II



КАПИТАЛ КАК ОРУДИЕ
ПРОИЗВОДСТВА



Теория капитала как орудия производства имеет своей задачей описать и объяснить роль капитала в народнохозяйственной системе товарного производства. Все, что можно сказать об этом предмете, так или иначе группируется вокруг двух главных вопросов: *как возникает капитал и в чем состоит его производительная роль?* Первым занимается теория образования капитала, на второй отвечает теория производительной функции капитала.

Читатель, который вместе с нами словно через защобу продрался сквозь теории капитала, которых насчитывается не одна дюжина и в которых содержится не меньшее число его определений, уже не удивится, столкнувшись с аналогичной разногласицей мнений и по вопросам, которые мы хотим сейчас сделать предметом нашего анализа. Ни у кого не вызывает сомнения то обстоятельство, что капитал в высшей степени способствует производству. Однако констатация данного факта, как я опасаюсь, — то единственное, с чем согласны поголовно все экономисты. Стоит, однако, только спросить, в чем же состоит это стимулирующее воздействие капитала или какой характер носит его участие в производстве, как единодушию наступает конец.

Один усматривает пользу капитала в том, что он «приводит в действие труд»¹, другой — в том, что он «экономит» или «заменяет труд»², третий — в том, что тот сам «выполняет работу»³, четвертый ставит ему в заслугу то, что он дает возможность установить господство над силами природы⁴, пятый — что он позволяет производителю продержаться в течение отрезка времени, лежащего между началом работы

¹ «Put into motion» (*Smith. Wealth of Nations. B. II. Ch. V.*) [*Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. М.: Эксмо, 2007. Кн. II. Гл. V.*]

² «Supplanting a portion of labour» (*Lauderdale. Inquiry into the Nature and Origin of Public Wealth. Edinburgh, 1804. P. 161 and passim*).

³ Также Лодердейл в указанном сочинении: «...или выполняет часть его работы...». Аналогично у Ж.-Б. Сэя: «Следует, таким образом, сказать, что капиталы работают совместно с промышленностью» (*Say. Traité d'économie politique. Livre I. Ch. III*).

⁴ Напр.: Штрасбургер (*Strasburger*) в *Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik. Hindebrand, Bruno (Hrsg.). 17. Bd. (1871) S. 325*. Г. Кэри: «Капитал является „инструментом“, с помощью которого человек получает возможность поставить силы природы себе на службу».

и ее результатом¹. Некоторые рассматривают капитал в качестве самостоятельного первичного фактора производства наряду с природой и трудом², другие — как самостоятельный, но все же «производный» фактор³, третьи — лишь только как «условие»⁴, четвертый — лишь как «инструмент» или «орудие производства»⁵. Наши теоретики не могут даже прийти к согласию по вопросу о происхождении этого полезного вспомогательного средства производства. Правда, если спросить конкретно, как возникает рубанок, или плуг, или паровая машина, то они с полной уверенностью дадут наиподробнеешую справку с процессе становления этих отдельных составных частей капитала. Но как только дело доходит до обобщения этих наблюдений, экономисты разделяются на враждебные лагеря: капиталы возникают из сбережений, говорят одни; нет, возражают другие, их надо произвести; это тоже неверно, провозглашают третьи, капиталы возникают одновременно как результат обоих процессов — и сбережений, и производства. То обстоятельство, что по этим и аналогичным вопросам до сих пор не пришли к согласию, представляется еще более странным, чем отсутствие такового в теории процента. Ведь в этом первом случае предстояло решить совершенно иную и несравненно более легкую задачу. В то время как применительно к теории процента речь идет о том, чтобы правильно объяснить весьма запутанные факты, в данном же случае, т.е. в том, что касается капитала, почти ничего не надо было делать, кроме как правильно отобразить действительное положение дел, которое хорошо известно практически каждому. Нет такого человека, который не знал бы, как создается рубанок или паровая машина. Равным образом каждый имеет достаточное представление о том, какую роль играют рубанок, машина, плуг или какое-либо сырье в производстве. Было бы достаточно опустить специфику всех этих случаев и в достаточно точных выражениях отобразить их наиболее типичные черты, и теория образования капитала и его функций возникла бы почти сама собой.

¹ «Единственная и самая важная функция капитала состоит в том, что он дает работнику возможность дожидаться результатов любой продолжительной работы, сделать интервал между началом и завершением какого-либо дела» (*Jevons. Theory of Political Economy*. 2nd ed. 1879. P. 243).

² Первый из них, пожалуй, Лодердейл, который в указанном сочинении на с. 121 и других *land, labour and capital* (землю, труд и капитал) недвусмысленно называет тремя *original sources of wealth* (первичными источниками богатства). Эту же мысль высказывают и многие другие авторы.

³ *Gide. Principes d'économie politique*. Paris, 1884. P. 101, 145.

⁴ Например, Кляйнвехтер в «Handbuch» Шёнберга (*Schönberg*. (Hrsg.) *Handbuch der politischen Ökonomie*. Tübingen: H. Laupp'schen, 1882. 2. Aufl.), где только природа и труд относятся к «элементарным факторам производства», капитал же фигурирует лишь в качестве одного из «условий» последнего.

⁵ Например, Кэри.

То, что даже эта простая задача оказалась не под силу экономистам, объясняется, по-видимому, тем, что фактам просто не позволили непредвзято говорить самим за себя. Вместо того чтобы просто-напросто описывать факты как они есть, их истолковывали и так и сяк, одну черту выделяли, другую отодвигали на задний план, третью вообще игнорировали. И все это для того, чтобы четвертой или какой-нибудь еще одной черте, наличие которой вообще не подтверждалось фактами, посредством различных толкований придать видимость реального существования. И поскольку субъективные представления с такой основательностью выдавались за действительные факты, не было ничего удивительного в том, что каждый толковал их по-своему.

Я, как человек, разрабатывающий данную область теории, считаю своей важнейшей задачей избежать подобной ошибки. Чтобы быть максимально гарантированным от этого, я хочу даже чисто внешне четко отделить изложение фактов от их интерпретации. Следуя этому правилу, я в первом самостоятельном разделе даю описание самого процесса капиталистического производства. Лишь после того, как мы почувствуем под ногами солидную фактологическую основу, можно будет приступить к объяснению возводимой на ней конструкции; таким образом, другой раздел будет посвящен производительной функции капитала и еще один — теории его образования¹.



¹ В предшествующей литературе, по моему мнению, встречаются превосходные примеры глубокого проникновения в существо капиталистического производства, например у К. Родбертуса, У. Джевонса и К. Менгера. В частности, высказывания первого из названных экономистов там, где они не искажены влиянием его односторонней социалистической точки зрения, подобно лучшим классическим образцам, выделяются своей жизненной правдой и ясностью изложения. Тем более досадной и чувствительной помехой воспринимаются при чтении некоторые искажающие моменты. Это, в первую очередь, недостаточное внимание, уделяемое той роли, которую играют в процессе производства редкие природные ресурсы, а также фактор времени. Оба этих момента, по всей видимости, не совсем укладывались в рамки «теории эксплуатации», обосновываемой Родбертусом с особой энергией, и поэтому автор сказал о них как бы мимоходом. Более подробно об этом см. ниже. К. Менгер, благодаря установлению «порядков благ» (*Menger C. Grundsätze der Volkswirtschaftslehre. Wien, 1871. S. 7ff.* [*Менгер К. Основания политической экономии // Менгер К. Избранное. М.: ИД «Территория будущего», 2005. С. 70 и сл.*]) и выяснению законов, определяющих связи между различными порядками благ, с одной стороны, блестяще продемонстрировал ясное понимание запутанных взаимосвязей в сфере производства — с другой, дал в руки позднейших исследователей необычайно ценный аналитический инструмент.

Глава I

ПРОЦЕСС КАПИТАЛИСТИЧЕСКОГО ПРОИЗВОДСТВА

Картину капиталистического производства в самых общих чертах мы уже набросали раньше по другому поводу¹. Отдельные аспекты этого процесса требуют теперь более подробной характеристики. Я кратко воспроизведу уже сказанное, включая в него там, где необходимо, новый материал.

Вся производственная деятельность человека имеет своей целью получение товаров, удовлетворяющих те или иные его потребности. Создание этих потребительских благ обусловлено определенными законами природы. Чтобы использовать их, мы должны определенным способом привести эти силы в такое рациональное сочетание, которое способствовало бы тому, что нужная нам форма вещественной субстанции возникала как закономерный продукт действия естественных природных процессов. Вначале более подробно рассмотрим те источники энергии, которые человек может использовать для своих производительных комбинаций. Они складываются из двух весьма неравных по величине компонентов: во-первых, из громадного количества затрат энергии, которые из года в год добровольно осуществляет сама природа; во-вторых, из гораздо более скромного объема работы, совершаемой естественными силами, заложенными от природы в человеческом организме.

Мир природы, в котором живет человек, наделен невообразимо большим потенциалом энергии, ни на минуту не остающейся в бездействии. Сила притяжения не дает земному шару возможности развалиться на куски, а предметам улететь с его поверхности; благодаря ей дождь падает на землю, а реки и водные потоки текут по направлению к Мировому океану; она вызывает приливы и отливы, ощущаясь в каждой точке земной коры как тяжесть предметов. Солнце посылает на нашу Землю свет и тепло, кладя тем самым начало бесчисленным механическим и химическим процессам, из которых особое внимание привлекают — благодаря как своему таинственному очарованию, так и огромному значению для всего человечества — процессы вегетации. Каждая частица природы непрерывно связывает на себе подобных огромное, буквально неисчислимо количество молекулярных, электрических и химических воздействий и противодействий. Совокупность этих силовых воздействий, кото-

¹ Книга I, раздел II.

рые природа без всякого влияния со стороны человека поддерживает в непрерывном круговороте, мы можем рассматривать как чрезвычайно важную составную часть общего потенциала сил, находящихся в распоряжении человечества; мы хотели бы назвать ее дотацией природы. Она является поистине неиссякаемой сокровищницей, из которой человек может черпать сколько хочет и сколько может. Пока же этот источник используется в крайне незначительной степени. Большая часть ищущих своего проявления природных сил растрачивается в комбинациях, которые, с нашей точки зрения, кажутся бесполезными или даже вредными. Гигантская потенциальная энергия приливов и отливов, рек и водопадов, атмосферных явлений, огромных дремлющих в глубинах земного шара электрических, магнитных и гравитационных сил лишь в малой степени поставлена на службу человеку. В большей степени, но все же далеко не полностью, используется вегетационная энергия почвы. Постоянные успехи агрокультуры позволяют не только повышать эффективность земледелия, но и предполагать, что возможности прогресса в этой области далеко не исчерпаны.

Как известно, человек использует все эти природные богатства путем высвобождения потенциальной энергии человеческого организма в виде трудовых усилий, умело комбинируя последние с соответствующими естественными процессами. Таким образом, все, что мы получаем посредством производства, является результатом двух — и только двух — естественных производительных сил: природы и труда. Это одно из наиболее очевидных положений теории производства. Находя в природе огромное многообразие естественных процессов, человек присоединяет к ним свою собственную деятельность: то, что совершает сама природа и что добавляет к этому человек, образует два источника, из которых возникает и должен возникать весь окружающий нас предметный мир.

Напротив, внутри каждого из этих двух элементов, образующих *техническую* сторону производства, с точки зрения *экономики* можно провести дальнейшие разграничения, весьма важные, если иметь в виду последующее изложение. Из широкого многообразия природных процессов, составляющих основу всех производительных комбинаций человека, одна часть особенно интересна в экономическом отношении. Это те дары природы, которые последняя отпускает нам в ограниченных количествах. Большинство природных элементов, таких, например, как углерод и азот, кислород и водород, малodeфицитны, равно как и гравитационные, электрические, магнитные или химические силы. Однако некоторые комбинации, стихийно возникающие из этих элементов и особенно удобные для удовлетворения потребностей человека, скажем, полезные растения, источники водной энергии, плодородная поч-

ва, доступные для разработки залежи минеральных ресурсов и тому подобное, могут быть относительно редкими. Эти редкие дары и услуги природы приобретают для нас экономическое значение. И мы должны, если не хотим быть глупцами, обращаться с ними, руководствуясь принципом экономичности. Технические элементы производства, существующие в природе в избытке, например атмосферный воздух, вода или солнечный свет, мы можем применять или тратить как нам угодно, не опасаясь, что это отрицательно скажется на финансовых результатах производства. Однако редкие технические элементы мы должны беречь и экономно использовать, поскольку они образуют специфическую хозяйственную дотацию, получаемую человеком от природы. Так как все или почти все редкие дары и услуги природы имеют своим источником землю, ее недра и плодородие, то мы, не совершая большой ошибки, можем ради краткости понятие экономической дотации природы назвать производительной силой земли или, употребляя более привычное выражение, *земля или использование земли*¹.

Необходимым дополнением землепользования являются трудовые усилия человека. Они имеют преимущественно экономический характер: частично в силу того, что в сравнении с масштабами человеческих потребностей возможности человека настолько ограничены, что даже при максимальном использовании своей рабочей силы мы не в состоянии полностью удовлетворить свои потребности; частично же потому, что напряжение наших сил связано обычно — по крайней мере начиная с определенного момента² — с болезненными ощущениями утомления и перегрузки, что вынуждает нас к экономному ведению хозяйства.

Итак, природа и труд суть технические, а землепользование и труд — *экономические* элементы производства. Последние являются теми рычагами, опираясь на которые производящий человек может в полной мере развернуть свою деятельность на благодатной почве щедро изливающихся на него бесплатных сил природы. Лишь эти элементы составляют экономическую сторону производства, в то время как технически необходимое соучастие бесплатных сил природы не представляет каких-либо проблем и происходит безвозмездно. Только тот становится обладателем вожаделенного продукта экономической

¹ В стране с низкой численностью населения использование всей земли или по крайней мере ее определенных видов, к примеру лесонасаждений, может относиться к имеющимся в избытке бесплатным благам. Но в нашей современной экономике, из условий которой я, разумеется, исхожу в своем исследовании, все виды использования земли (исключая пустыни) являются экономическими благами.

² Указания на то, что с увеличением продолжительности труда прогрессивно возрастают и связанные с этим болезненные ощущения, имеются уже у Госсена (*Gossen. Entwicklung der Gesetze des menschlichen Verkehrs. 1854*) и Джевонса (*Jevons. Theory of Political Economy. 2nd ed. P. 185*).

деятельности, кто имеет доступ к использованию земли и трудовых ресурсов; кто не имеет такой возможности, должен смириться и с отсутствием продукта; кто обладает ими в двойном или всего в половинном размере, тот — при неизменном уровне состояния производственной техники — получит двойной или половинный продукт. Таким образом, именно они являются той стороной производства, которая составляет содержание экономической деятельности, объект хозяйственного расчета: короче говоря, *использование земли и труд являются основными экономическими производительными силами*¹.

Каким же образом человек использует эти свои первичные производительные силы? Ответ на этот вопрос побуждает нас пойти дальше по уже знакомым нам путям.

Чтобы из названных выше производительных элементов создать предметы, удовлетворяющие потребности людей, человек может избрать один из двух путей. Либо он комбинирует эти производительные силы между собой или с даровыми силами природы таким образом, что желаемое потребительское благо возникает непосредственно как результат этой комбинации, — например, он вручную собирает морских животных, выброшенных волнами на отмель. Либо же он идет окольным путем, изготавливая из своих производительных элементов вначале другое благо и лишь затем производя с его помощью желаемое потребительское благо. К примеру, сначала он изготавливает лодку и сети, а потом, используя эти орудия, он начинает собственно лов рыбы. Мы знаем уже, что прямое производство тождественно производству, не требующему капитала, а косвенное — капиталистическому производству, и что промежуточные продукты, возникающие на окольных путях косвенных методов производства, представляют собой социально-экономический капитал.

Капиталистическому методу производства свойственны две характерные черты, имеющие далеко идущие последствия. Одна из них выступает как достоинство, другая как недостаток. Достоинство нам известно. Это большая техническая эффективность метода производства. С теми же

¹ Полное непонимание этого обстоятельства, убедительно подтверждаемого, как мне кажется, фактами, выявил Родбертус, постоянно подчеркивавший, что труд является единственным первичным ресурсом, на который направлена экономическая деятельность человека. Из этого он делает вывод, что с экономической точки зрения все товары должны рассматриваться лишь как продукты труда (*Rodbertus. Zur Erkenntnis unserer staatswissenschaftlichen Zustände. 2. Aufl. Berlin, 1885. I. Theorem; Idem. Erklärung und Abtulle der heutigen Kreditnot des Grundbesitzes. 2. Ausg. II. S. 160; Idem. Zur Beleuchtung der sozialen Frage. S. 69*). Если мы в наши дни оставим необработанным участок плодородной земли, остановим горнорудное предприятие, прекратим использование водной энергии, короче говоря, не станем вовлекать в экономический оборот наиболее ценные виды земных ресурсов, мы будем действовать в такой же степени вопреки интересам нашего экономического благополучия, как если бы мы бесхозяйственно расточали трудовые ресурсы.

затратами первичных производительных сил¹ (труда и редких природных ресурсов) на правильно выбранном окольном капиталистическом пути можно произвести большее количество товаров или более качественные товары, чем это было возможно на пути прямого производства, не требующего капитала. Эту посылку, полностью подтверждаемую жизненной практикой², мы попытались в разделе II книги I проиллюстрировать рядом примеров и дать ей объяснение. Его мы видим в том, что умело выбранный окольный путь позволяет из неисчерпаемой кладовой природы вовлечь в производство для его же пользы новые вспомогательные силы. Именно этот хорошо известный факт имеют обыкновение обозначать термином «производительность капитала». Между тем это название привносит в анализ описываемых явлений вполне определенное толкование, на обоснованности которого мы остановимся лишь в следующем разделе.

Недостаток, связанный с капиталистическим методом производства, заключается в том, что здесь в *жертву приносится время*. Окольные пути капиталистического производства эффективны, но отнимают много времени; они позволяют получить больше потребительских товаров или товары лучшего качества, но лишь спустя определенный промежуток времени. Эта посылка, не в меньшей степени, чем первая, образует фундамент всего учения о капитале. На ней, как мы увидим в свое время, в значительной степени базируются функции капитала как источника дохода, как источника ренты. Поэтому я вижу свою задачу в том, чтобы сделать данное положение максимально неуязвимым для разного рода возражений и кривотолков, объектом которых оно может стать и уже фактически стало с момента выхода в свет первого издания настоящей книги. Мне, однако, не хотелось бы прерывать мое теперешнее обобщающее изложение фактологической стороны капиталистического процесса производства различными обширными текстовыми вставками, а посему в данный момент я ограничусь только такими разъяснениями, которые мне представляются необходимыми для уяснения связи излагаемых мною фактов.

В виде исключения, правда, могут наблюдаться случаи, когда косвенный метод производства является не только более эффективным, но и более коротким путем к цели. К примеру, тот, кто хочет собрать фрукты, растущие на высоком дереве, сделает это быстрее в том случае, если он вначале изготовит жердь из ветви другого дерева и с ее помощью начнет сбивать плоды на землю, чем если бы он сам влез на дерево и стал срывать

¹ Так теперь правильнее сказать вместо того, чтобы использовать лишь одно выражение «труд», как я это делал во втором разделе первой книги во избежание подробных объяснений.

² Я не думаю, что это положение даст повод какому-либо критику излить свой скепсис. Критические замечания, появившиеся после выхода в свет первого издания, направлены скорее против обсуждаемой тут же в тексте связи эффективности производства с временной продолжительностью избранного окольного пути.

их рукой. Но это не является правилом: в подавляющем большинстве случаев нам приходится выбирать окольные пути производства при наличии таких технических условий, которые вынуждают нас ждать определенное, зачастую очень долгое время, прежде чем мы станем обладателями готового к потреблению конечного продукта. Вместо того чтобы приводить примеры, которые сами собой придут на ум любому читателю, я бы предпочел обратить его внимание на то, что потеря времени, связанная, как правило, с окольными путями капиталистического производства, является единственной причиной той часто обсуждаемой и порицаемой зависимости, которая привязывает работника к капиталисту — в противоположность тому, что имеет место в его отношениях с земельным собственником. Если бы эффективные окольные пути капиталистического производства столь же прямо и немедленно удовлетворяли потребности людей, как и безыскусное прямое производство, то ничто не мешало бы тому, чтобы рабочие за свой собственный счет проделали этот окольный путь от начала и до конца: правда, в этом случае они все же оказались бы в зависимости от земельных собственников, которые могли бы перекрыть им доступ к использованию земли, без чего было бы невозможно начать дело. Но от капиталистов рабочие были бы полностью независимы. И только потому, что рабочие не могут ждать, пока начатый ими с добычи сырья и изготовления инструментов окольный путь производства даст результат в виде готового потребительского товара, они попадают в экономическую зависимость от тех, кто уже располагает названными промежуточными продуктами, готовыми к использованию, т.е. от «капиталистов»¹.

Само собой разумеется, что нашей посылке о капиталистическом производстве, отнимающем много времени, нельзя противопоставлять в качестве аргумента тот факт, что с помощью уже *изготовленных* элементов капитала определенный продукт можно произвести быстрее, чем без таковых, что, например, подручному портного для изготовления пиджака вручную требуется три дня, с помощью этого капитала — в нашем случае швейной машины — один день. Однако должно быть ясно, что шитье на машине составляет всего-навсего один, причем самый ко-

¹ Весьма характерно, что Родбертус при описании экономических последствий выбора окольных путей производства использует примеры как раз из тех немногочисленных случаев, когда окольный путь также «быстрее ведет к цели» (*Rodbertus. Das Kapital. S. 236*). Здесь и в других местах он сознательно обходит все экономические моменты, которые помогают объяснить явление процента на капитал, — а среди них первостепенная роль принадлежит потере времени, связанной с реализацией эффективных окольных путей производства, — для того, чтобы возникновение ренты односторонне поставить на счет частноправовых отношений собственности (*Ibid. S. 310f.*). Однако частная собственность на вещественные элементы капитала сама по себе не являлась бы препятствием для рабочих, они без труда обошли бы установленные здесь правовые препоны, если бы не фатальный разрыв во времени между началом и концом окольного пути капиталистического производства, делающий для рабочих невозможным прохождение этого пути за свой счет.

роткий отрезок окольного пути капиталистического производства, а его основная часть приходится на изготовление самой швейной машины, и прохождение всего этого пути занимает гораздо больше трех дней. До сих пор мы противопоставляли капиталистическое производство как некую однородную массу производству, абсолютно лишенному капитала. Это лишь частично соответствует действительности. Ведь и внутри капиталистического производства существует определенная градация, различные ступени его, иначе говоря, существуют бесчисленные ступени «капитализма». Нельзя отрицать того, что для получения того или иного потребительского товара можно избрать окольные пути различной протяженности. Можно создать промежуточные продукты, которые уже через месяц приведут к появлению определенного потребительского блага, но этот срок может составлять и один год, и десять, и сто лет. В связи с этим возникает вопрос: оказывают ли эти различия в ступенчатой градации «капитализма» какое-либо влияние на результат производства и каков характер этого воздействия?

В общем и целом можно заметить, что не только первоначальный выход на окольный путь производства, но и увеличение его протяженности в последующем каждый раз сопровождаются ростом технической производительности, но при этом по мере прогрессирующего увеличения протяженности окольного пути количество производимых благ имеет тенденцию возрастать в убывающей пропорции.

В основе данной посылки лежит опыт, и только опыт. Ее смысл следует воспринимать просто как факт существования производственной техники с присущими ей свойствами. Впрочем, сам читатель может легко проверить ее правильность, мысленно проходя пути, ведущие к изготовлению какого-либо потребительского блага. Дрова, например, можно без особого труда заготовить самым непосредственным образом, ограничиваясь сбором сухих сучьев или обламыванием сухих веток. К изготовлению и использованию каменного топора ведет относительно короткий окольный путь производства. Более долгий путь означает вначале добычу железной руды, получение необходимых для ее плавки топлива и различного оборудования, затем выплавку железа из руды, получение стали путем последующей обработки железа и, наконец, изготовление добротного стального топора. Дело можно поставить с большим размахом, установив необходимые для транспортировки руды приводные механизмы и транспортеры, осуществляя плавку руды в хорошо оборудованных доменных печах, приобретая специальные машины для придания топору формы и его заточки; еще больше увеличили бы масштабы производства строительство заводов и создание оборудования, на котором выпускались бы машины первого вида. Вряд ли кто усомнится в том, что каждый из перечисленных окольных

путей капиталистического производства повышает эффективность всего производственного процесса, т.е. получение каждой единицы продукции, например одного кубометра дров, требует все меньших совокупных затрат труда (как прямых, так и косвенных). Но от внимания читателя наверняка не ускользнет также и тот факт, что два первых околных пути, а именно использование вначале каменного, а затем стального топора, вызвали гораздо более резкий скачок эффективности добычи дров, чем последующие улучшения технологии, пусть сами по себе и абсолютно немаловажные.

Правда, при необходимости очевидность последнего вывода можно проиллюстрировать небольшим расчетом. Предположим, что рабочий с помощью одних только своих рук заготавливает за день два кубометра дров. Пользуясь же каменным топором, на изготовление которого ушло три дня, он доводит заготовку до 10 кубометров в день. Таким образом, прохождение первого трехдневного околного пути производства окупается дополнительным продуктом, равным восьми кубометрам дров за один рабочий день. Вполне возможно, что увеличение продолжительности околного пути вдвое, с трех до шести дней, скажем, за счет более тщательной отделки каменного топора, также приведет к возрастанию дополнительного продукта с восьми до шестнадцати кубометров. Но уже менее вероятно, что увеличение втрое продолжительности околного пути, т.е. до девяти дней, утроит и дополнительный продукт. И уже с уверенностью можно сказать, что тысячекратное увеличение продолжительности околного пути, например путем строительства шахт, из которых руда для изготовления стального топора станет поступать лишь через несколько лет, не окажется в состоянии увеличить в тысячу раз производство дополнительной продукции. Ведь в таком случае мы должны сделать почти невообразимое предположение, что один рабочий в состоянии за один день заготовить 8000 кубометров дров. Скорее всего, начиная с какой-нибудь — вероятно, весьма близкой — точки, производство дополнительной продукции хотя и будет расширяться, однако значительно более медленными темпами, чем увеличение продолжительности периода производства.

Разумеется, здесь нельзя назвать какой-либо конкретной цифры ни относительно той точки, после которой эффективность дальнейшего увеличения протяженности околного пути производства начинает снижаться, ни касательно зависимости величины дополнительно произведенного продукта от определенной протяженности околного пути. Эти данные различны в зависимости от существующих на данный момент технических условий производства в той или иной отрасли и на той или иной стадии производственного процесса. Каждое новое изобретение изменяет их. Так, изобретение пороха незамедлительно открыло не сущес-

твовавшую до тех пор возможность почти вдвое повысить эффективность охоты, а эффективность добычи камня, возможно, в сто раз¹.

Во всяком случае, с достаточной уверенностью можно сказать то, о чем говорит наша выше упоминавшаяся посылка: умело выбранное увеличение протяженности производственного пути, как правило, приносит дополнительные результаты. Можно смело утверждать, что в настоящее время не существует ни одной отрасли промышленности, в которой выход продукции не мог бы быть значительно увеличен этим путем по сравнению с тем, что позволяют сделать современные методы производства. Причем без всякого нового изобретения, просто путем включения в производственный процесс давно известных промежуточных элементов капитала, например паровой машины, искусной трансмиссии, в другом месте хитроумного механизма, системы поддува, рычага, регулятора и т.д. Большинство наших сельскохозяйственных и промышленных предприятий по своему оснащению капитальным оборудованием намного отстает от технически передовых заводов, фабрик и ферм; да и сами эти образцовые предприятия не менее далеки в этом отношении от идеала².

Как тот факт, что увеличение протяженности окольных путей производства ведет к росту его отдачи, так и то обстоятельство, что темпы этого роста по достижении определенной точки обычно начинают снижаться, уже давно замечены и признаны нашей наукой. Правда, это нашло свое отражение в другой словесной форме, заимствованной из жаргона, которым пользуются сторонники «теорий производительности». В свое время это обстоятельство наиболее непредвзято отразил Тюннен, когда отмечал, что при непрерывном увеличении капитала вновь добавляемые ко-

¹ Содержанием так называемых изобретений является вообще нахождение нового, более эффективного окольного пути производства. Часто — пожалуй, в большинстве случаев — новый путь оказывается длиннее прежнего; использование изобретения требует изготовления многочисленных промежуточных продуктов, или, как обычно принято говорить, больших капитальных вложений, например в машиностроение, железнодорожное строительство и тому подобное. Нередко, однако, особенно удачное изобретение может открыть не только лучший, но одновременно и более короткий путь. Таков, скажем, химический способ изготовления красящих веществ, прежде добывавшихся из растений. Сколь сложной ни была бы химическая технология, она, несомненно, является все же более прямым и быстрым способом получения красителей, чем использование вегетационных процессов, протекающих в больших временных рамках. Более подробно эта тема рассмотрена в экскурсах I и II [см. наст. изд., с. 573—624].

² Здесь могут возразить в форме вопроса: почему же в таком случае не полностью используются возможности повышения технического уровня производства, создаваемые современным состоянием технических знаний? Наиболее расхожее объяснение гласит: этому мешает нехватка капитала. Из-за ограниченности объема капитала, находящегося в нашем распоряжении, мы из бесконечно большого количества его возможных выгодных применений вынуждены выбирать самые выгодные, отказываясь от остальных, относительно менее выгодных, но все же выгодных вариантов. Такое объяснение не совсем точно, но по меньшей мере в главном оно отражает суть дела. Поэтому мы можем придерживаться его до тех пор, пока в другой связи мы не достигнем точного понимания существа вопроса.

личества его хотя и способствуют приросту продукта труда, однако во все меньшей степени¹. На этой фактологической основе он построил свое известное учение о том, что величина процента на капитал ориентируется на производительность его последней частицы, находящей себе наименее эффективное применение. Эта теория как бы проложила себе путь для распространения в широких научных кругах также упомянутых выше и подтвержденных практикой положений². Но в соответствии с тогдашней модой они, однако, были втиснуты в понятийные и стилевые формы теории производительности, от которой они восприняли и самые досадные недоразумения, и всю теоретическую путаницу³. Вот почему в данном разделе я поставил перед собой задачу постараться восстановить здесь истинное положение вещей во всей безыскусной простоте лежащих в его основе фактов.

В принципе само собой разумеется, что капиталистическое производство потребительских товаров, несмотря на то что оно происходит окольными путями и в несколько этапов, не перестает от этого быть внутреннее связанным, единым производственным процессом. Как труд, создающий промежуточные продукты, назовем его вместе с Родбертусом⁴ опосредованным, или косвенным, трудом, так и труд, изготавливающий из них и с их помощью нужное потребительское благо, другими словами, непосредственный, или прямой, труд, образуют этапы производства потребительских благ. Производство дров включает в себя работу не только лесоруба, но и кузнеца, изготавливающего топор, плотника, вытесывающего топориче, рудокопа, добывающего руду, идущую на выплавку стали для топора, сталевара, обеспечивающего процесс плавки, и т.д. Чисто внешне складывается впечатление, что наше современное узкопрофессиональное разделение труда дробит единый производственный процесс на кажущиеся независимыми части; но теоретик, стремящийся постигнуть экономический

¹ *Thünen*. Der isolierte Staat. 3. Aufl. Zweiter Teil. I. Abt. S. 97ff. См. особенно таблицу на с. 101 и перепечатку последнего исправленного издания (Sammlung sozialwirtschaftlicher Meister. XIII. Bd. 2. Aufl. Zweiter Teil. Jena, 1921, S. 501ff.) (см. прежде всего табл. А на с. 567).

² Например: *Roscher*. Grundlagen der Nationalökonomie. §183; *Mangoldt*. Volkswirtschaftslehre. 1868. S. 432f.; *Mitboff* im *Schönberg*. (Hrsg.) Handbuch der politischen Ökonomie. Tübingen: H. Laupp'schen, 1882. 2. Aufl. S. 663, а также у многих других. Совершенно самобытным путем пришел к аналогичным выводам Джевонс. См.: *Jevons*. Theory of Political Economy. 2nd ed. London, 1879. P. 277

³ Так, подтверждаемую фактами «физическую» или «техническую производительность» капитала, т.е. то обстоятельство, что с его помощью можно произвести больше продуктов, чем без него, самым предосудительным образом смешивают со «стоимостной производительностью» капитала, иными словами, с якобы присущей капиталу способностью производить большую стоимость, чем та, которой он обладает сам. См.: *Böhm-Bawerk* E. Geschichte und Kritik der Kapitalzinstheorien. 2. Aufl. Innsbruck, 1900, 130ff., 156ff. und 4. Aufl., S. 96ff., 125ff. [*Бём-Баверк* О. История и критика теорий процента. М.: Эксмо, 2008. С. 366, 371—372.]

⁴ *Rodbertus*. Das Kapital. S. 236ff.

процесс в его живой связи, естественно, не даст себя обмануть видимостью и постарается мысленно восстановить единство производственного процесса, завуалированного профессионализацией труда. Важной заслугой Родбертуса является то, что он сумел мастерски показать это¹.

Но как раз этот подлинно экономический подход подводит нас к проблеме, которая еще ждет своего недвусмысленного решения. Как явствует из вышесказанного, периодом производства какого-либо потребительского блага является, строго говоря, время, начиная с самого первого движения руки при изготовлении промежуточного продукта, использованного при изготовлении данного блага, и кончая полной готовностью предмета окончательного потребления. В наше время, когда почти полностью исчезло производство, лишенное капитала, и каждое последующее поколение в своей производственной деятельности использует промежуточные продукты, созданные предыдущими поколениями, вышеназванный метод строгого расчета привел бы к тому, что начало производственного периода практически каждого потребительского блага пришлось бы перенести в давно прошедшие столетия. Мальчик, который в наши дни срезает перочинным ножом ивовый прут, должен, строго говоря, рассматриваться как продолжатель дела рудокопа, несколько веков тому назад первым вонзившего лопату в землю при закладке шахты, на которой добыли руду для изготовления лезвия перочинного ножа. Правда, из первоначальных затрат труда прошлых столетий в результат заверщенного сегодня процесса производства входит лишь бесконечно малая величина, не поддающаяся подсчету, да и не стоящая затрачиваемых на это усилий. Поэтому мы получим искаженное представление о той степени, в какой срезание прута является капиталистическим производством, если станем измерять ее абсолютным промежутком времени, прошедшим с момента первых затрат минимума труда до полного завершения всей работы.

¹ Несколько позднее Дж. Б. Кларк с практически непревзойденной живостью и пластичностью отобразил внутренние взаимосвязи экономического процесса производства, базирующегося на разделении труда. См.: *Clark. Distribution of Wealth. 1899. Passim.* [Кларк Дж. Б. Распределение богатства. М.: Экономика, 1992. *Passim.*] Пользуюсь случаем, чтобы выразить мою признательность этому замечательному автору и мое восхищение его научной деятельностью, хотя я и вынужден со всей решительностью возразить против некоторых его взглядов. К сожалению, я должен отметить как досадный шаг назад в экономическом анализе тот факт, что в самое последнее время Кассель с нарочитой преднамеренностью вновь выдвигает на передний план отдельные составные части народнохозяйственного процесса производства в качестве объекта научного рассмотрения. У него каждая стадия производственного процесса, обусловленная разделением труда, предстает как самостоятельный «производственный процесс», а продолжительность каждого такого частичного производства он считает «производственным периодом» соответствующего производственного процесса. Рассмотрение производственных процессов в их совокупности он считает излишним, по крайней мере в том, что касается проблемы процента на капитал, поскольку свой подход он объявляет единственным «имеющим какое-либо значение для проблемы процента» (*Cassel. The Nature and Necessity of Interest. New York: Macmillan, 1903. P. 123ff.*).

Гораздо важнее и правильнее учитывать время, которое проходит в среднем с момента каждой последовательной затраты первичных производительных сил — труда и благ земли — до изготовления готового продукта. Наиболее капиталистическим будет тот метод производства, при котором затраты первичных производительных сил в среднем окупаются позднее. Если, например, на изготовление какого-либо предмета потребления требуется в целом 100 рабочих дней — влияние факторов, связанных с использованием земли, я ради простоты изложения оставляю в стороне — и из них один рабочий день затрачен 10 лет тому назад, каждый из последующих восьми рабочих дней соответственно 9, 8, 7, 6, 5 лет, 4, 3, 2 года и один год тому назад, а последние 90 дней затрачены непосредственно перед завершением всего процесса производства, то первый рабочий день окупится через 10 лет, второй через 9, третий через 8 лет и т.д., последние же 90 дней окупаются немедленно. В среднем же все 100 рабочих дней окупятся за период

$$\frac{10+9+8+7+6+5+4+3+2+1}{100} = \frac{55}{100},$$

т.е. примерно через полгода.

Если производство какого-либо другого потребительского блага также требует 100 рабочих дней, затрачиваемых также в течение 10 лет, но при этом в первый год затрачивается 20 рабочих дней, во второй — тоже 20, в каждый из последующих годов (с третьего по десятый) по 5 дней, а непосредственно перед завершением работ 20 дней, то средняя величина будет выглядеть совершенно иначе, установившись на более высоком уровне, а именно

$$\frac{200+180+40+35+30+25+20+15+10+5}{100} = \frac{560}{100},$$

т.е. более пяти с половиной лет.

Вполне возможно, что в обоих примерах будет содержаться и какая-то частица рабочего дня, затраченная столетия назад, однако из-за своей ничтожно малой величины она едва ли окажет какое-либо влияние на общий результат, и в большинстве случаев ею можно пренебречь¹.

¹ Первая из приведенных в тексте схем соответствует тому типу производства, где используется один-единственный инструмент, производственный цикл которого начался 10 лет назад, например топор из бессемеровской стали. Напротив, вторая схема соответствует производству, в котором наряду с топором применяется целый ряд других вещественных элементов капитала в виде инструментов, приспособлений, вспомогательных материалов, давность происхождения которых превышает 10 лет. Это сравнение четко показывает путь, ►

И я хотел бы, чтобы вышеприведенные рассуждения об увеличении протяженности околного пути производства и степенях капитализма были поняты именно в этом только что изложенном смысле. Насколько околный путь длинен или короток, его увеличение или уменьшение нельзя измерить абсолютной продолжительностью производственного процесса, отрезком времени между затратами первой и последней частички труда, иначе разбивание орехов молотком, изготовленным из железа, случайно добытого и выплавленного на основанном еще древними римлянами руднике, стало бы «наиболее капиталистическим» методом производства; не подходит в качестве мерила и число относительно самостоятельных промежуточных этапов, на которые распадается общий процесс производства, иначе ловля птиц мальчишкой, который при помощи трех промежуточных продуктов — прутьев, клея и силков — ловит свои жертвы и съедает их уже в день изготовления вещественных элементов капитала, оказалась бы более капиталистическим производством, чем более крупная по своим масштабам работа рудокопа, затрачивающего годы на то, чтобы вырыть одну-единственную шахту. Мерилом должна служить средняя продолжительность пути, отделяющего каждую очередную затрату труда и сил земли (*Bodenkräfte*) от получения конечного продукта. Только при использовании таких методов производства, при которых затраты первичных производительных сил равномерно распределяются по всему производственному периоду, его абсолютная продолжительность может служить подходящим масштабом для определения степени капитализма¹.

Поэтому в тех местах моей книги, где я стану иллюстрировать степень капитализма различной протяженностью производственного периода, я в каждом случае буду исходить из предположения о существовании равномерно заполненных производственных периодов (т.е. о равномерном распределении затрат первичных производительных сил по всему производственному периоду. — *Науч. ред.*); такие периоды, в отличие от абсо-

Продолжение сноски со стр. 159.

на котором можно существенно повысить степень оснащенности процесса производства капиталом, не повышая его абсолютной продолжительности: достаточно лишь изменить количественные пропорции между численностью занятых на подготовительных и отделочных работах. Приходится ли на 10 рабочих на завершающей стадии производства всего один рабочий, занятый на операциях с 10-летним циклом, или же, наоборот, на одного человека завершающей стадии производства приходится 10 человек, занятых на 10-летних подготовительных работах, не играет большой роли — в обоих случаях производственный процесс растягивается на 10 лет. Но в первом случае рабочие, занятые на завершающей стадии производства, обеспечены инструментом, материалами и тому подобными вещами весьма скудно, во втором же случае обеспечены ими более чем достаточно: второй тип производства является несравненно более капиталистическим.

¹ Интересный расчет и графическое отображение общей суммы капитальных вложений см. в работе Джевонса: *Jevons. Theory of Political Economy*. 2nd ed. P. 249f.

лутной продолжительности производственного процесса за неимением лучшего выражения я буду называть «средними» производственными периодами. Во избежание возможного недоразумения хочу сразу заметить, что столь же часто употребляемое мною выражение «среднее время ожидания» не тождественно понятию равномерно заполненного «среднего производственного периода», но оба этих понятия находятся между собой в определенной и простой связи и поэтому могут неплохо функционировать в качестве мерила продолжительности окольного пути производства. Как легко увидеть и как в дальнейшем будет более подробно показано, среднее время ожидания всегда равно как раз половине продолжительности равномерно заполненного производственного периода: если рабочий на протяжении пяти лет равномерно трудится над изготовлением определенного продукта, получаемого в готовом виде на исходе пятого года, то осязаемого результата своего труда, затраченного в первый рабочий день, он, по-видимому, должен дожидаться целых пять лет, результата же труда последнего дня — лишь несколько часов. В среднем же плодов своего труда всех затраченных им рабочих дней он должен дожидаться два с половиной года¹.

Перенесем же теперь все сказанное выше с малого на большое, с единичного производственного акта на условия экономики в целом. Каждый народ в течение каждого года заново получает в свое распоряжение и расходует определенное количество первичных производительных сил — труда и благ земли. Чем меньше количество капитала, которым он довольствуется при производстве, — полностью без капитала не может обойтись ни одно производство, — тем большая часть использованных в течение года производительных сил уже в этом же году получит свое новое воплощение в изготовленных предметах потребления; чем более капиталистическим является производство, тем меньшая доля производительных сил, находящихся в данный момент в распоряжении общества, будет истрачена еще в текущем году и тем большая часть их будет вложена в промежуточные продукты, которые лишь в последующие годы принесут ожидаемые результаты; и опять же эти периоды лежат в тем более отдаленном будущем, чем выше сте-

¹ Кнут Виксэль, превосходно понимающий существо взаимосвязей существующих здесь понятий и величин, предпочел бы, однако, полностью опустить понятие «производственный период» и иметь дело с термином «время инвестирования», введенным Джевонсом и совпадающим с моим понятием «среднее время ожидания» (*Wicksell. Finanztheoretische Untersuchungen. Jena: Gustav Fischer, 1896. S. 30*). Не желая придавать чрезмерно большое значение этому вопросу и учитывая то, что оба понятия могут легко заменять друг друга в силу наличия между ними «тесной взаимосвязи», на которую обращает внимание Виксэль, я все же хотел бы верить, что с точки зрения анализа многих проблем, рассматриваемых в учении о капитале, понятие «производственный период» является тем не менее и более точным, и более плодотворным.

пень капитализма. Народ, который производит необходимые ему продукты, почти не используя капитал, потребляет плоды своего труда в течение этого же года. Напротив, народ, осуществляющий производство с использованием капитала, потребляет незначительную часть продукции текущего года, пользуясь в основном результатами труда прошлых лет, а большую часть производительных сил направляет на изготовление промежуточных продуктов, которые станут использоваться в предстоящие годы. И он пожинает результаты использования производительных сил периодов, дальше уходящих в прошлое. И наоборот, в этом смысле проявляет заботу о тем более далеком будущем, чем выше оказывается степень капитализма.

Я надеюсь быть понятым без всяких превратных толкований, если в заключение попытаюсь представить в следующих немногих словах общую картину капиталистического процесса производства.

Все потребительские блага, которые производит человек, возникают в результате взаимодействия его усилий (силы) с силами природы, которые являются частично экономическими (т.е. ограниченными. — Науч. ред.), частично даровыми. С помощью этих основных производительных сил человек может изготавливать необходимые ему потребительские блага либо непосредственно, либо опосредованно путем использования промежуточных продуктов, называемых капиталными благами. В последнем случае приходится приносить в жертву время, но зато это дает преимущество в массе производимого продукта, который, хотя и в уменьшающейся пропорции, обычно получают при каждом последующем увеличении протяженности окольного пути производства¹.



¹ Я уже неоднократно упоминал, что изложенные в данном разделе теоретические положения с момента выхода в свет первого издания настоящей работы стали источником многочисленных недоразумений и сомнений. Я придаю большое значение устранению всех этих неясностей. При этом следует исходить из содержания высказанных возражений. Однако поскольку авторы пользуются весьма разветвленной системой аргументации, затрагивая при этом самые разнообразные, в том числе касающиеся теоретических деталей, вопросы, к обсуждению которых мы в данном месте моей книги еще не готовы, то я решил полностью исключить из текста всю связанную с этим полемику, перенеся ее на страницы самостоятельных «экскурсов», помещенных в приложении. Я прошу заинтересованного читателя рассматривать эти вопросы, несмотря на их пространственную обособленность, как интегрированную часть моего учения, тем более что в большей своей части их содержание отнюдь не служит только полемическим целям, а в ряде случаев существенно дополняет и углубляет сказанное в основном тексте.

Глава II

ВАЖНОЕ ПАРАЛЛЕЛЬНОЕ ЯВЛЕНИЕ, ПРИСУЩЕ ОКОЛЬНЫМ ПУТЯМ КАПИТАЛИСТИЧЕСКОГО ПРОИЗВОДСТВА

Итак, окольные пути капиталистического производства с избытком возмещают инвестированные в них первичные производительные силы, правда, ценой большего времени ожидания. Впрочем, существует еще один подтверждаемый опытом технического развития факт, который даже при том условии, что его нельзя ни семантически, ни по существу отнести к «окольным путям капиталистического производства», приводит во многом к аналогичным результатам. Он заключается в том, что очень часто благодаря надежному, добротному выполнению работ по производству потребительских благ, рассчитанных на длительный срок службы, надежность соответствующих изделий, а вместе с ней и общая сумма приносимой ими пользы часто возрастают значительно быстрее, чем производственные затраты.

Ведь производство тех или иных предметов потребления с длительным сроком службы допускает различные варианты: за счет частично варьирования исходных материалов, частично различной степени старания, с которым рабочий придает им соответствующую форму, прилаживает один к другому, соединяет их. Так, ботинки можно и изготавливать из тика, сукна или кожи, с войлочной, лубяной или кожаной подошвой, тонкой или толстой, соединяя в отдельные детали клеем, дратвой или гвоздиками. Рубашки можно шить из хлопчатобумажной или льняной ткани, сюртуки — из хлопка или шерсти; стулья обивать плетенкой из камыша или кожей; мосты возводить из дерева, камня или стали; жилые дома строить из тростника пополам с глиной, дерева, положенных один на другой неотесанных камней, кирпичей, самых различных обработанных блоков; несущие конструкции сооружать из досок, бревен, металлических балок различной прочности; в качестве скрепляющих материалов может применяться обычная известь или особый быстросхватывающийся цемент и т.д. Как правило, каждому из этих вариантов соответствуют свои издержки, свой уровень надежности изделия. При этом часто изменяется и качество полезных услуг, оказываемых конкретным предметом, ведь более надежный продукт не только дольше удовлет-

воряет соответствующую потребность, но и делает это лучше — к примеру, в каменном доме, помимо прочего, и проживать удобнее, чем в камышовой хижине. Впрочем, это последнее обстоятельство мы пока оставим в стороне и вначале займемся рассмотрением связи между величиной производственных затрат и уровнем надежности изготовленных продуктов, принимая равной приносимую ими пользу.

Предположим, что сооружение одного дома по определенному проекту требует затрат труда 30 рабочих в течение одного года и обеспечивает постройке тридцатилетний срок службы. В данном случае за счет затрат труда, равных 30 человеко-годам, достигается полезный эффект, оцениваемый 30 годами пользования домом, и, следовательно, затраты труда в один человеко-год вознаграждаются проживанием в доме в течение одного года. В зависимости от характера проекта, положенного в основу строительства, при одинаковом качестве строительства дом мог бы служить и 60, и 120, и более лет. Если затраты на строительство домов будут расти в той же пропорции, что и сроки их службы, т.е., например, увеличение последних в два раза — с 30 до 60 лет — сможет быть достигнуто только в результате удвоения трудовых затрат с 30 до 60 человеко-лет, а новое удвоение срока службы домов с 60 до 120 лет вновь потребует увеличения трудовых затрат вдвое, с 60 до 120 человеко-лет, то применение новых методов строительства, обеспечивающих домам более продолжительные сроки службы, не будет связано с какими-либо техническими преимуществами или выгодами: во всех трех вариантах строительства затраты труда, равные одному человеко-году, вознаграждаются лишь одним годом проживания в доме. Однако, если окажется возможным, что в высшей степени вероятно, соорудить вдвое более долговечный дом при росте издержек менее чем в два раза, то тогда этот способ возведения домов окажется и технически выгодным¹. Если, скажем, второй вариант строительства потребует 50 человеко-лет вместо прежних 60, а третий — 80 вместо прежних 120, то годовые затраты труда одного рабочего в первом случае позволят пользоваться домом в течение 1,2 года, во втором — в течение 1,5 года, в то время как в первом варианте затраты труда одного человека в течение года дают полезный эффект в виде возможности проживать в доме в течение всего-навсего одного года.

Такие же или аналогичные связи между сроком службы предметов потребления и ростом издержек, необходимых для повышения их дол-

¹ Из этого еще не вытекает большая экономическая выгодность, или «рентабельность». Это зависит, как будет показано ниже, от величины ставки процента.

говечности, действительно встречаются в бесконечном числе случаев. Это, правда, не дает оснований для выведения формального «закона». Такая зависимость не обязательно должна иметь место всегда, нередко наблюдается иная картина. Но тем не менее остается достаточно большое количество случаев, когда срок службы предметов потребления может быть существенно увеличен за счет сравнительно небольших дополнительных затрат. Здесь, как мне думается, каждый в состоянии привести много примеров из собственного жизненного опыта. Именно им порождена известная и парадоксальная на первый взгляд, но содержащая немалую истину шутивая поговорка: «Я не настолько богат, чтобы позволить себе покупать дешевые вещи». Все это находит наглядное подтверждение в наличии множества товаров, многие виды которых вообще изготавливаются лишь ради присущей им большой долговечности¹. И наконец, нет недостатка в доводах, обосновывающих для целого ряда случаев возможность и объяснимость подобных преимуществ с естественно-научной и технологической точек зрения².

¹ Производство этих товаров служит живым примером того, что большая продолжительность их срока службы не просто связана с упомянутым в тексте большим техническим преимуществом вообще, но и что само это техническое преимущество достигает таких размеров, которые в процентном отношении превышают величину ставки процента или по меньшей мере приближают к ней. Ведь экономически рентабельные и потому выбранные в качестве объекта производства изделия с повышенным сроком службы всегда представляют собой совокупность технически самых выгодных решений, выбранных из гораздо большего числа вариантов, просто выгодных в техническом отношении. Эти технически наиболее выгодные варианты постоянно находятся, как будет более подробно показано ниже, в определенной причинной зависимости с существующей в каждый данный момент времени ставкой процента. Из факта существования такой зависимости исходят также представители делового мира в своих коммерческих расчетах. Кассель (*Cassel. The Nature and Necessity of Interest*. New York: Macmillan, 1903. P. 111ff.) приводит поучительный пример строительства моста. В более дешевом варианте срок службы моста составляет 15 лет, удвоение расходов на строительство удлинит продолжительность жизни моста до 60 лет. Как показывает своими расчетами Кассель, при величине ставки процента, превышающей $4\frac{1}{8}\%$, предпочтительнее оказывается дешевый вариант строительства, при ставке ниже этого уровня — более дорогой. С технической точки зрения более выгодным всегда был, разумеется, последний вариант, при котором единица израсходованных производительных сил приносит большую пользу. Это верно и в том случае, если данный вариант окажется неосуществим из-за чересчур высокой ставки процента.

² Я хотел бы, например, напомнить о том, что наиболее уязвимым местом многих изделий с точки зрения их подверженности различным разрушительным воздействиям являются поверхности. В этом отношении та или иная вещь находится в тем более благоприятном положении, чем меньше отношение поверхности к массе тела, т.е. чем оно массивнее (непропорционально быстрый износ слишком тонких монет!). Или же: все тела, состоящие из различных элементов, имеют одно «наиболее слабое место», в котором чаще и раньше всего случаются поломки, делающие непригодным к использованию весь предмет. В то же самое время другие составные части изделия могли бы функционировать и дольше. В подобных случаях продление срока службы всего изделия не обязательно требовало бы паритетного усиления всех компонентов его и соответственно увеличения всех затрат. Было бы достаточно выборочно увеличить какую-либо определенную часть издержек, ориентированную на укрепление «наиболее слабого места».

Поэтому и здесь, как и в случаях возрастающей производительности окольных путей капиталистического производства, можно сформулировать хотя и не полностью лишенное исключений, но все же в общем и целом верное и подтверждаемое опытом правило, а именно: умелый выбор способов продления сроков службы изделия открывает также возможность повышения его своеобразной производительности в том смысле, что каждая единица израсходованных производительных сил способствует увеличению объема приносимой им пользы.

В чем же состоит внутреннее родство этих двух подтверждаемых жизнью правил? Прежде всего, очевидно, в том, что в обоих случаях использование своеобразных методов производства или их видоизменений приводит к повышению его технической эффективности: там, где речь идет об окольных путях капиталистического производства, — к увеличению количества производимых продуктов, ну а если имеется в виду применение технологий, продлевающих сроки службы изделий, — к увеличению приносимой ими пользы. Но, поскольку возросшее количество продуктов лучше служит нам лишь в силу того, что приносит больше пользы, обе разновидности повышенной продуктивности производства довольно легко позволяют объединить себя общим понятием¹.

Но — и тем самым проводимая нами аналогия дополняется еще одной, особенно интересной чертой — большой полезный эффект и здесь достигается за счет увеличения продолжительности среднего времени ожидания. Когда возводится дом, рассчитанный на тридцатилетний срок службы, затраты на его строительство окупаются предоставляемыми им услугами, т.е. возможностью проживания в нем в течение 30 лет, а в среднем на протяжении 15 лет после окончания строительных работ. При шестидесятилетнем сроке службы дома возмещения какой-то части затрат придется ожидать 60 лет, но в среднем по всем издержкам не более 30 лет. При сооружении дома, срок службы которого рассчитан на 120 лет, среднее время ожидания возмещения затрат увеличивается до 60 лет с момента завершения строительства.

¹ Правильную мысль о том, что продукты интересуют нас постольку, поскольку удовлетворяют наши определенные потребности, Кассель (*Cassel. The Nature and Necessity of Interest. New York: Macmillan, 1903. P. 86*) выражает фразой, что приносимая продуктами польза как раз и является самим «продуктом» (*the services are in reality the product* — «услуги — вот что является в действительности продуктом»). Мне, однако, это представляется ненужным и далеко не безобидным смешением терминов, сваливанием в одну кучу всего того, что в конечном счете вновь должно быть отдалено одно от другого. Самого Касселя это вынуждает прибегать к использованию весьма зыбкого понятия «производство», которому он уже на следующей странице (*ibidem, S. 87*) должен противопоставлять другое, более узкое, понятие, а именно «производство в собственно техническом значении этого слова» (*production in the proper technical meaning of the word*).

Необходимо сразу же с полной ясностью установить сходства и различия также и в отношении времени ожидания в обоих рассматриваемых здесь случаях. Время ожидания первого типа, связанное с выбором или увеличением продолжительности окольных путей капиталистического производства, начинает отсчитываться в среднем с момента задействования первичных производительных сил для получения готового для потребления продукта. Время ожидания второго типа, связанное с производством предметов потребления длительного пользования или с продлением срока их службы, примыкает непосредственно к первому времени ожидания, являясь как бы его продолжением. Отсчет его, так же как и средней величины, начинается с момента получения готового к потреблению продукта и кончается полным исчерпанием его полезных свойств. Если речь идет о предметах текущего потребления, использование которых представляет собой единовременный акт и, как правило, при желании может завершиться полностью уже в момент их изготовления, то имеет место лишь время ожидания первого типа. В случае потребительских благ с длительным сроком службы, процесс использования которых уже в силу их технических характеристик растягивается на весь жизненный цикл, существует некий временной пункт, к которому в среднем завершается их потребление и который хронологически обязательно должен находиться на определенном удалении от момента их изготовления, и этот интервал тем больше, чем продолжительнее срок службы самого потребительского блага. Здесь мы имеем дело с обоими типами времени ожидания. В данном случае также можно найти такой угол зрения, который позволяет объединить их одним понятием; оба сводятся к величине, которую можно определить как «среднее время ожидания, начиная с момента задействования первичных производительных сил и кончая полным исчерпанием полезных свойств произведенных с их помощью полезных свойств продуктов».

Если, таким образом, с одной стороны, существуют говорящие о многом аналогии, позволяющие при более широком толковании понятий «время ожидания» и «дополнительная производительность» обнаружить общие признаки у этих двух феноменологических рядов, то, с другой стороны, из поля зрения не должны полностью выпадать и различия, остающиеся в рамках данных широких обобщений. Необходимо совершенно однозначно подчеркнуть, что оба компонента, из которых складывается это совокупное время ожидания, ведут довольно независимое друг от друга существование и значительно отличаются один от другого как по своему характеру, так и по своему происхождению. Так, было бы большим заблуждением предполагать, что способы производства предметов потребления с более длительным

сроком службы сами по себе обязательно должны требовать большего времени возникновения, и наоборот. Для осуществления трудовых затрат в 80 человеко-лет, в которые обходится в нашем примере строительство жилого дома со сроком службы, равным 120 годам, не обязательно требуется больший производственный период, чем для затрат в 30 человеко-лет, необходимых для возведения дома, рассчитанного на эксплуатацию в течение 30 лет. К примеру, изготовление из глины кирпичей для строительства солидного каменного дома в целом может потребовать гораздо больше труда, чем выращивание строевого леса и последующая заготовка древесины для сооружения недолговечного деревянного дома. Но изготовление кирпичей с использованием по крайней мере определенной примитивной технологии его производства вовсе не должно предварять процесс самого строительства с таким большим опережением (как при заготовке лесоматериалов для строительства деревянного дома. — *Науч. ред.*), в силу чего средний производственный период в первом случае может оказаться даже короче: между производственным периодом и сроком службы произведенного продукта не существует никакой необходимой зависимости.

Другое существенное различие состоит в том, что время ожидания, обусловливаемое продолжительностью производственного периода, предшествует всякому потреблению и проходит тем самым в условиях аскетического воздержания от него; второй же тип «времени ожидания», связанного со сроком службы произведенного продукта, с самого начала сопровождается его полным регулярным потреблением. Время ожидания первого типа обусловлено чрезмерной (обычно нежелательной) продолжительностью производства; в основе времени ожидания второго типа лежит большая (в большинстве случаев желанная!) продолжительность потребления. И наконец, нельзя не видеть, что вид технического преимущества, получаемого обычно при увеличении продолжительности каждого из двух компонентов совокупного времени, вовсе не является абсолютно однородным и что причины, объясняющие феномен этих технических преимуществ, лишь частично совпадают, но далеко не тождественны во всех случаях¹.

Исходя из вышесказанного, я ограничиваюсь тем, что говорю лишь о важном побочном явлении, присущем окольным путям капиталистического производства, но отказываюсь от попытки полного отождествления этих двух явлений. Действительно, речь идет о двух различных, независимых друг от друга и подтверждаемых опытом технических за-

¹ См., с одной стороны, сказанное на с. 45 и сл., с другой — изложенное в прим. 2 на с. 165. Правда, в определенных случаях, о которых сейчас пойдет речь, объяснения этих технических феноменов частично совпадают для обоих типов времени ожидания.

кономерностях, которые никогда не следует смешивать. В конечном счете можно априори представить, например, что удлинение окольного пути производства в техническом отношении было бы весьма эффективным, а увеличение срока службы, напротив, постоянно требовало бы соответственно больших затрат труда и материалов. Тем не менее в ряде случаев влияния этих двух обособленных явлений совпадают. Этими общими чертами, присущими обоим явлениям, мы займемся позже, при объяснении процента на капитал. Здесь же, когда капитал рассматривается как орудие производства, на первый план выступают различия между ними. Они настолько значительны, что само упоминание о «параллельном явлении» в данном случае означает, по сути дела, отклонение от моей основной темы, ибо изготовление более долговечных потребительских благ не имеет ничего общего с капиталистическим производством, как я его понимаю и рассматриваю в данном разделе моей книги. И все же это отступление представлялось мне оправданным с точки зрения более экономного изложения материала. На эти наблюдаемые в обоих феноменологических рядах параллели я в ходе общего изложения так или иначе должен был обратить внимание читателя. На данном этапе изложения они получают наиболее естественное объяснение в рамках уже знакомого и понятного читателю общего хода мысли. В другом же месте работы, где мне придется оперировать уже результатами приводимого здесь анализа, длительные экскурсы в область элементарных фактов технического порядка стали бы досадной помехой как мне, так и читателю.

Последний, очевидно, уже обратил внимание на то, что мои предыдущие рассуждения ограничиваются вопросом продления сроков службы *потребительских благ* длительного пользования. Не относится ли сказанное и к увеличению сроков службы производственных благ, например фабричных зданий, инструментов, машин, паровых котлов и т.п.? Конечно! Но процесс возникновения, функционирования и изнашивания этих благ — всего-навсего эпизод в рамках собственно производственного процесса, в ходе которого возникают потребительские блага, изготавливаемые с помощью данных производственных благ. Производимые ими услуги входят составной частью в процесс возникновения этих продуктов. Путь, позволяющий увеличить количество этих услуг, составляет лишь часть пути, ведущего к получению большего количества продуктов. И ожидание последующей серии услуг, предоставляемых этими производственными благами, является ожиданием — в истинном и буквальном значении этого слова — момента появления продукта со всеми особенностями, свойственными этому типу ожидания. Одним словом, пока отмеченные технические преимущества относятся к изготовлению более долговечных разновидностей производс-

твенного оборудования или промежуточных продуктов, этот процесс не просто приравнивается к приносящему дополнительный эффект удлинению окольных путей производства, он есть само это удлинение. Он представляет собой одну из многих специальных форм, в которых реализуется труд, направленный на получение потребительских благ и выбирающий такие окольные пути, чтобы единица первичных производительных сил приносила больше потребительских благ, но лишь к моменту времени, отстоящему от начала задействования первичных производительных сил в среднем на определенный временной интервал, а также ценой больших затрат труда на изготовление промежуточных продуктов, используемых в течение данного периода. Поэтому в предыдущем разделе он был охарактеризован как истинный случай эффективных окольных путей капиталистического производства и не нуждается в том, чтобы оказаться просто приравненным к ним в качестве «параллельного явления»¹.

В заключение несколько слов об упоминавшемся выше случае, когда увеличение срока службы потребительских благ не только расширяет объем предоставляемых ими услуг, но и видоизменяет их характер или качество. В высшей степени показательным примером такого рода может служить случай, когда какое-либо благо вообще нельзя произвести иначе, как только в варианте, рассчитанном на длительное пользование им, например украшения из драгоценных камней. Сюда же относятся и другие, весьма многочисленные, хорошо известные из практики случаи, когда для повышения качества услуг, предоставляемых тем или иным предметом потребления, они изготавливаются в таком исполнении, которое увеличивает также и срок их службы. Мосты в исполнении, гарантирующем более высокую несущую способность, суда с более высокими мореходными качествами, удобные дома, надежно защищающие от любой непогоды, точно идущие часы и т.п. —

¹ Уже в моих «*Einige strittige Fragen*» (Wien, 1900. S. 24ff.) изготовление более долговечных типов производственных благ было охарактеризовано как особая форма более протяженных окольных путей капиталистического производства. См. по этому поводу также помещенный ниже экскурс I (см. наст. изд., с. 573—610). На близкое техническое родство между удлинением сроков службы производственных благ и повышением долговечности потребительских благ указывал Кассель. Он отказался, однако, от моей классификации данных явлений, объединив их в одну группу под названием *waiting for consumption of durable goods* («ожидание потребления благ длительного пользования») и противопоставив их *waiting for production* («ожиданию продукции»). Думается, что никакой пользы делу это не принесло. Напротив, тем самым затушевывается внутреннее единство производственных процессов, проходящих через отдельные стадии, существование которых обусловлено разделением труда. Это влечет за собой более расплывчатое и не совсем последовательное толкование важных понятий (например, производства и потребления) и, наконец, провоцирует на введение ненужных и сбивающих с толку терминологических новшеств (вроде выражений «производственный процесс» и «производственный период»; см. также экскурс II (наст. изд., с. 611—624)).

всего этого можно было бы добиться не иначе, как только придав перечисленным изделиям конструкцию, одновременно увеличивающую также продолжительность их службы. В таких случаях выбор типа конструкции, гарантирующего большую долговечность изделия, является одновременно *conditio sine qua non** получения желаемого высокого качества; кто хочет этого, тот должен выбирать более долговечный вариант исполнения, даже если он мало или совсем не заинтересован в продлении самого срока службы изделия.

Все эти специфические случаи в равной мере допускают параллель с определенной группой «окольных путей капиталистического производства», а именно с теми из них, в которых, как я уже говорил выше, окольный путь производства является наилучшим из всех возможных, причем фактически единственным путем, ведущим к цели, поскольку некоторые предметы потребления можно производить только окольными путями капиталистического производства¹. Как и в данном случае, получение доступа к обладанию желаемым потребительским благом, к примеру очками, связано с необходимостью пойти на определенную отсрочку во времени, обусловленную многозвенностью избранного окольного пути. Ведь и в приводившемся выше примере обладание более удобным жильем, более надежными судами, более точными часами требует большего времени ожидания. Правда, в последних примерах это будет связано с увеличением срока службы изделия. Временная отсрочка здесь будет носить иной характер и измеряться не абсолютным временным расстоянием от момента завершения производства изделия до начала его использования, а временем, прошедшим от его изготовления до некоего момента, исчисляемого как средний период использования данного потребительского блага. Этой параллели в свое время мы также уделим особое внимание при обсуждении феномена процента².

* Обязательное условие (*лат.*). — *Прим. науч. ред.*

¹ См. с. 44—46.

² Все рассмотренные в данном разделе факты вошли в теорию капитала в качестве составной части сравнительно недавно. Правда, еще Джон Рэй в 1834 г. указал на это в весьма своеобразной, оригинальной форме. Но на протяжении жизни нескольких поколений его ссылка, как и само произведение, в котором она содержалась, оставались в неизвестности. В своих «*Einige strittige Fragen*» (Wien, 1900) первоначально я рассмотрел лишь часть относящихся к этому фактов и то в связи с другими вопросами, хотя и уловив, как мне кажется, суть проблемы. С тех пор эта тема, возможно, благодаря вновь открытому произведению Дж. Рэя не раз становилась предметом обсуждений, никогда, впрочем, не доводившихся до конца. Сказанное относится прежде всего к Касселю и Ландри. Более точное суждение по данным вопросам уместно будет высказать лишь после того, как нам станут известны результаты применения высказанных здесь мыслей к объяснению процента на капитал. В память о Рэе для иллюстрации моих рассуждений я использовал его классический пример жилого дома с 30-, 60- и 120-летним сроком службы.

Глава III

ФУНКЦИИ КАПИТАЛА В ПРОЦЕССЕ ПРОИЗВОДСТВА



осле всего изложенного в предыдущих разделах для нас не представит никакого труда правильно охарактеризовать роль, которая принадлежит капиталу в экономическом производстве.

Во-первых, капитал имеет важное значение в качестве *симптома*. Ведь его наличие указывает на то, что выбран выгодный околный путь производства. Я вполне сознательно говорю «симптом», а не «причина» или, скажем, «условие» выгодных методов производства, ибо существование капитала действительно является скорее следствием, чем причиной последних. Если сегодня люди ловят рыбу, используя лодки и сети, вместо того чтобы вылавливать ее руками на прибрежных отмелях, то нельзя сказать, что человек избрал этот более эффективный метод, поскольку уже имеет в своем распоряжении лодки и сети. Скорее, наоборот; они обзавелись лодками и сетями потому, что им пришла в голову мысль применять этот метод. Околный путь производства уже должен быть выбран для того, чтобы капитальные блага вообще могли возникнуть¹.

Но этим значение капитала не исчерпывается. Во-вторых, капитал является — и в этом, пожалуй, секрет его производительности — также и действенным промежуточным фактором успешного завершения однажды избранного околного пути производства. Каждый предмет, функционирующий как капитал, в каком-то смысле является вместилищем полезных сил природы, использование которых позволяет успешно завершить околный путь производства, в ходе которого и возникает данное капитальное благо. И на этот раз я говорю о промежуточной причине, а не о «причине» вообще. Капитал не дает никакого самостоятельного толчка производству, а служит как бы передаточным механизмом импульса, исходящего от первичных производительных сил, подобно тому, как получивший толчок шар сообщает движение другому шару при столкновении с ним. Некоторые характеризуют функцию капитала как «улавливание сил природы». Очень верное

¹ Мы придем к несколько иному выводу, если сформулируем понятие капитала иначе, подразумевая под ним не только промежуточные продукты, но и весь национальный фонд средств к существованию, включая и средства к существованию работников. Только в таком случае можно было бы рассматривать капитал в качестве причины, толкающей на поиски более выгодного околного пути производства. См. также пункт 3.

и удачное выражение. Не следует забывать, что данное определение относится не ко всему процессу капиталистического производства, т.е. не только к его нисходящей ветви, ведущей к получению готового к потреблению конечного продукта, но и к его восходящей ветви, иными словами, к процессу образования самого капитала. Дело заключается вовсе не в том, что только возникновение капитала позволяет улавливать силы природы. Само возникновение его является результатом предшествовавшего «улавливания» поддающихся этому сил природы с помощью имеющихся в распоряжении человека первичных производительных сил. В общем и целом из всех данных экономистами определений капитала существующее здесь положение вещей лучше всего характеризует определение капитала как «орудия производства».

В-третьих, капитал косвенно является причиной выявления других, более выгодных окольных путей производства, других по сравнению с теми, в ходе которых возник сам капитал. Если какой-либо народ располагает большим количеством капитала, то благодаря этому он не только в состоянии успешно завершить те окольные пути, на которых возникли существующие сегодня капитальные блага, но и вступить на новые окольные пути производства. Ведь наличный запас капитала, по сути дела являющийся не чем иным, как совокупностью находящихся в процессе становления потребительских благ¹, каждый год отторгает от себя определенное количество своих составных частей в виде потребительских благ, завершивших процесс своего становления и пополняющих фонд потребления текущего хозяйственного периода. Чем больше запас капитала, тем более значительную роль в обеспечении потребления текущего периода играют созданные в прошлом производительные силы и тем меньше вынуждается общество привлекать для этого вновь создаваемые производительные силы: тем самым большая часть последних ставится на службу будущему, инвестируется в освоение новых более или менее масштабных окольных путей производства.

Если в распоряжении народа имеется так мало капитала, что потребительские блага, полученные в каком-либо году, скажем в 1909-м, из капитала в форме промежуточных продуктов, едва удовлетворяют $\frac{1}{20}$ часть текущих годовых потребностей, то остальные $\frac{19}{20}$ частей должны быть покрыты за счет плодов труда и земли того же 1909 г. Таким образом, лишь минимальная величина производительных сил 1909 г. может быть использована для прокладывания новых окольных

¹ Очень хорошее объяснение капиталу дает Шеффле, определяя его как «возможность удовлетворения потребностей, существующих в потенции, подобно начинающим колоситься злакам, набухающей почке и созревающему плоду» (см.: *Schönberg*. (Hrsg.) *Handbuch der politischen Ökonomie*. 2. Aufl. Tübingen: H. Laupp'schen, 1882. S. 208).

путей производства, способных только в последующие годы дать потребительские блага. Если же, напротив, в прошлом создали столь значительный задел промежуточных продуктов в виде сырья, инструментов, машин, фабрик, зданий и т.д., что по мере их последовательного превращения в потребительские блага жизненные потребности населения в 1909 г. окажутся удовлетворенными на $\frac{5}{10}$, в 1910 г. — на $\frac{4}{10}$ и в 1911 г. — на $\frac{3}{10}$, тогда только половина производительных сил 1909 г. окажется привлеченной для покрытия текущих нужд. Одновременно другая половина без всяких опасений может быть направлена целиком на производство промежуточных продуктов, которые лишь в последующие годы принесут плоды в виде новых предметов потребления, и этот момент будет тем дальше передвинут в будущее, чем большая часть потребностей ближайших лет будет удовлетворена за счет капитала, накопленного в прошлом.

В этом и только этом смысле правильным будет утверждение, что капитал должен быть уже в наличии у того, кто намеревается вступить на окольный путь производства, что нехватка капитала создает препятствия для широкого использования выгодных методов производства, для вложений в железные дороги, строительство каналов, оросительных систем и т.д. И было бы совершенно неправильно понимать это высказывание в том смысле, что народ якобы должен уже располагать теми видами капитальных благ, с помощью которых реализуются соответствующие методы производства, либо только такими видами его (сырье, инструменты и т.п.), из которых можно изготавливать оборудование, необходимое непосредственно для данного этапа производства: действительная потребность ощущается в том, чтобы капитал в любой вещественной форме всегда имелся в количествах, достаточных для удовлетворения — путем его последовательного превращения в потребительские блага — значительной части потребностей населения в жизненных средствах как в текущем периоде, так и в ближайшем будущем. Тем самым текущие производительные силы могли бы быть высвобождены для инвестирования в промежуточные продукты нужного вида. Собственно говоря, было бы правильнее сказать, что для того, чтобы направить производство по окольному пути, нужны потребительские блага, будь то в форме готовых запасов потребительских благ или в их скрытой форме, т.е. в форме промежуточных продуктов.

Тем самым мы уже наконец в состоянии легко и уверенно ответить на порождающий многочисленные споры вопрос: обладает ли капитал самостоятельной производительной силой, или, иными словами, как порой имеют обыкновение говорить, является ли он наряду с трудом и природой третьим самостоятельным «фактором производства»?

На данный вопрос можно ответить лишь категорическим «нет». Думаю, что к подобному выводу должен прийти каждый, как только ему станет ясным смысл, в котором ставится и должен ставиться этот вопрос, если только вообще его стоило задавать. Этот смысл весьма специфичен. Лучше всего его можно раскрыть на примере следующей аналогии. Человек бросает камень в другого человека и убивает его. Можно ли сказать, что человека убил камень? Если поставить этот вопрос, не вкладывая в него особого смысла, на него, без сомнения, можно ответить утвердительно. Ну а как быть в том случае, когда лицо, привлеченное к ответственности, станет в свое оправдание утверждать, что не оно, а камень убил человека? Будет ли кто-нибудь и в данном случае заявлять, что убийцей был камень, и на этом основании требовать оправдания действительного убийцы?

Точно в таком же особом смысле и ставят экономисты вопрос о самостоятельной производительности капитала. Они задают этот вопрос, когда хотят исследовать элементы, из которых в конечном счете возникают вещи, удовлетворяющие наши потребности. Тот же самый интерес, которым руководствуются химики, проводя химический анализ сложных природных веществ, побуждает также экономистов анализировать многообразный процесс становления вещных благ, доходить до его истоков и из бесконечного разнообразия средств производства и вспомогательных материалов, которым данные вещи прямо или косвенно обязаны своим происхождением, выделять простейшие, но фундаментальные силы, из взаимодействия которых как раз все и возникает. В связи с этим у них возникает сомнение: является ли капитал самостоятельной производительной силой или нет? Дух исследования допускает постановку данного вопроса лишь в одном-единственном названном выше смысле. Спрашивающего должны интересовать не промежуточные причины, играющие подчиненную роль, а самые последние самостоятельные элементы производственного процесса. Спрашивать надо не о том, играет ли капитал какую-либо роль в возрастании эффективности производства вообще, подобно той роли, которая принадлежит камню в убийстве человека, а о том, можно ли из полученного прироста продукции какую-то часть его целиком и полностью приписать исключительно действию капитала и тем самым иметь право расценивать его наравне с двумя другими признанными факторами — природой и трудом. Можно ли удовлетворительно ответить хотя бы на этот вопрос?

Нет, ни в коем случае. Капитал является промежуточным продуктом природы и труда и ничем более. Его собственное возникновение, его существование и функционирование есть не что иное, как этапы непрерывного взаимодействия двух подлинных составных элементов производи-

тельных сил — природы и труда. Они, и только они, от начала и до конца делают все необходимое для возникновения потребительских благ. Разница заключается единственно в том, что иногда это происходит как бы одним махом, иногда же в несколько приемов; в последнем случае завершение каждого такого этапа находит свое внешнее выражение в появлении исходных или промежуточных продуктов, возникает «капитал». Но можно ли, спрашивается, отказывать кому-либо в признании его полноправным творцом произведения только на том основании, что оно возникло не сразу целиком, а создавалось по частям, поэтапно? Если я сегодня путем соединения моего труда с природными силами формую из глины кирпич, завтра таким же путем добываю известь, а послезавтра из изготовленных мною таким путем кирпичей и раствора возвожу стену, то разве можно про какую-то часть ее сказать, что она сделана без моего участия и без участия сил природы? Или еще пример. Прежде чем будет полностью реализовано какое-либо крупное начинание, скажем, строительство дома, естественно, он вначале будет готов лишь на четверть, затем наполовину, на три четверти и т.д. Что сказали бы, если бы кто-то вздумал эти неизбежные этапы осуществления проекта объявить самостоятельными элементами самой технологии строительства и на этом основании стал утверждать, что для сооружения дома помимо строительных материалов и труда рабочих требуется еще «готовый на четверть», «готовый наполовину», «готовый на три четверти» дом? Поэтому, хотя по форме они не так бросаются в глаза, столь же ошибочными являются также утверждения тех, кто хочет промежуточные ступени производства, внешне выступающие как капитальные блага, возвести в роль самостоятельного агента производства наряду с природой и трудом человека!

По этому поводу вряд ли зародились бы какие-либо сомнения, если бы с появлением разделения труда по профессиям и видам работ единый процесс производства не оказался раздробленным на множество самостоятельных видов деятельности. Люди разучились в связи с этим воспринимать целое, позволив в своей непонятной скромности завожжить себя промежуточными творениями предшествующей человеческой деятельности как некой самостоятельной независимой силой. Но даже в этом случае проницательный теоретик вряд ли стал бы жертвой этого заблуждения, если бы этому не способствовало другое обстоятельство. Речь идет о параллелизме, который, по мнению некоторых, наблюдается между факторами производства и отдельными видами доходов. Отсюда боязнь попасть в неудобное положение при объяснении и оправдании процента на капитал. Такой конфуз был бы неизбежен, если встать на ту точку зрения, что капитал не является самостоятельным фактором производства. Ведь все первичные доходы, утверждали эти теоретики, вытекают из участия их носителей в производстве това-

ров. Различные виды доходов суть не что иное, как формы, в которых вознаграждаются различные факторы производства соответственно своему вкладу в этот процесс. Согласно этому, земельная рента есть вознаграждение, получаемое владельцем природных факторов производства, заработная плата — вознаграждение, получаемое носителем фактора производства «труд», а процент на капитал, да, именно процент на капитал, казалось, повисал в воздухе, если только не толковать его аналогичным образом как вознаграждение, получаемое владельцем капитала, являющегося третьим самостоятельным фактором производства. Складывалось впечатление, что иначе процент невозможно ни объяснить теоретически, ни тем более, что еще более угнетало наших теоретиков, оправдать его практически. Будучи загнанными в угол, отдельные ученые мужи предпочитали смотреть сквозь пальцы на очевидные факты, но не жертвовать такой удобной базой для расхожего объяснения процента на капитал, вытекающего из признания его самостоятельной производительной силой.

Тем не менее факты красноречиво говорили сами за себя. И то обстоятельство, что капитал не является элементом первичных производительных сил в собственном смысле этого слова, поскольку сам есть продукт взаимодействия природы и труда, было не только невозможно просто отрицать, но, более того, его очевидность по странной иронии судьбы наглядно демонстрировалась самими же теоретиками, признававшими за капиталом самостоятельную производительность. Ссылаясь на один из примеров, приводимых Адамом Смитом, и пытаясь показать, что цены на все товары в конечном счете можно разложить на земельную ренту, заработную плату и процент на капитал, они оказались вынужденными обстоятельно показать, что овеществленный в предметах капитал не является элементом первичных производительных сил, что, к примеру, медь и сталь, выступающие как капитал в процессе производства карманных часов, возникли как результат взаимодействия даров природы — рудных месторождений, деятельности рудокопов и капиталов более раннего происхождения, которые сами возникли таким же образом, и т.д.¹ Чтобы тем не менее доказать наличие у капитала, только что представленного ими в качестве несамостоятельного промежуточного продукта, самостоятельной производительной силы они вынуждены прибегать к весьма своеобразным приемам. Самый предпочитаемый из них заключается в краткости и туманности изложения. Вместо того, чтобы серьезно искать компромиссное разрешение этого явного противоречия, его вообще обходили стороной, а если так или иначе приходилось затрагивать его, для на-

¹ Say. Traité d'économie politique. 7-e éd. Livre II. Ch. V. P. 344.

хождения решения в ход пускали какие-нибудь лаконичные речевые обороты. Многочисленная рать пишущих на эту тему без зазрения совести, на одном дыхании объявляет капитал фактором, «производным» от природы и труда, и тут же ставит его снова в один ряд с природой и трудом в качестве самостоятельного элемента первичных производительных сил¹. Милль под давлением фактов зашел настолько далеко, что признает: «...капитал сам по себе является продуктом труда; его участие в производстве поэтому означает в действительности участие в нем труда в превращенной форме»². Но стремительным поворотом на 180° курса своих рассуждений он все же спасает свой тезис о самостоятельности капитала: «Тем не менее капитал следует рассматривать как особый элемент. Предварительное использование труда для создания капитала, подлежащего потреблению в процессе производства, столь же обязательно, как и применение труда в этом же процессе». Выходит, что если производство распадается на две различные стадии, каждая из которых требует отдельного применения труда, то, кроме самого труда, в качестве самостоятельного условия этого производства надо признать что-то другое!

Отдельные авторы подходят к делу более серьезно. Они не уходят от трудностей, а пытаются найти действительно приемлемое разрешение противоречий. Они не могут не видеть, что капитал возникает лишь из соединения более простых факторов. Поэтому с самого начала они отказываются от того, чтобы приписывать капиталу свойства первичного элемента. Вместе с тем им нужен самостоятельный фактор, объясняющий такое явление, как процент на капитал. Из создавшегося положения они выходят, выделяя при разложении капитала на составляющие его первичные элементы — природу и труд — дополнительно третий самостоятельный элемент: у Сениора это воздержание, у Германна — использование капитала. Свое довольно подробное мнение об этих, правда, не очень удачных попытках мы высказали еще в первой части данной работы³. К тому же варианту решения Германна не повезло еще и в другом смысле. По нему получается, что польза, приносимая использованием капитала, является в большей степени первичной категорией, чем сам капитал; это равносильно утверждению, что яйцо, снесенное курицей,

¹ Из более ранних авторов см.: *Fulda*. Grundsätze der ökonomisch-politischen oder Kameralwissenschaften. 2. Aufl. 1820. S. 135; *Schön*. Neue Untersuchung der Nationalökonomie. 1835. S. 47; *Cossa*. Elementi di Economia Politica e di Finanza. 8 ed. P. 34. *Gide*. Principes d'économie politique. Paris, 1884. P. 101, 145.

² *Mill*. Principles of Political Economy. B. I. Ch. VII. §1. [*Милль*. Основания политической экономики с некоторыми приложениями к социальной философии. М.: Эксмо, 2007. Кн. I. Гл. VII. §1.]

³ *Böhm-Bawerk* E. Geschichte und Kritik der Kapitalzinstheorien. 2. Aufl. Innsbruck, 1900. Abschn. VIII, IX. [*Бём-Баверк* О. История и критика теорий процента. М.: Эксмо, 2008. Гл. VIII, IX.]

более первично по своему происхождению, чем сама курица. Тем не менее эти теории поучительны с точки зрения исследуемого нами здесь вопроса. Ибо они показывают, что наиболее проницательные из наших мыслителей предпочитали искать прибежище в рискованнейших и надуманнейших теоретических построениях, чем оказываться в числе подпевал сторонников расхожего учения, утверждающего, что, хотя капитал и создается взаимодействием природы и труда, он наряду с ними все же является «самостоятельным» фактором производства!

Поэтому мы со спокойной совестью можем вычеркнуть капитал из списка самостоятельных производительных сил, как это уже давно сделали, правда, в не совсем подходящей форме, некоторые представители английской школы, а позже и социалисты. В эффективности капитала они усматривают только эффективность труда, затраченного на его создание; они трактуют капитал как «накопленный прошлый труд». Это неверно. Говоря тем же языком, капитал лишь отчасти является накопленным трудом, в другой своей части это накопленные полезные силы природы. Капитал — соединительное звено, благодаря которому свою действенность проявляют обе первичные производительные силы. Так, золото, применяемое для золочения громоотвода, получает возможность осуществлять свою полезную функцию не только благодаря труду рудокопа, добывающего его, оно обязано этим и самой природе, сотворившей месторождения благородного металла.

Но если производительный эффект применения капитала обуславливается в конечном счете природой и трудом, то сам капитал, выходит, не обладает никакой производительностью? Обладает! Причем не в одном, а сразу в нескольких смыслах этого многозначного слова¹. Капитал «производителен» уже потому, что он вообще реализует свое предназначение лишь в производстве товаров; он производителен, далее, потому, что является действенным инструментом, позволяющим проделать до конца уже начатый более эффективный окольный путь производства; наконец, он производителен и в косвенном смысле, поскольку делает вообще возможным прокладывание новых, более эффективных окольных путей производства. Только одним не обладает капитал, а именно самостоятельной производительностью в том смысле, который является основным объектом важнейших разногласий, о которых говорилось выше. Как кратко и метко выразился еще старый мэтр Лотц: «Положившись на самостоятельную работу капитала, мы рискуем остаться с пустыми руками»².



¹ Ibid. S. 132; 4. Aufl., S. 97. [Там же. С. 366.]

² Handbuch der Staatswirtschaftslehre. Erlangen, 1821. I. Bd. S. 66 in der Note.

Глава IV

ТЕОРИЯ ОБРАЗОВАНИЯ КАПИТАЛА

В нашей науке имеют хождение три точки зрения на происхождение капитала. Одни видят его источник в сбережениях, другие — в производстве, третьи — во взаимодействии этих двух моментов. Наибольшее распространение получила последняя точка зрения. Она является и наиболее правильной. Однако эта формула частично нуждается в наполнении более ясным, в большей степени соответствующим действительности содержанием, чем это обычно имеет место¹.

¹ Спор о роли сбережений в образовании капитала практически так же стар, как и сама экономическая наука. Сначала возникла теория сбережений. Существовавшая в зачатке еще у физиократов, она получила у А. Смита более четкую формулировку в виде тезиса: «Бережливость, а не трудолюбие является непосредственной причиной возрастания капитала» (*Smith. Wealth of nations. B. II. Ch. III. [Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. М.: Эксмо, 2007. Кн. II. Гл. III. С. 345.]*) Опираясь на авторитет Смита, эта теория долгое время занимала господствующее в экономической науке положение, и, хотя позднее она многое утратила от своей первоначальной непогрешимости, у нее до сих пор имеются именитые последователи. К ним в числе других принадлежат Милль: «Капитал есть результат сбережения» (*Mill. Principles of Political Economy. B. I. Ch. V. §4. [Милль. Основания политической экономии с некоторыми приложениями к социальной философии. М.: Эксмо, 2007. Кн. I. Гл. V. §4. С. 148];* Рошер: «Капиталы возникают главным образом из сбережений» (*Roscher. Grundlagen der Nationalökonomie. § 45;* Фрэнсис Уолкер: «Капитал возникает исключительно из сбережений. За ним всегда стоят отказ от земных благ и воздержание» (*Walker. Political Economy. 2 ed. New York, 1887. P. 66.*) Однако уже очень скоро теория сбережения натолкнулась на весьма резкие возражения, прежде всего со стороны Лодердейля (*Lauderdale. Inquiry into the Nature and Origin of Public Wealth. Edinburgh, 1804. Ch. IV,* затем, после длительного перерыва, — со стороны теоретиков-социалистов: Родбертуса («Так же, как и капитал изолированного хозяина, национальный капитал возникает и умножается только благодаря труду, а не сбережениям» (*Rodbertus. Das Kapital. S. 240ff., 267ff.*)); Лассалля (*Lassalle. Kapital und Arbeit. 1864. S. 64ff.*); Маркса (*Marx. Das Kapital. I. Bd. 2. Aufl. S. 619ff. [Маркс. Капитал. Т. I // Маркс, Энгельс. Соч. 2-е изд. Т. 23. С. 610 и сл.]*) В последнее время к ним в большей или меньшей степени примкнули авторы других направлений. Наиболее резко это проявилось у Жида (*Gide. Principes d'économie politique. 1 ed. Paris, 1884. P. 167ff.,* равно как и в 9 ed. 1905. P. 132ff.), а также у Бостедо (*Bostedo. The Function of Saving // Annals of American Academy. Vol. XVII. (1901) P. 95ff.*). Менее четко позиция выражена у Кляйнвехтера (*Kleinwachter im Schönberg, Gustav Friderich von. (Hrsg.) Handbuch der politischen Ökonomie. 2. Aufl. Tübingen: H. Laupp'schen, 1882. S. 213ff.*) и Р. Мейера (*Meyer R. Das Wesen des Einkommens. Berlin, 1867. S. 213ff.*). С более примирительных позиций выступают Вагнер (*Wagner A. Grundlegung der politischen Ökonomie. 2. Aufl., S. 290ff.* и в наше время в *Theoretische Sozialökonomie. Grundriß, 1907, § 39.* Не совсем ясно и расплывчато этот подход выражен у Кона (*Grundlegung der Nationalökonomie, 1885, S. 257ff.*). При всем том с полной определенностью можно сказать, что верх одержала точка зрения, признающая за сбережением определенную роль в образовании капитала. Новейшие представители данной точки зрения, правильно толкуя ее в ограниченном смысле, особо подчеркивают, что одного сбережения недостаточно и что в дело должен вступить еще «труд» или «целенаправленное продуктивное воздействие» (*produktive Widmung*). Возможно, именно это имели в виду некоторые старые представители теории сбережения, но они дополнительно не дали специальных разъяснений к этому положению по причине его якобы полной очевидности. ►

Чтобы разъяснить суть дела на возможно более простом примере, представим себе одинокого поселенца вроде Робинзона, ведущего свое хозяйство, не располагая абсолютно никаким капиталом, поскольку был выброшен на пустынный берег без всяких вспомогательных орудий труда. Не имея капитала, он должен был поначалу поддерживать свое существование самым примитивным образом, собирая дикорастущие фрукты. Что же теперь должно произойти, чтобы наш Робинзон оказался владельцем первой вещи — капитала, например лука со стрелами?

Испытаем на прочность вначале первую теорию. Достаточно ли будет одного сбережения, чтобы вызвать к жизни капитал? Разумеется, нет. Робинзон может экономить только на том единственном, что находится в его владении, т.е. на диких фруктах, может как угодно скаречничать в этом отношении. Самое большее он может стать обладателем богатства в виде накопленного запаса пищевых продуктов, но не получит в свое распоряжение ни одного охотничьего ружья. Как легко можно понять, оно должно быть так или иначе произведено.

Значит, истинна вторая теория: для того, чтобы возник капитал, его нужно просто произвести? Тоже не совсем так. Конечно, если удастся наладить производство капитальных благ, тогда и его образование станет свершившимся фактом. Но прежде чем дело дойдет до этого, нужно будет сделать нечто другое, отнюдь не само собой разумеющееся: высвободить производительные силы, предназначенные для намечаемого создания капитала, а это возможно только через сбережения. Рассмотрим более внимательно эту сторону вопроса.

Сумма первичных производительных сил, которыми каждый день располагает наш Робинзон, составляет, если не брать в расчет дары природы, один рабочий день. Примем его продолжительность за 10 рабочих часов. Допустим также, что дикорастущие фрукты настолько редко встречаются в районе пребывания нашего героя, что весь десятичасовой труд полностью уходит на сбор такого количества фруктов, которого едва хватает на то, чтобы сохранить душу в теле. Разумеется, здесь не может быть и речи об образовании капитала.

Продолжение сноски со стр. 180.

См., напр.: *Rau. Volkswirtschaftslehre*, 8. Aufl., I, S. 133; *Ricca-Salerno. Sulla Teoria del Capitale*, Кар. IV, р. 118 («Капитал обязан своим происхождением промышленной деятельности и сбережениям»); *Cossa. Elementi di Economia Politica e di Finanza*. 8 ed. P. 39, и многие другие работы. Хорошее представление об этом спорном вопросе дает Шпитгоф в своей статье: *Spethhoff. Die Lehre vom Kapital // Entwicklung der deutschen Volkswirtschaftslehre im 19. Jahrhundert*. I. Bd. S. 32—41.

Мало будет проку от того, чтобы советовать ему: «В чем же дело? Сделай лук и стрелы сам!» Ведь для их изготовления нужны время и труд, а все время и весь труд, которыми располагает наш Робинзон, целиком уходят у него на удовлетворение текущих жизненных потребностей. С «производством», таким образом, ему приходится обождать, если только не возникнут новые обстоятельства. А в чем они будут состоять, выявится сразу же, как только мы несколько изменим условия нашего примера.

Предположим, что фруктов уродилось настолько больше обычного, что уже за девять часов работы можно набрать плодов в количестве, достаточном для того, чтобы не умереть с голоду. Результаты же сбора фруктов за 10 часов работы обеспечивают пропитание, вполне достаточное для поддержания сил и здоровья. Теперь наш Робинзон, видимо, оказывается перед выбором одного из двух вариантов своего дальнейшего поведения. Либо он использует представившуюся ему возможность для улучшения своего питания и ежедневно поедает фрукты, собранные в течение всего десятичасового рабочего дня. Тогда ясно как день, что у него не останется ни времени, ни сил для изготовления лука и стрел. Либо же он, несмотря на то что находящиеся в его распоряжении производительные силы обеспечивают ему «более чем достаточное» пропитание, решит все-таки ограничиться самым необходимым для поддержания жизни минимумом пищи, который обеспечивает ему девятичасовой труд по сбору фруктов, и только тогда у него оказывается свободным десятый час, используя который он изготовит необходимые в будущем охотничьи принадлежности. Говоря другими словами, это означает: прежде чем дело действительно дойдет до образования капитала, за счет экономии на текущем личном потреблении должны быть высвобождены производительные силы, необходимые для создания этого капитала.

Для того чтобы заблаговременно избежать весьма возможного недоразумения, хочу особо подчеркнуть, что сокращение текущего потребления вовсе не обязательно должно означать бедствование в буквальном смысле слова. По мере дальнейшего роста эффективности труда по сбору плодов нашему Робинзону придется уже выбирать не между «минимально необходимым» и «достаточным», а между «достаточным» и «более чем достаточным» уровнем обеспечения жизни. Следовательно, речь идет не о сведении уровня удовлетворения личных потребностей до возможно более низкого абсолютного показателя, а о его соотношении с величиной, которую можно было бы обозначить кратким и доступным общему пониманию, хотя с научной точки зрения не совсем

точно отграниченным выражением «доход»¹. Главное состоит в том, что текущая дотация производительных сил не обязательно всегда расходуется полностью на обеспечение текущего потребления. Определенная часть ее может быть оставлена для использования в каком-либо будущем периоде. Именно такое поведение, без всяких сомнений, следует называть истинным сбережением производительных сил.

Мы называем это именно сбережением *производительных сил*, ибо они, а не различные капитальные блага являются объектом сбережения. Следует особо подчеркнуть это очень важное обстоятельство, в противоположность расхожей точке зрения, уделяющей ему слишком много внимания. Сберегая потребительские блага, *сберегают* тем самым производительные силы, с помощью которых затем можно произвести капитальные блага². Лишь в исключительных случаях последние могут быть непосредственным объектом сбережения. Это те вещи, которые по своей природе допускают двойное применение как потребительские блага и как производственные блага, например посевное зерно. Изымая блага такого рода из текущего потребления, сберегая их, мы тем самым прямо создаем субстанцию будущего капитала. Чтобы довести до конца этот процесс, к негативному моменту сбережения, правда, должно добавиться положительное использование сбереженного в качестве побочного продукта.

К охарактеризованным выше условиям первоначального образования капитала тесно примыкают, как нетрудно заметить, и условия дальнейшего увеличения существующего запаса капитала. Допустим, что наш Робинзон в течение месяца довольствовался потреблением фруктов, собиравшихся за девять рабочих часов, а последний, десятый час посвящал изготовлению орудий охоты. В результате этой — в целом тридцатичасовой — деятельности он становится обладателем лука и стрел, дающих ему возможность с меньшим трудом обеспечивать себе более сносное, чем до сих пор, существование. Ему хочется иметь

¹ По поводу многочисленных отклоняющихся и противоречивых определений понятия дохода см.: *Meyer R. Das Wesen des Einkommens*. Berlin, 1867. S. 1—27. Я сознательно не хочу затрагивать споры о понятии дохода, которым работа Мейера, несмотря на все ее достоинства, отнюдь не положила, по моему мнению, конец. Во всех случаях, когда в дальнейшем мне придется употреблять выражение «доход», я буду понимать его не в мейеровском толковании, а в смысле, примерно совпадающем с тем значением, которое придается ему в обычной повседневной речи. О том, что определение понятия дохода, данное в последней большой монографии Фишера «*The nature of capital and income*» (1906), вызывает у меня еще большее возражение, я уже упоминал выше (кн. I, гл. III).

² Поэтому известное изречение Смита — «Бережливость, а не трудолюбие является непосредственной причиной возрастания капитала» (см. выше, прим. 1 на с. 180) — для того, чтобы оно было правильным, необходимо перевернуть. *Непосредственным* источником возникновения капитальных благ является производство, *косвенным* — предшествующее производству сбережение.

удобную одежду, пригодный для жилья дом и другие вещи, облегчающие жизнь. Для этого ему вначале необходимы промежуточные продукты специального назначения, как то: гвозди, топор, скобы и т.п. Заданная снова вопросом: какие условия должны быть выполнены, чтобы наш Робинзон смог обзавестись этими новыми видами капитальных благ?

Нет ничего проще, чем ответить на этот вопрос. Если свое возросшее благосостояние, которым наш Робинзон обязан обладанию луком и стрелами, он снова целиком употребит для удовлетворения своих текущих потребностей, т.е. полностью посвятит свое рабочее время охоте, сбору фруктов и отдыху, то он не только не приобретет нового капитала, но потеряет даже старый, ибо его орудия охоты не вечны. Возможно, что уже через месяц он израсходует все свои стрелы, а лук износится. Даже для поддержания своего капитала в прежнем состоянии Робинзон должен из своих ежедневных десяти часов выделять по крайней мере один час для обновления орудий охоты, а охоте и сбору плодов посвящать не более девяти часов. Говоря в более общей форме: чтобы поддерживать капитал в прежнем состоянии, необходимо из производительных сил текущего периода ставить на службу будущему такое количество их, которое хотя бы равно величине продукта, произведенного за счет старых производительных сил¹. Или иначе: в текущем периоде на личное потребление можно израсходовать лишь продукт использования такого количества производительных сил — настоящих и прошлых вместе взятых, — какое вновь создается в текущем периоде.

Тот же, кто наконец хочет создать условия для увеличения капитала, должен изымать из текущего потребления и передавать для целей будущего производства еще большую долю производительных сил, работающих на удовлетворение сиюминутных потребностей. Сказанное означает, что наш Робинзон из своих ежедневных десяти рабочих часов один час по-прежнему должен посвящать обновлению орудий охоты, а если он к тому же какую-то часть своего рабочего времени пожелает потратить на создание новых капитальных благ, необходимых для производства потребительских благ, удовлетворяющих его вновь возникающие потребности, то он должен будет уделять сбору фруктов и охоте на дичь меньше девяти часов. Опять же, говоря в более общей

¹ Лишь только в том случае, если технология изготовления соответствующих капитальных благ шагнет вперед, для целей текущего производства достаточно будет выделять меньшее количество производительных сил. Если, к примеру, наш Робинзон научится изготавливать орудия охоты за пятнадцать вместо прежних тридцати часов, то для поддержания его капитала в прежнем состоянии теперь будет достаточно над обновлением своих орудий охоты работать полчаса в день. Остающиеся $9\frac{1}{2}$ часа без ущерба для экономики могут быть направлены на обеспечение его более чем безбедного существования.

форме: ему следует ограничить размеры своего текущего потребления настолько, чтобы доля существующих (настоящих и прошлых) производительных сил, идущая на его обеспечение, была меньше величины их прироста за этот же период. Иными словами — он должен экономить на производительных силах.

Разумеется, все это вполне ясно и просто, для наших целей, пожалуй, даже слишком просто. Робинзонады и примеры из периода первобытного состояния людей вполне хороши, когда речь идет о том, чтобы высветить простейшие и основные черты, так сказать, каркасную конструкцию некоторых экономических процессов. И в этом смысле наша робинзонада, я надеюсь, тоже сослужила полезную службу. Однако этого явно недостаточно для того, чтобы дать нам полное представление о тех своеобразных и развитых формах, в которые живая действительность нашей экономической жизни облекает контуры упомянутой выше каркасной конструкции. Я же в данном случае заинтересован здесь в том, чтобы наполнить эту абстрактную формулу пластическими картинами живой жизни. Вот почему мы должны перенести место действия с необитаемого острова, по которому в поисках пищи бродит наш Робинзон, в самое средоточие экономической жизни многомиллионной нации.

Представим себе социальный организм, объединяющий 10 млн трудоспособных и трудолюбивых людей. Масса первичных производительных сил, поступающих каждый год в распоряжение этого организма, составляет, не считая текущего землепользования, от которого я в данном случае абстрагируюсь, чтобы не осложнять изложение, 10 млн человеко-лет. Запас капитала, накопленный этим общественным организмом, представляет собой плод 30 млн человеко-лет, затраченных за прошедшие годы экономической деятельности (включая соответствующий объем землепользования) и вложенных в промежуточные продукты. Рассмотрим структуру этого запаса капитала.

Всякий капитал в силу своей сущности состоит из массы промежуточных продуктов, общим предназначением которых является их превращение в предметы потребления. Они достигают этой цели, продолжая процесс, в ходе которого они сами и возникли. Они как бы находятся в пути к конечной станции — готовности к потреблению. Но путь, который им предстоит пройти, неодинаков для различных частей промежуточных продуктов. Частично потому, что различные отрасли производства развиваются по окольным путям различной протяженности: к примеру, в горнодобывающей промышленности или в строительстве железных дорог они значительно длиннее, чем у резчиков по дереву. Частично же в силу того, что те предметы, которые в каждый данный момент времени образуют вещественную субстанцию

национального капитала, находятся в самых различных точках своего производственного процесса. Одни из них стоят лишь в начале длительного окольного пути, скажем, буровая машина, с помощью которой предстоит прокладывать рудничную штольню; другие находятся в середине пути, а третьи, как, например, ткани, из которых впоследствии изготовят пиджаки и пальто, уже завершают свое прохождение по различным этапам производственного процесса. Инвентарная опись капитала представила бы как бы в разрезе многочисленные производственные процессы, начавшиеся в разное время, обладающие различной продолжительностью и находящиеся на различных стадиях поступательного движения, подобно тому как перепись населения дает разрез его структуры, проходящий через различные жизненные пути, социальные слои, возрастные группы и фиксирующий все это на конкретный момент времени.

В зависимости от того, насколько различные составные части капитала удалены во времени от своего превращения в будущие потребительские блага, его можно разделить на несколько классов по степени

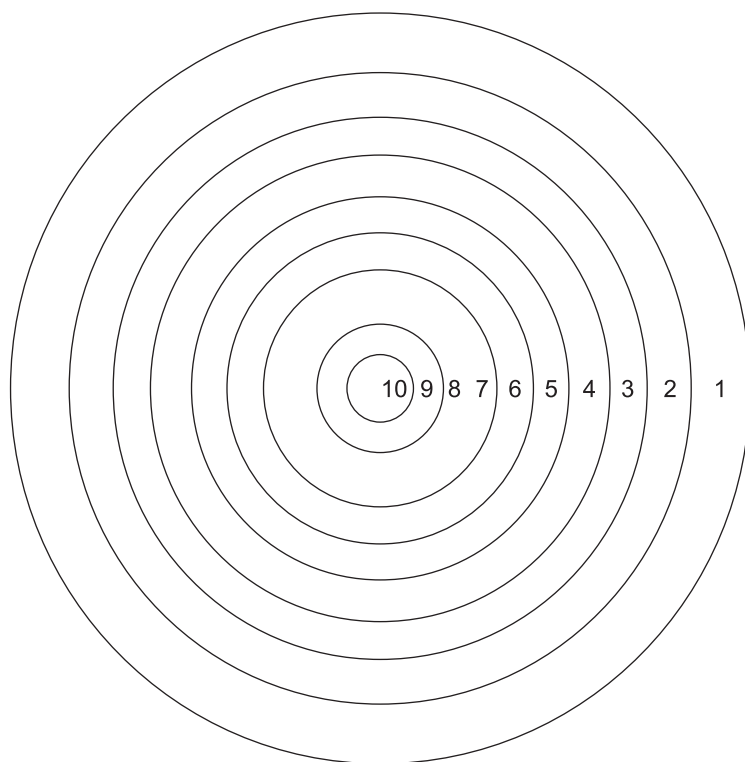


Рис. 1

зрелости соответствующих промежуточных продуктов, исчисляемой числом лет. Это наглядно можно представить в виде концентрических годовых колец. Самое большое внешнее кольцо (см. рис. 1) охватывает те части капитала, которые уже через год превратятся в готовые потребительские блага. Следующее, меньшее по своим размерам кольцо представляет части капитала, которые превратятся в потребительские блага через два года, третье по уменьшающимся размерам кольцо символизирует капитал с трехгодичным сроком «вызревания» и т.д. У народа, производство которого слабо оснащено капиталом, размеры внутренних колец (см. рис. 2) быстро уменьшаются, поскольку здесь производство редко избирает длительные окольные пути, приносящие плоды через много лет. Напротив, экономика богатых и развитых в промышленном отношении стран характеризуется большим количеством крупных и равномерно расположенных годовых колец, среди которых на внутренние, относительно небольшие кольца приходится хотя и не очень большая по доле, но немаловажная по абсолютному объему часть.

Графическое изображение указанных классов капитала в виде концентрических колец является удачным еще и потому, что оно наглядно представляет также количественные соотношения между отдельными классами. Хорошо видно, что внешний из концентрических кругов занимает наибольшую, а последующие внутренние круги соответственно

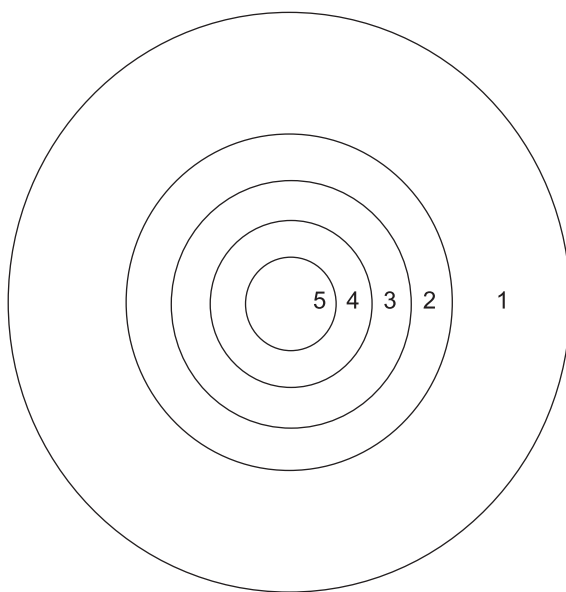


Рис. 2

меньшую площадь. Аналогично этому на первый класс зрелости капитала приходится и наибольшая доля всей его массы, в то же время на более удаленные от него классы выпадают уменьшающиеся доли. Все это объясняется двумя причинами. Во-первых, различные отрасли производства по своим техническим условиям характеризуются прохождением окольных путей неодинаковой продолжительности. В некоторых из них весь производственный цикл, начиная с первых подготовительных работ и кончая изготовлением готового к потреблению продукта, завершается в течение одного-единственного года, в других — в течение двух, трех, пяти лет, и лишь в немногих производственный период охватывает десять, двадцать, тридцать лет. И, как следствие, наивысшие классы зрелости капитала, т.е. в наибольшей степени удаленные от готовности к потреблению, представлены лишь частью отраслей — к примеру, промежуточные продукты, находящиеся в стадии десятого класса зрелости, могут быть созданы только в отраслях, производственный период которых составляет как минимум десять лет. Более низкие классы зрелости капитала представляются как только что названными отраслями — их промежуточные продукты постепенно тоже переходят в другие классы, более близко стоящие к моменту их окончательной готовности к потреблению, — так и отраслями с более короткими периодами производства вообще. Постепенно разбухая, масса промежуточных продуктов доходит до первого класса зрелости капитала, в котором представлены все без исключения отрасли производства.

В том же самом направлении действует и второе обстоятельство. Вызревание промежуточных продуктов в готовые потребительские блага постоянно требует дополнительных затрат текущих производительных сил. На каждой стадии производственного процесса к промежуточным продуктам, перешедшим из предыдущей стадии, добавляется определенное количество нового труда с тем, чтобы в более законченном виде передать их на следующую стадию. Так, промежуточный продукт шерсть на определенной стадии производства путем приложения к нему дополнительного труда превращается в промежуточный продукт пряжу, которая за счет впитывания в себя новой порции труда на следующей стадии превращается в промежуточный продукт сукно и т.д. Поэтому вполне естественным является то, что в рамках каждой отрасли масса инвестированного капитала возрастает по мере перехода в следующую стадию или, что одно и то же, по мере перехода промежуточных продуктов в более низкие классы потребительской зрелости. По этой причине низшие классы зрелости не только представлены большим числом отраслей производства, о чем говорилось выше, они к тому же срав-

нительно лучше обеспечиваются капиталом, что вдвое усиливает их чисто количественное превосходство над низшими классами¹.

Исходя из этих предпосылок, приведем соответствующий числовой пример. Для удобства восприятия я предположу, что капитальный фонд нашей экономики состоит только из десяти годовых колец. Допустив далее, что они представляют 30 млн человеко-лет затрат труда (от той части капитала, возникновение которой связано с использованием земли, ради простоты изложения я снова абстрагируюсь), мы можем дать следующее распределение классов зрелости:

1-й класс	— промежуточные продукты, воплощающие	6 млн	чел.-лет
2-й	»	5	»
3-й	»	4	»
4-й	»	3,5	»
5-й	»	3	»
6-й	»	2,5	»
7-й	»	2	»
8-й	»	1,7	»
9-й	»	1,3	»
10-й	»	1	»

При нормальном ходе внешнее кольцо каждый год полностью выбывает из капитального фонда и превращается в потребительские блага, поступающие населению; очередные кольца, получив дополнительное количество нового труда, продвинувшись вперед в стадии производства и увеличившись по своей массе, переходят в следующий класс зрелости. Таким образом, первый класс превращается в потребительские блага, второй становится первым, третий вторым и т.д. Здесь возникает важный с точки зрения нашей темы вопрос: как должна распорядиться экономика новыми первичными производительными силами, поступающими ежегодно в ее распоряжение (здесь, как и выше, ради простоты изложения мы опять абстрагируемся от использования земли), т.е. дополнительными производственными ресурсами в размере 10 млн человеко-часов, чтобы поддержать капитальный фонд на прежнем уровне, и что она должна делать для его увеличения?

На оба вопроса ответить легко. Чтобы поддержать капитал на прежнем уровне, общество должно истратить на текущее производство не

¹ Производственные блага длительного срока службы, пользование услугами которых происходит на протяжении нескольких лет, своими полезными свойствами, иначе говоря, различными годовыми кольцами предоставляемых ими услуг, могут принадлежать одновременно нескольким классам зрелости.

более 4 млн человеко-лет. Под «текущим производством» я ради краткости изложения понимаю все производственные акты, объединяемые тем общим признаком, что действующие в их рамках первичные производительные силы полностью превращаются в потребительские блага еще в том же хозяйственном периоде. Это имеет место в производственных актах двух видов: частично и преимущественно при заключительных операциях, необходимых для преобразования первого кольца в потребительские блага (например, переработка сельскохозяйственной продукции, труд мельника, пекаря, сапожника, портного и т.д.). Частично же и в быстропротекающих производственных процессах, позволяющих в течение одного хозяйственного периода начать и завершить ту или иную работу. С помощью остальных 6 млн человеко-лет должны быть восстановлены до их прежнего количественного и качественного уровня основные капитальные фонды, объем которых уменьшился в результате выбытия первого годового кольца. Для этого нужно также, чтобы остальные девять годовых колец путем добавления к ним соответствующего количества нового труда передвинулись на одну ступень ближе к потребительской зрелости и чтобы был заново создан отсутствующий ныне 10-й класс. Величина необходимых для этого дополнительных количеств труда определяется весьма точно. Прежний второй класс, в котором воплощено 5 млн человеко-лет, должен дополнительно получить 1 млн человеко-лет для того, чтобы полностью сравняться с прежним первым классом, воплощавшим 6 млн человеко-лет. Для того чтобы каждый класс зрелости мог полностью сравняться с прежним, выбывшим вышестоящим классом, необходимы следующие дополнительные затраты труда:

3-му	классу, становящемуся	2-м — 1	млн чел.-лет
4-му	»	3-м — 0,5	»
5-му	»	4-м — 0,5	»
6-му	»	5-м — 0,5	»
7-му	»	6-м — 0,5	»
8-му	»	7-м — 0,3	»
9-му	»	8-м — 0,3	»
10-му	»	9-м — 0,3	»
Создание нового 10-го класса		1	»
В сумме это все дает называвшиеся выше		6	млн чел.-лет

Необходимо особо подчеркнуть, что экономике далеко не безразлично, где, в каких классах зрелости капитала станут расходоваться

эти 6 млн человеко-лет. Если бы захотели обратить данные 6 млн человеко-лет хотя и на создание промежуточных продуктов, но не в соответствии с вышеприведенным распределением, а вложив их целиком в промежуточные продукты первого класса, которые уже через год превратились бы в готовые предметы потребления, то экономике был бы причинен двойной ущерб. Во-первых, если бы приостановились производственные процессы, которые продвинулись лишь до изготовления промежуточных продуктов более высоких классов зрелости. Во-вторых, менее протяженные окольные пути, как мы знаем, менее эффективны. Поэтому 6 млн человеко-часов, инвестированные в производство только с одногодичным окольным путем, хотя и переведут будущим периодам то же количество производительных сил, но в их числе — а в этом как раз и заключается существо дела — в результате менее эффективного применения этих ресурсов будет сохраняться меньше продуктов для личного потребления по сравнению с тем, что было получено страной от прошлых периодов. Это неизбежно привело бы к снижению ежегодных объемов производства будущих периодов, а кроме того, не удалось бы сохранить достигнутый уровень обеспечения капиталом.

Если же речь идет об увеличении наличного капитала, то для этого, очевидно, требуется, чтобы народное хозяйство отказалось от части текущего потребления, которое оно могло бы позволить себе, ограничившись лишь поддержанием капитала на прежнем уровне. Тем самым часть находящихся в распоряжении общества производительных сил была бы высвобождена и таким образом сэкономлена для увеличения будущего производства. Это сбережение производительных сил может протекать в различных формах. При прочих неизменных условиях непосредственно на цели «текущего производства» направляется меньшая часть производительных сил текущего экономического периода, к примеру 3 млн вместо 4 млн человеко-лет. Либо же осуществленные ранее меры по экономии позволяют так изменить структуру наличного капитала, что очередное годовое кольцо, вступающее в стадию окончательной потребительской зрелости, сможет обойтись меньшим количеством его, скажем не 6 млн, а 5 млн человеко-лет. Поскольку в этом случае для возмещения истраченного капитала потребуется не 6 млн, а 5 млн человеко-лет, то, если из дотации текущих производительных сил на производство этого года по-прежнему выделяется 4 млн вместо 5 млн человеко-лет, для образования нового капитала дополнительно высвобождается 1 млн человеко-лет. Наконец, вполне допустимо, что в самый последний момент удастся осуществить такую организационную перестройку производства, что в стадию потребительской зрелости перейдет меньшее количество капитала, чем предполагалось раньше.

Как известно, многие товары допускают различные способы своего использования. Последнее обстоятельство позволяет найти для целого ряда промежуточных продуктов, достигших полной потребительской зрелости или стоящих на пороге этого, такое применение в производственном процессе, которое снова как бы отодвигает их на несколько степеней зрелости назад. Скажем, вместо того чтобы перемалывать зерно в муку для изготовления из нее пищевых продуктов, его можно вновь использовать в качестве посевного материала или применить как сырье для винокуренного завода. Аналогично дрова можно использовать как топливо для доменных печей, а не сжигать их в плитах гостиничных кухонь; из железа можно делать машины, а не только решетки парковых оград и т.д. Если в результате подобных изменений в производственных планах удастся снизить количество вызревающего капитала с 6 млн до 5 млн человеко-лет, то вновь можно высвободить 1 млн человеко-лет для образования нового капитала, но опять же при условии, что на цели текущего производства будет выделено 4 млн, а не 5 млн человеко-лет. Во всяком случае, всем трем указанным способам сбережения производительных сил, из которых, пожалуй, второй находит наиболее частое, а первый наиболее редкое применение, свойственна одна общая черта, а именно то, что из произведенной в текущем году продукции, эквивалентной 10 млн человеко-лет, потребляется лишь часть, равная 9 млн человеко-лет. Иначе говоря, из текущей дотации (ежегодно поступающего в распоряжение общества количества. — *Науч. ред.*) производительных сил за год экономится 1 млн человеко-лет¹.

До сих пор мы говорили об образовании капитала в масштабе нации так, как будто ее экономика функционирует, повинаясь какой-то единой воле. Но такого, как известно, не бывает. Нам остается по-

¹ Если в текущем году произойдет такое улучшение техники производства, что выбытие капитала в объеме 6 млн человеко-лет может быть возмещено затратами 5 млн человеко-лет, то изменятся приведенные в нашем примере цифры, а суть дела останется прежней. В этом случае поддержание величины капитала на прежнем уровне было бы возможно и в условиях, когда на текущее производство затрачивалось бы 5 млн человеко-лет, а в целом на цели личного потребления направлялась бы продукция 11 млн человеко-лет (см. также прим. 1 на с. 184). Но образование нового капитала и здесь потребовало бы отказаться частично от текущего потребления, которое в полном объеме было бы возможно при сохранении капитала на неизменном уровне. Иными словами, это предполагает не проедание, а сбережение части «дохода», которая могла бы быть проедена в случае сохранения размера основных фондов на прежнем уровне. Впрочем, при отсутствии технического прогресса в дальнейшем, по прошествии нескольких лет, в течение которых капитал, произведенный с использованием старых технических методов, оказался бы полностью потребленным, могло бы вновь восстановиться прежнее численное соотношение, согласно которому состояние неизменности (сохранение величины капитала на прежнем уровне. — *Науч. ред.*) наступает тогда, когда за определенный период проедается продукт такого же количества производительных сил, какое заново создается за этот же период.

этому еще рассмотреть конкретный механизм образования капитала, действующий в экономике страны с многомиллионным населением, в частности проверить, необходимы ли в этом случае предварительные «сбережения». Поскольку часто — и по праву — требуют, чтобы общеизвестные истины подтверждались не только на исторически сложившихся к данному моменту времени, но и на других возможных формах организации общества, то я в своем исследовании буду учитывать как фактически существующую, основанную преимущественно на индивидуалистических принципах форму организации экономической жизни, так и — по меньшей мере теоретически вполне мыслимую — социалистическую систему хозяйства. Начну с последней, так как она с точки зрения исследуемой здесь проблемы представляет собой более простой случай.

В социалистическом государстве, в котором были бы ликвидированы частный капитал и частное предпринимательство, а все национальное производство было бы организовано самим государством, образование капитала и необходимое сбережение производительных сил, о котором говорилось выше, также совершались бы по указаниям сверху. Рабочая сила нации станет направляться в капиталобразующие и ведущиеся в широких масштабах виды производства в больших размерах, чем это позволяло бы количество продукции, поступившей от прошлой деятельности тех же отраслей для целей текущего личного потребления. Проще говоря, относительно больше людей будет занято на рудниках и шахтах, строительстве железных дорог и на работах по регулированию рек, в производстве машин и т.д. и относительно меньше людей — в виноградарстве, шелководстве, производстве кружев, пива, тканей и т.д. Таким образом, народ станут понуждать сверху осуществлять сбережения, причем за счет того, что из общего объема произведенной под государственным руководством продукции на удовлетворение текущих потребностей будет выделяться меньше продуктов, чем можно было бы каждый год произвести и потребить при сохранении размера капитала на прежнем уровне. Сбереженные этим путем производительные силы вкладываются в окольные пути капиталистического производства.

Несколько более сложны (хотя в принципе они довольно легко просматриваются) процессы, протекающие в экономике обществ, организованных на индивидуалистических принципах, как это типично для современных реальных условий. Здесь решения, касающиеся прежде всего применения вновь создаваемых в течение года производительных сил, т.е. определения направлений национального производства, принимаются самими предпринимателями-производителями. Но они принимают решения не просто по собственному усмотрению,

а учитывают импульсы, исходящие от цен на продукты. В тех случаях, когда повышающиеся в результате оживления спроса цены обещают прибыль, предприниматели расширяют производство. Одновременно они сокращают выпуск тех товаров, спрос на которые падает, в силу чего не возникает необходимого противовеса предложению, а цены не могут быть поддержаны на уровне, достаточном для ведения рентабельного производства. Попеременное расширение и сокращение предложения продолжается до тех пор, пока производство тех или иных товаров не придет в равновесие с потребностями в них. Поэтому в конечном счете не предприниматели, а потребители, «публика» решают вопрос о направлениях национального производства. Все зависит от того, какой интенсивности покупательский спрос будет порожден получаемым ими доходом.

Доход, получаемый народом, в длительной перспективе тождественен доходу от его производства. Годовое кольцо его дохода практически совпадает с отдачей годового кольца производительных сил народа¹. Если каждый представитель данной нации весь свой годовой доход обратит на удовлетворение личных потребностей, то возникнет спрос на потребительские блага, который через механизм цен вынудит предпринимателей, занятых в сфере производства, придать последнему такое направление, чтобы продукция всего годового кольца производительных сил каждый год принимала форму потребительских благ. Так, если 10 млн человеко-лет и соответствующие масштабы использования земли образуют дотационный фонд производительных сил, имеющийся ежегодно в распоряжении народа, который весь свой годовой доход захочет обратить и обращает в средства потребления, то тогда необходимо, чтобы результаты затрат труда, исчисляемых 10 млн человеко-лет, и соответствующего использования земли полностью выражались в производстве этих потребительских благ. Правда, в этом случае для увеличения капитала не остается никаких производительных сил, его величину можно лишь поддерживать на неизменном уровне.

Если же, напротив, каждый индивид нации будет расходовать лишь три четверти своего дохода, а последнюю четверть сэкономит, то потребительский азарт и спрос на потребительские товары наверняка

¹ У меня нет ни времени, ни желания останавливаться на тонкостях различия между этими двумя понятиями, хотя для этого имеется достаточно материала. Интересные рассуждения о соотношении национального продукта и национального дохода, с которыми я, однако, далеко не во всем согласен, можно найти у Р. Мейера (*Das Wesen des Einkommens*. 1887. S. 5ff., 84ff.). См. также работу Лексиса «Über gewisse Wertgesamtheiten und deren Beziehungen zum Geldwert» (*Tübinger Zeitschrift*. 44. Jahrg. 2. Heft. S. 221ff.), в которой «сумма потребления», «сумма продукции» и «сумма первичного дохода» рассматриваются как «в количественном отношении почти совпадающие величины».

уменьшится. Спрос и сбыт найдут лишь три четверти произведенных ранее предметов потребления. Если же предприниматели станут и дальше вести производство по-старому и поставлять на рынок средства потребления в объеме на все 10 млн человеко-лет, то избыточное предложение очень скоро начнет сбивать цены, перестанет покрывать издержки производства и, создавая угрозу убытков, вынудит предпринимателей приспособлять производство к условиям изменившегося спроса. Теперь они постараются, чтобы на производство потребительских благ в течение одного года выделялось ресурсов в объеме всего только 7,5 млн человеко-лет (либо через вызревание первого годового кольца, либо путем дополнительного расширения текущего производства)¹. Тогда остающиеся 2,5 млн человеко-лет, сэкономленные из производительных сил текущего года, могут быть обращены на увеличение капитала. Это сделают обязательно, ибо экономически грамотный народ не станет заниматься бесполезным накопительством, а найдет сэкономленному более выгодное применение, вкладывая данные средства в ценные бумаги, помещая их в банки или сберегательные кассы, предоставляя займы и т.д. Тем самым расширяется база для кредитования различных производительных объектов, растет покупательная способность самих предпринимателей, которые получают возможность тратить больше на производственные цели. Все это увеличивает спрос на производственные блага или промежуточные продукты, что в конечном счете побуждает руководителей предприятий инвестировать свободные производительные силы в дополнительное производство необходимых промежуточных продуктов.

Итак, в действительности мы наблюдаем тесную взаимосвязь между сбережением и образованием капитала. Если каждый отдельно взятый индивид не будет делать сбережения, то для народа в целом образование капитала окажется невозможным, ибо увеличение размеров личного потребления через механизм цен побудит предпринимателей использовать ежегодно поступающие в их распоряжение производительные силы таким образом, чтобы они целиком направлялись и расходовались на производство потребительских благ, причем на увеличение капитала больше не оставалось бы никаких ресурсов. Если сбережения начнет делать каждый член общества, то изменившийся спрос опять же через механизм цен заставит предпринимателей принять новые решения относительно характера применения производительных сил; в этом случае для обеспечения текущего потребления

¹ Изменения в производственной политике существенно облегчаются, как мы знаем, возможностью многовариантного применения вещественных элементов капитала. См. также с. 191 и сл.

в течение года станет выделяться меньше производительных сил и соответственно больший объем их будет пребывать в переходном состоянии, принимая форму промежуточных продуктов, — иными словами, произойдет приращение народнохозяйственного капитала, которое позволит производить больше потребительских благ в будущем¹.

Возможен еще и третий случай. Отдельные лица в среднем могут удовлетворять свои потребности в большей степени, чем позволяет им их доход, если вместо того, чтобы экономить, они станут проедать свой основной капитал. Согласно нашей теории, это должно повлечь за собой уменьшение народного капитала, что и происходит в действительности. Механизм данного процесса таков. При расточительном образе жизни личное потребление населения превышает его годовой доход, потребляется больше продуктов, чем в состоянии обеспечить годовое кольцо производительных сил. Под воздействием цен производство вынуждено следовать за спросом. Предположим, что в соответствии с прежними планами предпринимателей капитал, находящийся в первом классе зрелости, должен превратиться в продукцию объемом 6 млн человеко-лет, а труд этого года, оцениваемый в 10 млн человеко-лет, распределяется таким образом, что 4 млн человеко-лет были бы использованы в текущем производстве, а остающиеся 6 млн человеко-лет пошли на возмещение использованного капитала. Однако в силу наличия у жителей данной страны склонности к расточительству для удовлетворения их личных потребностей потребуется продукт труда, величина которого определяется 12 млн человеко-лет. На такую ситуацию предприниматели отреагируют следующим образом. Например, они могут для целей текущего производства выделить не 4 млн, а 5 млн человеко-лет труда, а объем возмещения израсходованного капитала сократить с 6 млн до 5 млн человеко-лет труда. Тем самым высвобождался бы 1 млн человеко-лет труда на покрытие возросшего потребительского спроса. Через изменение структуры капитала путем манипулирования его элементами, допускающими альтернативное применение, они, возможно, сумеют переместить продукт труда еще на 1 млн человеко-лет из высших классов зрелости в первый класс и, следовательно, пополнить фонд текущего потребления, покрыв одновременно второй миллион человеко-лет дополнительного спроса. Теперь народное хозяйство действительно получит желаемый продукт для личного потребления, величина которого оценивается затратами тру-

¹ Не совсем верные представления об этой проблеме изложил Бостедо в статье «The function of saving» (Annals of the American Academy. Vol. XVII. (1901) S. 95ff.) См. также мой ответ ему: ibid. S. 454ff.

да в 12 млн человеко-лет¹, правда, за счет капитального фонда, уменьшившегося на 2 млн человеко-лет в силу недостаточного возмещения использованного капитала².

Вероятно, я потратил чересчур много слов для доказательства истины, в очевидности которой никогда не сомневались простые и не искушенные в науке люди. Чтобы возник тот или иной вещественный элемент капитала, к примеру молоток, его нужно произвести. Об этом известно каждому ребенку. Любому человеку с улицы понятно также и то, что нельзя ни накопить, ни увеличить капитал, если постоянно расходовать весь наличный доход, если, другим словами, не делать никаких сбережений. Высказывать сомнения в этом — привилегия ученых-теоретиков, погрязших в своих мнимо глубоких заумных мудрствованиях. До этого вообще вряд ли бы дошло дело, если бы они вместо того, чтобы перепевать дидактически формулы об образовании капиталов, попытались представить себе весь этот процесс в его пластической наглядности. В этом заключается основная и, пожалуй, единственная сложность данного раздела экономической науки, равно как и многих других ее направлений; в этом, я хотел бы добавить, кроется и причина бесплодности многих абстрактных дедукций, их дискредитации в глазах общественности. Этого недоверия заслуживает не метод, а люди, неправильно применяющие его. И их заблуждение, поскольку элементарные логические ошибки у нормально мыслящих теоретиков встречаются лишь в порядке исключения, состоит в том, что ситуации и процессы, которые они вводят в качестве предпосылок в цепочку своих дедуктивных умозаключений, не получают у них необходимого эквивалента в виде наглядного и живого образа или по крайней мере не удерживаются в их сознании на всех стадиях дедуктивного процесса. Вместо того, чтобы придерживаться этого образа, который представляется им расплывчатым и отвлеченным, они чересчур охотно цепляются за то единственное, что от него остается и что образует его рамки, — за слова; и вместо того, чтобы в своих дедукциях исходить из существа дела, они незаметно для себя соскальзывают на методологически наиболее опасный и порочный путь: они прибегают к диалектическому жонглированию бессодержательными, пустыми словами. Это как раз то, чего я стремлюсь избежать любой ценой; и если мне даже не удастся безупречно провести мое теоретическое суденышко между подводным камнями, встречающимися на пути всяко-

¹ 6 млн человеко-лет за счет предметов потребления, вышедших из первого класса зрелости, 1 млн человеко-лет за счет его усиления элементами капитала предыдущих классов путем маневрирования ресурсами и 5 млн человеко-лет за счет текущего живого труда.

² Из его первоначальной величины 30 млн человеко-лет 7 млн человеко-лет было истрачено на текущее производство предметов потребления. Возмещение составило всего 5 млн человеко-лет. Таким образом, его объем сократился с 30 млн до 28 млн человеко-лет.

го, кто берется за перо, то пусть лучше меня — и здесь, и в дальнейшем — дважды упрекнут в чрезмерной детализации изложения, чем один раз в пристрастии к диалектической фразе.

В заключение попытаемся дополнить положительное изложение нашей теории кратким критическим рассмотрением важнейших возражений наших противников. Два из них мне представляются особенно достойными того. Первое возражение сводится к тому, что большинство капитальных благ по самой своей природе совершенно непригодны для непосредственного личного потребления. Поэтому не нужно никаких жертв, чтобы не допустить их потребления, для которого они непригодны, а также просто смешно говорить о «непроедании», скажем, паровых машин, мелиоративных сооружений, черепицы, рудных конгломератов и тому подобного как об акте сбережения или воздержания¹.

Рассуждения подобного рода, как мне кажется, дают в руки, быть может, несколько дешевый, но удобный аргумент против тех, кто поверхностно или неверно трактует теорию сбережения, будучи, правда, не в состоянии опровергнуть ее суть. Впрочем, с теми, кто склонен понимать теорию сбережения столь примитивно в том смысле, что «сберегаться» и в самом деле должны конкретные капитальные блага в том виде, в каком они реально существуют в каждый данный момент времени, можно вполне согласиться: да, железные машины действительно не годятся в пищу². Но это, однако, не мнение серьезных представителей данной теории. Они утверждают лишь, что без сбережения не может быть образован и приумножен капитал, что оно является столь же необходимой предпосылкой образования капитала, как и труд. Последнее верно в буквальном смысле слова. Правда, сами машины не сберегаются, их строят. Но чтобы их построить, необходимо вначале отвлечь необходимое для этого количество производительных сил от обслуживания текущего потребления, т.е. буквально сэкономить, сберечь их³.

¹ Эта точка зрения ярче всего выражена в произведениях теоретиков социалистического направления, например у Лассалля («Kapital und Arbeit». S. 69ff.), Родбертуса («Das Kapital». S. 271). В несколько ослабленной форме этого учения придерживается и Вагнер («Grundlegung der politischen Ökonomie». 2. Aufl. S. 600), который проводит различие между товарами, которым от природы присущи свойства капитала, и товарами, лишенными этих свойств. Первые по крайней мере «прямо» не являются объектом сбережения. Сказанное относится и к Кляйнвехтеру (см.: *Schönberg*. (Hrsg.) *Handbuch der politischen Ökonomie*. Tübingen: H. Laupp'schen. 1. Aufl. S. 178).

² *Lassalle*. *Kapital und Arbeit*.

³ Во втором издании «Handbuch» Шёнберга (с. 214) также Кляйнвехтер существенно сближается с нашей точкой зрения, считая ее верной по меньшей мере в отношении основной группы капитальных благ — орудий производства. Он признает, что изготовление орудий производства «каждый раз требует отказа от определенной части непосредственного текущего потребления», поскольку материалы, используемые для изготовления орудий

Возможно, разрешению этого спора будет способствовать замечание по поводу того, что с понятием сбережения отнюдь не обязательно должны связываться представления о самоотверженном и достойном отречении от земных благ¹. Сбережение может носить характер жертвы и выкокоморального поступка, но отнюдь не обязательно. Тот, кто получает небольшой доход, лишь ценой чувствительного урезания своих потребностей и значительных волевых усилий может что-то отложить из своего и без того скромного бюджета. Но тот же, кто, располагая ежегодным доходом в миллион гульденов, ограничит личное потребление половиной этой суммы, не обязательно должен быть героем самопожертвования. Для образования капитала важен сам факт сбережения: связано ли это с моральной жертвой и заслугой конкретного лица или нет, не имеет никакого значения для успеха дела. Из всего этого следует, что теоретическую истину о необходимости «сбережения» как предпосылки образования капитала никак нельзя использовать в качестве морального и политического оправдания взимания процентов с капитала, как вообще, так и в каждом отдельно взятом случае. Здесь мы снова сталкиваемся с примером того, что осуждавшееся мною в другом месте² смешение теоретических и социально-политических аспектов проблемы процента может наделать массу бед. Одна из сторон из правильного теоретического положения о том, что образованию капитала должно предшествовать сбережение, ошибочно делает вывод, гласящий: моральным оправданием существования процента на капитал являются «заслуги в том, что человек отказывается себе во всем»; другая же, совершенно правильно полагая, что в такой

Продолжение сноски со стр. 198.

производства, могли быть употреблены для производства каких-либо потребительских благ. И ничто не мешает рассматривать этот отказ от потребления как сбережение. Иначе обстоит дело, по Кляйнвехтеру, с материалами, используемыми в производстве. Они, например шерсть, камни, известь, непригодны для непосредственного удовлетворения потребностей, не могут, следовательно, быть объектом сбережения. С экономической точки зрения их следует рассматривать как предметы труда, а не как результат сбережения. Но здесь Кляйнвехтер не совсем последователен. Говоря об орудиях производства, он совершенно правильно обращает внимание не на то, пригодны ли сами эти инструменты для непосредственного потребления, а на то, могли бы материалы, пошедшие на их изготовление, быть употреблены для непосредственного удовлетворения потребностей. И поскольку это действительно так, он готов считать это сбережением. Если бы он остался верен данному ходу мыслей и в отношении применяемых в производстве материалов, то он должен был бы увидеть, что те же самые производительные силы, которые были затрачены на добычу камней или изготовление извести при строительстве дома, можно было бы употребить и для непосредственного удовлетворения личных потребностей, к примеру, для охоты на дичь, ловли рыбы, и что поэтому здесь по точно таким же причинам и точно таким же способом, как и в случае с инструментами, в игре задействовано сбережение.

¹ См. с. 182.

² Böhm-Bawerk E. Geschichte und Kritik der Kapitalzinstheorien. 2. Aufl. Innsbruck, 1900. S. 2ff.; 4. Aufl. S. 2.

общей форме подобное оправдание процента на капитал несостоятельно, тем не менее, став жертвой того же смешения проблем, вместе с ошибочным социально-политическим выводом отвергает и правильное теоретическое положение. Должное различие этих обеих сторон проблемы сбережения пойдет на пользу той и другой стороне: признаем безоговорочно вслед за Родбертусом и Лассалем, что сбережение не является моральным подвигом и посему не может служить социально-политическим оправданием существования процента на капитал, но одновременно потребуем от них за это признания того, что сбережение как предпосылка образования капитала является объективной необходимостью.

В другом возражении моих теоретических противников упор делается на следующем. Чтобы накопить капитал, утверждают они, нужно производить больше, чем необходимо. И отсюда делают вывод, что образованием капитала мы обязаны, по сути дела, не бережливости, а производительности труда, усердию рабочих. Так, Родбертус подробно разъясняет, что если на заре экономического развития «изолированный работник не имел времени для изготовления инструмента, поскольку оно все уходило на то, чтобы едва сводить концы с концами», то повинна в этом была слишком низкая производительность труда. Если в дальнейшем эта производительность повысится настолько, что для поддержания жизни будет вполне достаточно восьми часов труда в день, то тогда «часть своего рабочего времени, которое раньше у него целиком уходило на удовлетворение самых элементарных потребностей, работник использует теперь для труда иного рода, и именно это количество сбереженного труда тратится им для изготовления инструментов». Из этого — очень верного — наблюдения Родбертус делает вывод, что «только увеличение производительности труда, но отнюдь не сбережение делает возможным возникновение первого капитала»¹. Еще короче и энергичнее эта основополагающая мысль выражена у Кляйнвехтера: «Кто часть, скажем, половину, своего заработка несет в сберегательную кассу, тот просто трудолюбив. Он мог бы, например, хорошо ли, худо ли, но прокормиться, работая лишь по пять часов в день и используя вторую половину дня для отдыха и развлечений. Вместо этого человек работает по десять часов в день и деньги, заработанные за вторую половину дня, относит в сберегательную кассу»².

Я полагаю, что подобные доводы можно легко опровергнуть. Прежде всего неправильно утверждение, что каждый работник «просто

¹ *Rodbertus. Das Kapital. S. 242f.*

² Кляйнвехтер во 2-м изд. «Handbuch» Шёнберга, с. 215.

трудолюбив». Он трудолюбив и одновременно бережлив. Если бы он был просто трудолюбив, то весь свой заработок за вторую половину дня вместе с деньгами, заработанными им за его первую половину, он каждый день тратил бы на удовлетворение своих непосредственных потребностей. И если он этого не делает, то только потому, что он к тому же еще и бережлив. Мы должны признать, что большее трудолюбие, плоды которого намного превосходят необходимые потребности, так же как и более высокая производительность труда, существенно облегчает сбережение. Нам следует, наконец, категорически согласиться и с тем, что без производительного и соответственно вознаграждаемого труда невозможно ни сбережение, ни какое-либо образование капитала вообще. Столь же решительно мы вместо этого требуем признания того факта, что даже самый большой доход не приведет к образованию капитала, если только часть этого дохода не будет изъята из текущего личного потребления, т.е. сбережена. Производство и сбережение образуют два равно необходимых условия образования капитала, и только человек, страдающий диалектической односторонностью подхода, которая, к сожалению, именно в учении о капитале получила наибольшее распространение, может отрицать значение одного из них¹.

Не вступая ли я, однако, в противоречие с выдвинутым мною же в последнем разделе и столь упорно отстаиваемым положением, что все товары, а посему, следовательно, и капитальные блага, являются порождением только этих двух элементов, среди которых не происхо-

¹ Яркую иллюстрацию к этим словам можно найти в упомянутых рассуждениях Родбертуса. Еще на с. 242 своего труда он довольствуется правильным выводом, сделанным из того факта, что при довольно низкой производительности труда нельзя ни сберечь, ни образовать капитал. Несомненно, он верно говорит о том, что «помимо сбережения обязательно должен существовать еще один фактор — фактор образования капитала». Тем самым он отводит сбережению правильную роль одного из факторов образования капитала. Но уже на с. 243 констатация факта наличия определенного уровня производительности труда как необходимой предпосылки образования капитала, претерпевшая диалектическое преувеличение, превращается у него в утверждение, что только рост производительности труда, а вовсе не сбережение делает возможным образование капитала. Несмотря на то что уже в первом издании своей работы Кляйнвехтер изложил свои взгляды на эту проблему, он счел нужным и в своих последних высказываниях, посвященных данному вопросу (напр., в: *Kleinwächter. Lehrbuch der Nationalökonomie*. 1902. S. 136ff.), еще раз продемонстрировать свою фактическую приверженность критикуемой здесь точке зрения, ограничившись лишь смягчением, совершенно недостаточным, по моему мнению, некоторых формулировок в тексте. Столь же мало способен удовлетворить меня и диалектический прием, который применяет Жид для решения рассматриваемой здесь нами проблемы. Он исходит из того, что образование любого капитала предполагает превышение количества произведенных товаров над количеством потребленных. Этот избыток, однако, может возникнуть двояким путем: либо в силу того, что «объем производства превышает потребности», либо по причине того, что связанное с определенными жертвами потребление «опускается ниже уровня потребностей». ►

дит никакого сбережения, а именно природы и труда?¹ Конечно, нет. Мне и в голову не приходит рассматривать сбережение, как это сделал в свое время Сениор², в качестве третьего фактора производства наряду с природой и трудом. Сбережение стоит не в одном ряду с этими факторами, а позади них, образуя общий для них обоих фон. Оно не участвует наряду с ними в процессе производства и не претендует, таким образом, на какой-либо собственный вклад в возникновение продукта. Сбережение обеспечивает лишь то, что производительные силы «природа и труд», которые должны нести на себе весь процесс производства, ориентируются на одну определенную, а не какую-либо иную цель, в данном случае на производство капитальных благ, а не потребительских благ. Одним словом, место сбережению не среди средств производства, а среди мотивов, определяющих направление производства. Поэтому посылка о том, что природа и труд являются единственными истинными производительными силами, может спокойно существовать рядом с другим утверждением о том, что возникновение капитала предполагает наличие определенной психической готовности к отказу

Продолжение сноски со стр. 201.

Лишь ко второму случаю применимо понятие «сбережение». К счастью, первый вариант встречается гораздо чаще и исторически является единственным способом образования капитала (*Gide. Principes d'économie politique*. 9. Aufl. S. 134). Я думаю, что Жид здесь слишком буквально истолковал расхожее мнение. Действительно, мы часто говорим, что «производство превышает потребности», но никогда не употребляем эти слова в том строгом и буквальном смысле, какой они приобретают в предлагаемой Жидом альтернативе. Ситуация, при которой товары, имеющие экономическое значение, производятся в таком изобилии, что на самом деле превышают потребности хозяйствующего субъекта и что, полностью обеспечивая все виды личного потребления, образуют еще и излишки, практически полностью исключается. Товары, имеющиеся в таком изобилии, теряли бы значение объектов хозяйствования, а их производство было бы полностью прекращено. Но при более чем достаточном производстве товаров люди, стремящиеся отложить капитал, отнюдь не удовлетворяют свои потребности до их полного насыщения, и каждый отложенный грош идет в ущерб тому или иному, пусть даже второстепенному виду потребления, в результате чего какая-то потребность, даже самая незначительная, остается неудовлетворенной. Образование капитала в целом — в полном противоречии с точкой зрения Жида — происходит фактически в соответствии со второй альтернативой, т.е. путем «понижения потребления ниже уровня потребностей», с той только разницей, что эти остающиеся без немедленного удовлетворения потребности сильно отличаются друг от друга по степени их важности. В какой степени это дается мучительно, с трудом, т.е. с определенной «жертвой» и ее величиной, вообще не имеет, как уже неоднократно говорилось, никакого значения для объективного факта сбережения. Гораздо чаще сбережение является результатом умелого расчета предполагаемой экономической выгоды, чем склонности к самопожертвованию. Сказанное в одинаковой степени относится к обладателям как больших, так и небольших доходов.

¹ Аналогичное опасение в связи с теорией сбережения выразил еще Лодердейл («*Inquiry into the Nature and Origin of Public Wealth*». P. 207f., 272).

² Сениор (*Senior. Political Economy*. 3rd ed. P. 57ff.) различает три крупных *agents* (фактора), или *instruments of production* (орудия производства): *labour* (труд), *natural agents* (природные факторы), *abstinence* (воздержание).

от определенной части достижимого в данный момент времени личного потребления, т.е. к принятию решения о «сбережении».

Могут еще возразить, что сбережение является «воздержанием от потребления», иными словами, представляет собой нечто негативное: чистое же отрицание не может ничего породить¹. Я полагаю, что в данном аргументе больше диалектики, чем глубины. Правильно ли вообще считать, что сбережение представляет собой нечто негативное? И если нет ничего легче, чем «просто воздержаться от чего-либо», то почему тогда столь многим людям сбережение дается с таким трудом и требует таких жертв? В действительности сбережение является актом психики, и часто, но не всегда, довольно мучительным актом психики, совершаемым после долгих раздумий, в борьбе противоречивых интересов. Правда, в результате этого производственный процесс не осуществляется, и поборники вышеприведенной диалектической аргументации в конечном счете совершенно правы, когда противопоставляют ее доводам тех теоретиков, которые во что бы то ни стало хотят возвести сбережение в ранг третьего фактора производства. И все же даже действий, обуславливаемых психикой человека, уже достаточно для того, чтобы сбережение могло эффективно сыграть ту роль, которую мы отвели ему в процессе образования капитала, а именно — оказывать влияние на направление производства.

Впрочем, дело с «чистым отрицанием» может обстоять как угодно, но в любом случае мы не должны позволить диалектическим соображениям отвлечь нас от констатации важных научных фактов. И один из таких важных факторов, на существование которого необходимо тем более обращать особое внимание, что именно он подвергается сомнению, состоит в следующем: любой прогресс в деле образования ка-

¹ *Marx. Das Kapital. 1. Bd. 2. Aufl. S. 619, Note [Маркс. Капитал. Т. I // Маркс, Энгельс. Соч. 2-е изд. Т. 23. С. 610 сн. 41]: «Вульгарному экономисту не приходит в голову простая мысль, что всякое человеческое действие можно рассматривать как „воздержание“ от противоположного действия. Еда есть воздержание от поста, ходьба — воздержание от стояния на месте, труд — воздержание от праздности, праздность — воздержание от труда и т.д. Этим господам следовало бы подумать о словах Спинозы „Determinatio est negatio“ („Определение есть отрицание“). Жид пишет: „Чисто негативный акт, воздержание само по себе не может создать что бы то ни было... Без сомнения можно сказать, что если бы производимые материальные блага потреблялись по мере их создания, то их не существовало бы в каждый данный момент времени и поэтому их сбережение означало бы как бы второе рождение их. Но в этом случае следовало признать, что, отказываясь от потребления какой-либо вещи, мы всякий раз как бы производим ее заново и что воздержание от ее разрушения должно было бы рассматриваться в качестве фактора производства. Правда, это была бы весьма странная логика».*

Я не хочу априори отрицать, что кому-то, возможно, удастся придумать отдельные искусственные примеры образования капитала (например социального капитала) без «сбережения». И все же я тем упорнее стану придерживаться положения, что в образовании подавляющей массы народнохозяйственного капитала «сбережение» участвует охарактеризованным мною выше образом.

питала находится в причинной зависимости с величиной притязаний, которые отдельные лица и целые народы выдвигают в данный момент времени на степень удовлетворения личных потребностей. И тот, кто придает удовлетворению своих текущих потребностей — будь то индивид или народ — столь большое значение, что уже в текущем периоде он исчерпывает все возможности, предоставляемые ему в этом отношении его доходом, будет не в состоянии ни создать новый капитал, ни приумножить имеющийся; этот факт находит свое в языковом отношении правильное, недвусмысленное и понятное каждому, кто не затуманивает смысл проблемы различными хитроумными толкованиями, выражение в посылке о том, что сбережение является необходимым условием образования капитала.

Однако, установив с таким трудом, что капитал образуется через сбережение и производительное использование сбереженного, мы все же лишь наполовину ответим на вопрос об образовании капитала. Ибо сразу же возникает другой вопрос: а почему люди вообще делают сбережения и производят промежуточные продукты, что толкает их на это и дает им возможность действительно делать это? Собственно говоря, этот второй вопрос более важен. Он направлен на выявление движущих сил процесса образования капитала, в то время как первый — лишь на описание его внешних форм.

Самый общий и в этой всеобщности далеко еще не достаточный ответ гласит: люди поступают так, повинаясь диктату ценности производимых предметов. Тем самым я касаюсь темы, слишком важной и трудной для того, чтобы говорить о ней мимоходом. К тому же теория ценности призвана заложить фундамент для решения основной задачи, поставленной в настоящей книге, — объяснить возникновение и сущность процента на капитал. Вот почему я прерываю на этом изложение теории образования капитала с тем, чтобы в подходящем месте книги IV еще раз коротко остановиться на ней, придав этой теории недостающую ей внутреннюю законченность.



КНИГА III



ЦЕННОСТЬ И ЦЕНА



Часть А — Ценность¹

¹ Я впервые изложил свои представления о ценности в работе «Grundzüge der Theorie des wirtschaftlichen Güterwerts» (в русском переводе: «Основы теории ценности хозяйственных благ»), опубликованной в: *Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik*. (Joh. Conrad, Hrsg.) 13. Bd. S. 1—82, 477—541. [См.: *Бём-Баверк*. Избранные труды о ценности, проценте и капитале. М.: Эксмо, 2008. С. 49—242]. В два первых издания этой книги я включал отрывок из упомянутой работы в сильном сокращении, переделанный с учетом того, что книга в целом посвящена теории капитала. В третьем издании я расширил этот кусок, отчасти в ответ на просьбы моих иностранных коллег, которые желали иметь под рукой изложение моих взглядов на этот вопрос в составе моего главного труда. Другая причина связана с моим горьким опытом. Мне пришлось столкнуться с предположением, что я отказался от всех тех своих идей, которые не получили непосредственного отражения в этой книге, что привело к многочисленным досадным недоразумениям. Хотя мои фундаментальные идеи, изложенные в более ранних статьях, не претерпели изменений, и это относится также к исходным формулировкам, я, конечно же, постарался внести в текст некоторые изменения и дополнения, необходимость которых объяснялась и истекшим с той поры временем, и расширением и систематическим развитием моей теории. Многие добавления связаны с выходом работ других исследователей, посвященных этому вопросу. Конечно, не все они были включены в «Позитивную теорию капитала»; многие из них нашли место в различных очерках, включенных в книгу «Exkurse» [см. наст. изд., т. III «Экскурсы»]. Несмотря на все сказанное выше, я рекомендую читателям, которых интересует эта проблема, особенно в аспекте истории данной теории, мою исходную работу.

Глава I

ДВА ПОНЯТИЯ ЦЕННОСТИ

Понятие ценности принадлежит не только экономической теории. Мы используем тип различения, который называем оценкой, в самых разнообразных областях человеческой деятельности. Мы говорим о ценности добродетели, жизни, здоровья, о художественной или литературной ценности какого-либо произведения человеческого ума. Не менее часто это слово используется, когда говорят о ценности какого-либо товара или объекта недвижимости. Определение того общего элемента, который лежит в основе всех проявлений такого различения, — задача психологии. Для нашей цели достаточно будет рассмотреть подробнее лишь один тип оценки.

Все вещи, которые мы оцениваем, относятся к одной из двух групп. Некоторые считаются ценными как таковые; они обладают внутренней ценностью или тем, что современные немецкие психологи называют «самоценностью» (*Eigenwert*)¹. Другие, напротив, ценны исключительно в качестве средства достижения внешней по отношению к ним цели; они обладают внешней ценностью, или, как говорят немецкие психологи, «производительной ценностью» (*Wirkungswert*). Понятие экономической ценности связано исключительно с объектами второго типа. Мы ценим экономические блага и дорожим ими не ради них самих, а исключительно потому, что видим в них средства, способные помочь нам в достижении наших целей. Единственное исключение из этого правила представляет собой иррациональный приобретательский инстинкт скряги. Наша оценка какого-либо блага — это лишь отражение гораздо более фундаментальной оценки, отражение того, как мы оцениваем жизнь и те цели, связанные с благополучием, для достижения которых служат экономические блага.

В конечном счете ценность всех благ связана с человеком и его целями. Таким образом, то, приписывает ли человек ценность какой-либо конкретной вещи, выражаясь обыденным языком, определяется его позицией по отношению к конкретной цели. Эта позиция бывает двух типов, и от того, к какому именно типу она принадлежит, зависит привычное различие между ценностью в *субъективном* смысле и ценностью в *объективном* смысле. Ценность в субъективном смысле — это значение, которое какое-либо благо или конкретное коли-

¹ Первым из них был Эренфельс: *Ehrenfels. Werttheorie und Ethik // Vierteljahrsschrift für wissenschaftliche Psychologie. Avenarius (Hrsg.) 1893. S. 76ff.*

чество блага имеет с точки зрения благополучия конкретного субъекта. Слово «благополучие» следует понимать в самом широком смысле: я говорю, что какое-либо благо имеет для меня ценность, если признаю, что с ним связано мое благополучие. Под этим я имею в виду, что обладание данным благом удовлетворяет какое-либо мое желание, приносит мне определенное удовольствие или избавляет меня от какой-либо неприятности, чего не происходило бы, если бы я не владел этим благом. В данном случае наличие у меня этого блага означает выигрыш с точки зрения моего благополучия, а его утрата означает соответствующие потери. Это благо значимо для меня, оно обладает для меня ценностью.

Под ценностью в объективном смысле имеется в виду то, как мы оцениваем способность какого-либо блага приводить к конкретному внешнему и объективному результату. Когда мы приписываем какому-либо благу ценность в этом смысле, мы ограничиваемся оценкой отношения, существующего между данным благом и достижением некоторой конкретной объективной цели или некоторого конкретного объективного результата. К нашей оценке не примешиваются соображения о том, какое значение эта специфическая конкретная цель может иметь с точки зрения благополучия конкретного человека. Мы как бы отказываемся рассматривать технический результат, достигнутый с помощью блага, с точки зрения того, как он влияет на счастье или несчастье конкретного человека. Именно в этом смысле мы говорим о сравнительной энергетической ценности древесины и угля. Под этим мы имеем в виду разную эффективность получения тепла при использовании единицы каждого из этих благ. Точно так же мы поступаем, когда приписываем сравнительную объективную питательную ценность разным видам пищи или разного типа удобрением, сравнительную объективную «боевую ценность» различным кораблям и т.д. Во всех таких случаях употребления слова «ценность» из понятия ценности исключается всякая связь с чьим-либо личным счастьем или несчастьем. Если мы утверждаем, что у березы энергетическая ценность выше, чем у сосны, мы констатируем некоторым образом объективный, «механический» факт, а именно то, что определенное количество древесины березы будет выделять большее количество единиц теплоты, чем равное количество сосновой древесины.

Глубокое различие характера ценностных суждений данных двух типов и соответствующее различие объективных ситуаций, на которых они основаны, проявляется разными способами. Так, объективная и субъективная ценность блага не обязательно совпадают. Это значит, что объективная и субъективная ценность не обязательно должны быть одного порядка и даже не обязательно совпадают в том смысле, что

одна должна непременно присутствовать (или отсутствовать) в присутствии (или в отсутствие) другой. Например, пусть две вязанки березовых дров обладают одинаковой объективной энергетической ценностью. Однако одна из них может быть единственным источником тепла для семьи бедняка в суровую зиму, совершенно незаменимым из-за отсутствия у них денег. Субъективная ценность этой вязанки с точки зрения удовлетворения нужд бедного семейства будет гораздо выше, чем у другой вязанки, которая принадлежит богачу. А там, где леса столько, что он представляет собой «бесплатное благо», у этих вязанок вообще может не быть субъективной ценности с точки зрения чьего-то благополучия, несмотря на то что их «объективная энергетическая ценность» не изменится.

Видов объективной ценности так же много, как конкретных целей и внешних результатов, которые мы пожелаем принять в расчет. Большинство из них не интересуют экономическую науку вовсе или интересуют ее очень мало. «Боевая ценность», которую я привел в качестве примера, не имеет никакого отношения к экономическим проблемам, а упомянутые мной «питательная ценность» и «энергетическая ценность» могут быть связаны с экономической наукой лишь в очень небольшой степени и, безусловно, лишь косвенно. Не дело экономической теории объяснять, скажем, энергетическую ценность древесины. Нет также никакой причины, по которой экономическая теория должна использовать понятия, подобные энергетической ценности, для объяснения экономических феноменов каким-либо иным образом или в большей степени, чем тогда, когда речь идет о любых произвольных физических или технических фактах из других областей. Я упомянул об энергетической ценности и ей подобных исключительно в качестве примера. Моя цель состояла в том, чтобы ярче осветить один специфический вид объективной ценности, который имеет отчасти похожий характер и обладает чрезвычайно важным значением для экономической науки. Я имею в виду *объективную меновую ценность* благ. Этим термином мы обозначаем объективное значение благ в ходе обмена. Иными словами, меновая ценность означает способность благ — в силу положения дел в каждом конкретном случае — соответствовать определенному количеству иных благ в ходе каждого конкретного обмена. Так, мы говорим, что дом «стоит» или «имеет ценность» 30 000 гульденов, что лошадь «стоит» 1500 гульденов, если в результате обмена можно получить 30 000 гульденов за дом и 1500 за лошадь. Так же, как и в суждениях об энергетической ценности и т.п., в этих случаях мы ничего не утверждаем относительно влияния этих благ на чье-либо личное благополучие. Вместо этого мы ограничиваемся чисто объек-

тивной констатацией того, что некоторое благо можно обменять на определенное количество иных благ.

Оба этих понятия, которые принято обозначать словом «ценность», играют чрезвычайно важную роль в экономической теории. Объективная меновая ценность — это один из важных феноменов, которые экономической теории надлежит объяснить; субъективная ценность — это одно из средств, или инструментов, с помощью которого экономическая теория вырабатывает некоторые из своих объяснений. Субъективная ценность — это значение для нашего благополучия при данных условиях тех благ, с которыми мы имеем дело в процессе хозяйствования. Следовательно, эта ценность обязательно должна в очень большой степени служить критерием, определяющим наше практическое поведение в отношении других благ. Главным образом это имеет в виду Нейманн, когда утверждает, что ценность является «тем, что наиболее существенно и критически важно для любой деятельности, связанной с хозяйствованием». Я имел в виду примерно то же самое, когда однажды назвал субъективную ценность «границей и универсальной промежуточной причиной всех наших хозяйственных действий». И, как приличествует тому, что имеет столь важное значение, направляя и ограничивая всю нашу хозяйственную [экономическую] деятельность, ценность играет чрезвычайно важную роль для теоретического объяснения наших действий. В сочетании с определением «субъективная» понятие «ценность» является одним из важнейших и наиболее плодотворных фундаментальных понятий экономической теории.

Что касается объективной экономической ценности, то следует сказать, что экономическая теория всегда отдавала ей должное в части «относящихся к ее компетенции прав и прерогатив». Изучение законов меновых отношений между благами во все времена считалось одной из важнейших областей экономической науки. Некоторые экономисты преувеличивали ее значение до такой степени, что считали изучение обмена самой важной задачей экономической науки, и мне известно даже о предложении отказаться от названия «экономическая теория», заменив его на «каталлактику», науку об обменах. Напротив, субъективная ценность заняла отдельное место в экономической теории гораздо позже. Разумеется, то, что слово «ценность» употребляется в двойном значении, всегда осознавалось. Предполагалось, что связанные с этим сложности вполне корректно разрешаются путем различения потребительной ценности и меновой ценности. Однако это основание для дифференциации было совсем иным и гораздо менее глубоким. Так называемая потребительная ценность на самом деле была лишь неполным отражением того, что мы сегодня называем субъективной ценностью. Кроме того, это понятие пострадало от неуместных толкова-

ний, что отодвинуло его еще дальше от субъективной ценности. Неудивительно, что оно не смогло сослужить экономической теории ту службу, к которой оказалось способно другое понятие. Экономисты не вполне понимали, что им делать с потребительной ценностью и в силу этого почти не замечали ее. Они не удосужились глубоко исследовать ее природу и не пользовались помощью этого понятия для изучения других тем. Они, так сказать, включили ее в реестр понятий и оставили пылиться за сценой, на которой разыгрывались экономические доктрины. Субъективная ценность стала лишним, никому не нужным реквизитом. Только позднейшие исследования открыли, что этот находившийся в небрежении реквизит на самом деле был одним из главных персонажей пьесы, разъясняющей важнейшие экономические понятия, и в то же время объектом целого ряда чрезвычайно существенных экономических законов. Действительно, значение этих законов далеко выходит за рамки теории ценности, так как они являются фундаментальным основанием и отправным пунктом практически для всякого теоретического объяснения в сфере экономической науки.

Таким образом, экономическая теория ценности обнаруживает перед собой двойную задачу. С одной стороны, она должна сформулировать законы субъективной ценности, с другой — она должна также наметить законы, регулирующие объективную меновую ценность, что с точки зрения экономической теории является наиболее важным аспектом, связанным с объективной ценностью как таковой. Первую задачу я намерен исполнить в десяти главах части А этой книги. Вторую часть моих обязательств я надеюсь исполнить в части В, где излагается теория цены. Это ни в коем случае не значит, что понятия цены и меновой ценности тождественны. Меновая ценность представляет собой *способность* блага обмениваться на определенное количество иных благ; *это количество благ* и есть цена. Но законы, относящиеся к этим понятиям, тождественны. Закон цены объясняет, как у блага на практике возникает определенная цена и почему это происходит. В ходе этого объяснения обязательно раскрывается причина, по которой данное благо обладает способностью обмениваться по определенной цене. Закон цены содержит закон меновой ценности.

Экономическая теория обязана полностью раскрыть двойную природу «феномена ценности» и разъяснить все сложности, связанные с этой двойственностью. То, какие термины она использует, исполняя свой долг, это второстепенный технический вопрос — при условии что различие проводится последовательно и четко. Термины «субъективная ценность» и «объективная ценность» восходят к паре понятий, исходно сформулированных Нейманном. Некоторое время назад я предложил использовать их для упомянутого различения, и с тех пор

такое использование широко распространилось. Единственный недостаток этих терминов, с моей точки зрения, в том, что они несколько «академично» звучат и вряд ли могут быть усвоены широкой публикой. Однако мне не удалось найти пару слов, которые звучали бы «обыденно» и в то же время точно отражали бы упомянутое различие. Отдельные авторы продолжают считать подходящими термины «потребительная ценность» и «меновая ценность», но они указывают на иное различие и совершенно неуместны для обозначения той разницы, которую имеем в виду мы. Об этом можно судить по факту существования так называемой «субъективной меновой ценности», которой мы занимаемся в главе V части А. Недавно Визер выступил с соблазнительным предложением использовать термин «персональная (личная)» для субъективной меновой ценности и «экономическая» — для объективной меновой ценности¹. По моему мнению, первый термин не вызывает никаких возражений, а второй — вызывает, но незначительные. Единственная сложность в том, что терминология Визера не отражает существа *разделения*, потому что то различие, на которое она указывает, не исчерпывает всей области, подлежащей разделению. Объективная меновая ценность, которую Визер предлагает называть «экономической ценностью» (Op. cit. S. 500), — это, вероятно, важнейшая ценность с точки зрения экономической науки, но отнюдь не единственная. Она является лишь звеном в цепи объективных ценностей, которая включает, к примеру, «объективную ценность выручки» и «производительную ценность». Все они являются предметом интереса экономической науки и в равной степени представляют собой заслуживающие изучения виды экономической ценности. Таким образом, терминология Визера не отменяет необходимости разделения всех ценностей на субъективные и объективные. Максимум, что можно сказать в ее пользу — что в рамках такой классификации она предлагает удачные синонимы для обозначения двух наиболее важных групп явлений в границах исходного разделения.

Однако, мне кажется, что здесь возникает дополнительная опасность. Я полагаю, что использование для обозначения объективной меновой ценности термина, указывающего на экономическую ценность блага, связано с риском возникновения вводящих в заблуждение представлений. Я имею в виду представление о том, что персональная ценность отличается от экономической ценности только расширением области ценностных суждений и увеличением числа их субъектов, при том что принципиально эти суждения тождественны. Это примерно то

¹ Wieser. Der Geldwert und seine Veränderungen. Referat für die Generalversammlung des Vereins für Sozialpolitik // Schriften des Vereins für Sozialpolitik. 132. Bd. (1909) S. 498ff.

же самое, что сказать, что экономическая ценность отражает значение какого-либо блага для всего общества, которому соответствует данная экономика, точно таким же образом, как субъективная, или персональная, ценность отражает значение какого-либо блага для благополучия какого-либо индивида. Это было бы ошибкой. Именно поэтому в «Grundzüge der Theorie des wirtschaftlichen Güterwerts» (S. 478)* я очень резко высказался против термина «экономическая [народнохозяйственная] ценность». В то время господствовало ошибочное понимание этого термина, и я считал, что обязан ему противостоять. Позже возобладало более правильное понимание природы феномена ценности, и сегодня опасность впасть в соблазн под влиянием вводящей в заблуждение терминологии в значительной мере уменьшилась, но не исчезла. Хотя я и считаю, что сегодня мои возражения не столь существенны, как это было 25 лет назад: я по-прежнему предпочел бы, чтобы развитие терминологии происходило без потрясений, подвергающих риску привычные и совершенно однозначные выражения «субъективная ценность» и «объективная ценность».

В заключение я хотел бы сказать, что касательно понятий субъективной и объективной ценности в смысле, описанном мной выше, возникал еще один вопрос: следует ли рассматривать эти понятия как совершенно независимые друг от друга и совершенно разнородные по содержанию, иначе говоря, как понятия, связанные только лексически? Или же их следует рассматривать в качестве подклассов одного более общего класса, который представляет собой некую более высокую ступень классификации? Хотя мне не кажется, что этот вопрос имеет большое фактическое значение, я склоняюсь ко второму ответу и предпочел бы считать их подклассами общего понятия ценности¹. Я воспринимаю это так. Общеизвестно, что у этих двух понятий имеются некоторые общие черты, хотя они не особенно существенны и относятся в большей степени к внешней стороне дела. Тем не менее мне кажется, что ничто не мешает сформулировать для них общее определение даже на основании этого незначительного числа общих характеристик. Разумеется, вполне предсказуемо, что это определение будет довольно скромным, поскольку его придется основывать на растяжимых и широких концептуальных особенностях. Что касается формального определения, то для него будет необходимо прибегнуть к таким терми-

* См.: Бём-Баверк О. Основы теории ценности хозяйственных благ // Бём-Баверк О. Избранные труды о ценности, проценте и капитале. М.: Эксмо, 2008. С. 162.

¹ Много лет назад в «Grundzüge der Theorie des wirtschaftlichen Güterwerts» (S. 6) («Основы теории ценности хозяйственных благ» // Бём-Баверк О. Избранные труды о ценности, проценте и капитале. М.: Эксмо, 2008. С. 54—55) я пришел к иному выводу, который совпадает с мнением Неймана.

нам, как визеровское «значение благ в экономической жизни» или «мера вещей в экономическом отношении». Как только первая попытка прояснить эти туманные характеристики будет предпринята, станет очевидно, что в случае двух видов ценности мы имеем дело с совершенно разного типа «значениями», возникающими на основании совершенно различных сочетаний фактов. Иначе говоря, ясно, что здесь мы встречаемся с двумя резко различными группами явлений. Между прочим, факты, относящиеся к одной группе явлений, иногда оказывают влияние причинного характера на факты, принадлежащие к другой группе, а именно субъективные оценки, как мы увидим позже, имеют решающее значение для определения объективной меновой ценности. Однако все это совершенно несущественно в том смысле, что не имеет никакого отношения к вопросу о том, можно ли отнести эти две группы явлений к одному классу, точно так же как то, что дождь оказывает влияние причинного характера на жизнь и развитие растений, не является основанием для создания общего класса, включающего два подкласса: «дождь» и «растения»¹.



¹ Как всем известно, основания современной теории ценности были заложены Карлом Менгером, Джевансом и Вальрасом, которые находились в согласии на этот счет. В силу ясности и полноты его теории первое место в этом ряду занимает Менгер. Некоторые из важнейших идей уже были сформулированы за 20 лет до этого Госсеном в его замечательной книге о «развитии законов торговли и правил поведения людей, которые можно из этого вывести», опубликованной в Брауншвейге в 1854 г. Однако эти идеи, как и саму книгу, постигло полное и незаслуженное забвение, и три упомянутых исследователя пришли к ним заново и независимо от Госсена. Заслуживает внимания то, что это открытие было сделано одновременно тремя разными учеными из трех различных стран совершенно независимо друг от друга. То, что мнения всех троих совпали, хотя и отличались друг от друга степенью завершенности, может служить серьезным свидетельством правильности этих идей. С этого времени они претерпели существенное развитие и широко распространились.

Глава II

СУЩНОСТЬ И ПРОИСХОЖДЕНИЕ СУБЪЕКТИВНОЙ ЦЕННОСТИ

Все блага по определению имеют отношение к благополучию человека — в большей или в меньшей степени. В меньшей степени — когда благо обладает *способностью* в принципе содействовать благополучию человека. Но для достижения более высокой степени нужно, чтобы благо было не только основательной причиной роста благополучия, но и его необходимым *условием*. Приобретение или потеря этого блага должны быть условием, от которого зависит удовлетворение потребности¹. Богатство и гибкость, свойственные языку, привели к появлению специального обозначения для каждой из упомянутых выше степеней. Мы называем меньшую степень *полезностью*, большую — *ценностью*.

Это различие проявляется в реальности. Мы попытаемся описать его как можно яснее, поскольку для теории ценности оно имеет фундаментальное значение.

Пусть человек сидит у изобильного источника питьевой воды. Он наполнил свою чашу и смотрит на поток, который способен наполнить за минуту сто таких чаш. А теперь представим себе человека, путешествующего по пустыне. Целый день пути под палящим солнцем отделяет его от ближайшего оазиса. У него осталась одна, последняя чаша с водой. Каково в каждом из этих случаев отношение чаши воды к благополучию ее обладателя?

С первого взгляда ясно, что в каждом из случаев это отношение совершенно иное. Но в чем состоит различие между ними? Просто в том, что первая ситуация является примером меньшей связи блага с благополучием человека, — примером простой полезности. Второй случай — это, кроме того, пример большей связи. И в первом и во втором случае чаша воды действительно полезна, потому что она способна удовлетворить потребность. И она полезна в одной и той же степени. Ведь совершенно ясно, что качества, которые позволяют ей утолять

¹ В этом и в следующем разделе часто употребляются термины «благополучие», «удовлетворение», «удовольствие», «страдание» и т.п. Хотя это употребление имеет давнюю традицию, в последнее время распространилась тенденция интерпретировать его как признак чисто гедонистического или утилитаристского мировоззрения и психологии. Я хотел бы с самого начала заявить, что это не так, и оставить за собой право ниже объяснить более подробно, почему и в каком смысле я считаю употребление этих выражений желательным, несмотря на то что не претендую на собственное мнение относительно правильности или неправильности чисто гедонистического объяснения человеческого поведения.

жажду — ее прохлада, пригодность для питья и т.п., — никоим образом не страдают от того, что другие чаши с водой обладают теми же качествами. Во втором случае способность воды утолять жажду не увеличивается от того, что поблизости нет другой воды. Но с точки зрения наличия иной, более высокой степени связи с благополучием человека два этих случая фундаментально различаются. Когда мы смотрим на первого человека, мы понимаем, что обладание данной чашей воды не влияет на его возможность удовлетворить свое желание, а ее утрата не уменьшает эту возможность. Если он обладает этой конкретной чашей воды, он может утолить свою жажду; если нет — он может утолить ее одной из сотни чаш, которые каждую минуту предоставляет в его распоряжение источник. Та конкретная чаша воды, которой он утоляет жажду, может быть *причиной* его удовлетворения, но ни при каких обстоятельствах она не может быть его необходимым *условием*. С точки зрения благополучия этого человека без этой конкретной чаши воды можно обойтись, она не имеет особого значения.

Во втором случае дело обстоит совершенно иначе. Мы должны признать, что, если бы у нашего путешественника по пустыне не было бы этой последней чаши воды, он просто не мог бы утолить свою жажду. Его бы терзала жажда, и он бы мог даже погибнуть от нее. Эта чаша воды для него не просто серьезная причина, влияющая на его благополучие, это необходимое условие его благополучия, *conditio sine qua non*. Эта чаша воды существенна для него, важна; она значима для его благополучия.

Не будет преувеличением сказать, что только что описанное различие является одним из наиболее важных и продуктивных в экономической теории. Для того, чтобы оно возникло, не понадобился ученый с микроскопом, обуреваемый манией препарирования и анализа. Оно является необходимым элементом суждений «обычного» человека, все знают о нем, все используют его, все пользуются им при любом контакте с миром благ для рациональной оценки их ценности, а также в повседневной жизни. Практичный хозяин безразличен к благам, которые *лишь полезны*, и не дорожит ими. Академическое утверждение, что то или иное благо может приносить пользу, неспособно возбудить практический интерес, если известно также, что той же самой пользы можно достичь без использования этого блага. С практической точки зрения такие блага ничего не значат для нашего благополучия, и мы относимся к ним соответствующим образом. Их утрата не волнует нас, и мы не прилагаем усилий, чтобы их приобрести. Кто опечалится, пролив воду из чаши на берегу ручья, или будет прилагать усилия, чтобы помешать потере кубического ярда атмосферного воздуха? Однако привычка, приходящая с опытом, делает глаза хозяина настолько ост-

рыми, что он ясно видит, каким именно образом от того или иного блага зависит определенное удовольствие, конкретный элемент его благополучия или удовлетворение того или иного жизненно важного желания. Тогда наш практический интерес к нашему личному благополучию переносится на то благо, которое мы считаем условием этого благополучия. Нас волнует наше благополучие, связанное с этим благом, мы дорожим им, мы признаем его значение для нас в качестве *ценности*, и, наконец, мы заботимся, соразмерно значению для нас этого блага, о том, чтобы приобрести и удержать его.

Итак, мы подошли к формальному определению ценности. Это *значение, которое какое-либо благо или сочетание благ имеет для повышения уровня благополучия какого-либо индивида*. Любое развитие этого определения в том, что касается типа значения, его причины, его важности, строго говоря, не является необходимым. Ведь есть только один способ, с помощью которого блага могут приобрести для нас реальное значение. Для этого они должны стать необходимым условием, *conditio sine qua non* для чего-нибудь, что полезно для нашего благополучия. Однако мне следует считаться с тем, что другие определения также часто объявляют ценность «значимостью» или «важностью», но при этом ошибочно исходят только из ее способности быть полезной. Либо они связывают ценность с необходимостью производить расходы и т.п., что не менее ошибочно. Поэтому я хочу сформулировать мое определение максимально четко: *«Ценность представляет собой то значение, которое какое-либо благо или сочетание благ приобретает в качестве признанного условия полезности для благополучия какого-либо индивида, если он не может получить эту пользу в отсутствие данных благ»*¹.

Все блага обладают полезностью, но не все обладают ценностью. Чтобы возникла ценность, кроме полезности, требуется еще и *редкость*. Имеется в виду не абсолютная, а относительная редкость — редкость по сравнению с потребностью в данных конкретных благах. Сформулируем это более четко. Блага приобретают ценность тогда, когда совокупный запас благ данного типа ограничен до такой степени, что его недостаточно для удовлетворения текущих потребностей в них, или тогда, когда этого запаса едва достаточно и будет недостаточно в случае изъятия благ, подлежащих оценке в конкретном случае. При этом блага не имеют ценности тогда, когда они доступны в таком изобилии, что, после того как все желания, для удовлетворения которых они применяются, удовлетворены, все равно остается избыток

¹ Даже выражение «польза» [*Nutzen*], несмотря на его общепонятность на первый взгляд, мы в дальнейшем подробно разъясним.

благ, при том, что желаний, которые они могли бы удовлетворить, уже не осталось; кроме того, избыток благ должен быть достаточно большим для того, чтобы изъятие благ, подлежащих оценке в данном конкретном случае, ни в коем случае не ставило под угрозу удовлетворение потребности в них.

После всего сказанного о природе ценности это утверждение не сложно доказать. Запас доступных благ может быть недостаточным, и в результате некоторые желания, зависящие от этих благ, не будут удовлетворены. В этом случае за утратой хотя бы одной единицы данного блага последует утрата удовлетворения, которое было бы возможно, если бы этого не случилось; и, напротив, добавление одной-единственной единицы этого блага станет причиной удовлетворения, которого не возникло бы в ее отсутствие. Иначе говоря, от существования этого блага зависит определенная степень удовлетворения или благополучия. Обратное столь же очевидно. Если существует значительный избыток конкретного блага, то утрату одной единицы блага можно немедленно возместить за счет этого избытка, и никакого ущерба не возникнет. С другой стороны, добавление одной единицы такого блага к располагаемым запасам тоже не добавит никакой полезности, поскольку в соответствии с нашей гипотезой этому избытку нельзя будет найти полезное применение.

Предположим, например, что фермер ежедневно может потребить на разнообразные цели 1000 галлонов воды. Этот объем включает питьевую воду для него самого, его семьи и наемных работников, воду для скота, а также для технических нужд.

Пусть единственный источник воды, находящийся в его распоряжении, дает не более 800 галлонов в день. Понятно, что потеря даже 100 галлонов означает серьезный удар по потребностям фермы и занятиям фермера. На этой ферме каждые 100 галлонов представляют собой условие, от которого зависят конкретные нужды фермера. То же самое верно для случая, когда источник дает 1000 галлонов в день. Но если источник может давать 2000 галлонов в день, то очевидно, что потеря 100 галлонов не повредит интересам нашего фермера. Поскольку он может израсходовать с пользой только 1000 галлонов, остальные 1000 галлонов использованы не будут. Если возникает утрата 100 галлонов, она покрывается за счет избытка, и единственное, что происходит, это сокращение неиспользуемого избытка с 1000 до 900 галлонов.

Блага, которых не хватает или хватает едва-едва, это те самые блага, приобретение и сохранение которых люди вынуждены делать своей экономической целью, в то время как блага, которые доступны в избытке, для всех бесплатны. Таким образом, мы исправляем наши пре-

дыдущие утверждения следующим образом: «Все экономические блага обладают ценностью, а все бесплатные блага не имеют ценности». Однако следует всегда иметь в виду, что то, является ли для нас благо «предварительным условием» получения пользы, а не просто чем-то, способным приносить пользу, зависит исключительно от *количественных* факторов¹.

Я только что сказал, что бесплатные блага не имеют ценности. Примеры таких бесплатных благ — это воздух и питьевая вода. В то же время очевидно, что мы не в состоянии прожить без воздуха и пяти минут, а без воды не продержимся и недели. Следовательно, наше благополучие сильнейшим образом зависит от этих бесплатных благ. Как можно примирить эти два утверждения?

Дело в том, что они кажутся несоединимыми лишь на первый взгляд. Чтобы примирить эти два утверждения, нужно учесть одно обстоятельство, к которому мы будем постоянно обращаться при обсуждении ценности и которое позволит нам разгадать многие загадки. Я имею в виду то, что наша оценка одного и того же блага может быть совершенно разной даже в одно и то же время и в одинаковых обстоятельствах. Это связано с тем, что ценностное суждение может относиться к отдельным экземп-

¹ Множество авторов, в том числе Шарлинг (*Scharling*. *Werttheorie und Wertgesetze // Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik*. (Joh. Conrad, Hrsg.) 16. Bd. S. 417ff. und 513ff., besonders S. 424, 430ff., 551ff.), приводят в качестве определяющего критерия «экономического», или «ценного» характера благ трудность приобретения, необходимость расходования труда и т.п. Однако это скорее вторичный признак, чем действительно определяющая и первичная отличительная особенность. Бывает, что ввиду недостатка благ мы страдаем от недостаточного удовлетворения наших потребностей. Только тогда, когда это происходит, и исключительно из-за того, что это происходит, мы вообще решаем пойти на расходование труда, преодоление трудностей их приобретения и т.п. Самих по себе этих особенностей в принципе недостаточно для того, чтобы установить экономический характер благ; единственное необходимое для этого и действительно отличительное обстоятельство состоит в том, что те типы благ, которые трудно приобрести (или те, для приобретения которых требуются трудовые усилия), должны, кроме всего прочего, быть редкими. Определяющим качеством является не «трудность», а редкость. Ярким доказательством этого являются те не очень многочисленные случаи, когда технические условия таковы, что благо можно приобрести, лишь преодолев определенные сложности, но после этого оно будет доступно без ограничений. В качестве примера можно привести фермера, который приобретает систему водоснабжения для своего дома. Такой водопровод может потребовать постоянного труда и иных издержек, связанных с его установкой, ремонтом и эксплуатацией. Но если он предоставляет фермеру столько воды, сколько он пожелает, ему никогда не придет в голову экономить на воде, несмотря на все эти издержки. В своих последних высказываниях на эту тему Шарлинг излагает существенно иную версию своей теории, резко расходящуюся с моими взглядами. (См.: *Scharling*. *Grenznutzentheorie und Grenzwertlehre // Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik*. (Joh. Conrad, Hrsg.) III. Folge. 27. Bd.) Штольцманн также обсуждает тезис о «редкости по сравнению с потребностью», который я подробно, с примерами и расчетами, излагаю в данной книге, и утверждает, что он не носит окончательного характера. (См.: *Stolzmann*. *Der Zweck in der Volkswirtschaft*. Berlin: Puttkammer & Mühlebrect, 1909. S. 766ff.) Как он может это утверждать, остается для меня загадкой.

лярам блага, а может — к большим количествам блага, рассматриваемым в качестве единого целого. В следующей главе мы увидим, что наши суждения по этому поводу могут не просто различаться — они могут быть прямо противоположными, причем это может касаться не только степени ценности, но даже наличия или отсутствия ценности вообще. Хотя это может показаться странным на первый взгляд, это легко объясняется с помощью того, что было только что сказано об условиях, с которыми связано происхождение ценности. Ценность предполагает редкость, отсутствие ценности предполагает изобилие. В самом деле, мы только что обнаружили, что нужно расширить наше первоначальное утверждение, указав на то, что изобилие должно быть достаточно велико, чтобы оно сохранялось (и соответственно чтобы не возникало дефицита) даже в случае утраты тех благ, которые подлежат оценке. Это дополнительное утверждение показывает, каким образом изменение величины оцениваемой единицы может повлиять на ценностное суждение. То, меняется или нет ценностное суждение, зависит от ответа на один-единственный вопрос. Если данное благо имеется в изобилии, то каким будет соотношение величины единицы, подлежащей оценке, и величины избытка, составляющего неиспользуемое изобилие? Если подлежащие оценке блага меньше избытка, то их можно возместить за счет избытка, и соответственно их утрата не окажет негативного влияния на благополучие; поэтому можно вынести суждение, что они не имеют ценности. Но если избыток меньше количества оцениваемых благ, то ситуация, так сказать, колеблется между изобилием и нехваткой. Если большее количество благ, то есть подлежащий оценке запас, находится в нашем распоряжении, то существует изобилие. Если это количество утрачивается, то изобилие перестает существовать и возникает даже нехватка, которая порождает ситуацию, когда некоторые потребности, удовлетворявшиеся ранее, перестают удовлетворяться. В этом случае существование оцениваемого запаса благ явно оказывает влияние на благополучие, и соответственно следует вынести суждение, что это благо имеет ценность. Это легко показать на нашем примере. Для нашего фермера, которому нужны ежедневно 1000 галлонов воды, при том что в его распоряжении имеется 2000 галлонов, любая единица, состоящая из 100 галлонов, не имеет никакой ценности. Но единица, состоящая из 1500 галлонов, имеет. Ведь ее составляют не только 1000 галлонов, к которым фермер совершенно справедливо относится с безразличием, но и 500 из тех 1000 галлонов, которые абсолютно необходимы ему в его хозяйстве. Он не может потерять 1500 галлонов так, чтобы это не ухудшило удовлетворение его потребностей. Они составляют необходимое условие их удовлетворения.

Может показаться, что это приводит к очень сомнительной ситуации, в которой ценностные суждения человека лишены какого-либо твердого

основания и зависят исключительно от его каприза. Может показаться, что можно произвольно оценивать то или иное благо либо низко, либо высоко, в зависимости от того, какое его количество — малое или большое — подлежит оценке. Сомнения такого рода полностью лишены оснований. Человек не может произвольно выбирать единицу, подлежащую оценке. Есть ли вообще нужда в оценке, всегда определяется конкретными внешними обстоятельствами. Как правило, те же самые обстоятельства диктуют, какое количество блага должно составлять единицу, подлежащую оценке. Если я хочу купить лошадь, мне совершенно не нужно оценивать ценность 100 лошадей или всех лошадей в мире, чтобы вывести из этого критерий того, сколько я готов на нее потратить. Конечно же, мне понадобится суждение, относящееся к ценности только одной лошади. В каждом конкретном случае имеется внутреннее ограничение, на основании которого мы оцениваем ровно то количество блага, которого требует конкретная экономическая ситуация. Того, что в разных ситуациях мы способны выносить разные суждения, не следует бояться — это следует воспринимать как неизбежность. Представим себе владельца водяной мельницы, к которому одновременно обращаются с просьбами два его соседа. Один просит разрешения взять немного воды, другой хочет, чтобы мельник согласился с планом отвести воду от его мельницы. Если бы мельник имел право вынести в категории «вода» только одно ценностное суждение, то в обоих случаях он был бы обречен на неправильные решения. Если он считает воду просто «ценной», то будет вынужден отказать первому просителю в его совершенно невинной просьбе. Если он решил, что вода «не имеет ценности» — и точка, то не сможет отказать второму соседу и в результате серьезно пострадает. В жизни наш мельник вынесет, вполне правомерно, два различных ценностных суждения. Он посчитает, что немного воды не представляет ценности, и охотно разрешит первому соседу ее взять; он решит, что поток в целом имеет ценность, и запретит второму соседу его отводить.

Применение только что изложенных принципов приводит к разрешению внешнего противоречия, связанного с оценкой бесплатных благ, о котором мы говорили несколько выше. Бесплатные блага доступны в изобилии. Такие их количества, которые не настолько велики, чтобы подвергнуть опасности это изобилие, в соответствии с вышесказанным не должны иметь ценности. И это на самом деле так. Это доказывает эмпирический опыт повседневной жизни. Однако, если учитывать совокупность таких благ как единицу, которая настолько велика, что превосходит этот избыток, или же такую, которая составляет весь совокупный запас бесплатных благ в данной категории, то совершенно естественно — и опять-таки соответствует только что сказанному, — что эта совокупность благ должна иметь ценность. Именно это происходит, когда

формулируется суждение о том, что человек не может жить без воздуха и воды. Когда люди говорят так, они имеют в виду весь существующий воздух и всю доступную человечеству питьевую воду. И то, что они думают о ней как о присутствующей или отсутствующей единице, делает приписывание ценности этой единице совершенно логичным.

По совершенно очевидным причинам в повседневной жизни мы почти всегда имеем дело лишь с ограниченным количеством бесплатных благ, лишь с частью их совокупного запаса, и поэтому они обычно считаются не имеющими ценности. В реальности возможность для противоположного суждения возникает только в ходе академических дискуссий, подобных этой. Однако в некоторых редких и исключительных случаях имеется причина практического характера для оценки больших совокупностей бесплатных благ. В таких случаях часто выносятся решения в пользу наличия у них ценности. Например, поселяне, живущие в вековом лесу, вполне могут считать отдельное дерево бесплатным благом, не имеющим ценности. Но если предложить им уступить или срубить весь лес, от которого они зависят как от источника дров, то, разумеется, они высоко оценят его и назначат за него высокую цену. Приведем другой пример, который часто встречается на практике в современной Европе. Это случаи, связанные с контролем над источниками воды — полным или частичным. Стороны регулярно рассматривают совокупные запасы такого рода как имеющие ценность и стоящие дорого объекты. Несмотря на то что отдельный галлон (или 1000 галлонов) воды по-прежнему не имеют никакой ценности, за права на питьевую воду или на энергию воды во всем регионе запрашиваются и платятся огромные суммы. Такие примеры доказывают, что в основе упомянутой дискуссии о ценности и отсутствии ценности в случае различного количества бесплатных благ лежат не какие-то мелкие нюансы, а реальные проблемы экономической жизни.

Более ранние теории ценности не смогли предложить удачного решения проблемы, только что изложенной нами. Они справедливо отмечали, что оценка приводит к разным результатам тогда, когда оценивается категория в целом, и тогда, когда оцениваются отдельные образцы. Однако они не смогли понять, что имеют дело с различным использованием одного и того же принципа. Вместо этого они выдвинули тезис о существовании двух видов ценности. Один вид — это абстрактная категориальная ценность, которой обладает категория как таковая; другой вид — это конкретная ценность, которой обладают конкретные образцы и ограниченные количества благ в конкретных экономических ситуациях¹.

¹ *Rau. Volkswirtschaftslehre. 8. Aufl. I. Bd. §62*; это мнение разделяют многие другие авторы.

Я полагаю, что «абстрактная категориальная ценность» — крайне неудачное понятие. Ее просто не существует, если понимать ценность как нечто, имеющее реальное значение для человека в связи с благами. Любая существующая реально ценность — это конкретная ценность¹. Сама по себе принадлежность к какой-либо категории или виду дает благам лишь обладание характерными для этого вида объективными качествами, в том числе *способность приносить пользу*, свойственную этому виду. Однако этого недостаточно, чтобы служить основанием какого бы то ни было значения с точки зрения благополучия человека, даже *in abstracto** и применительно к «абстрактному среднестатистическому человеку». Реальное значение всегда предполагает, что благополучие человека зависит от данного блага, и эта зависимость, в свою очередь, предполагает, как мы уже знаем, определенную редкость этих благ. Но эта последняя характеристика в принципе не может относиться к виду благ как таковому, она возникает только в ситуации, где этот вид «редок». Например, когда я говорю о «питьевой воде», я не могу быть уверен в истинности какого бы то ни было утверждения, за исключением утверждения о том, что она способна утолять человеческую жажду. Но то, *зависит ли* от нее утоление жажды, это вопрос, ответ на который, даже применительно к «абстрактному среднестатистическому человеку», определяется ответом на другой вопрос, который звучит так: «Имеет ли этот человек воду в изобилии?»

В зависимости от конкретных обстоятельств питьевая вода иногда имеет значение для человека, а иногда — не имеет. В этих обстоятельствах утверждение о том, что любая питьевая вода как таковая должна иметь значение и обладать ценностью, представляет собой недопустимое обобщение. Об этом можно говорить *только в том смысле*, что «категория под названием „питьевая вода“» обладает ценностью, и то если понимать под категорией весь существующий запас питьевой воды или как минимум весь запас питьевой воды, находящийся в нашем распоряжении. Однако следует отметить, что «вся существующая вода» или «вся находящаяся в распоряжении вода» — это конкретное количество воды, которое обязано своей ценностью не только качествам категории «вода», но и тому обстоятельству, что в силу его большой величины от этого количества нельзя безболезненно отказаться. Из всего этого можно сделать два вывода. Во-первых, ценность вида в целом — это обычная конкретная ценность; во-вторых, нет оснований приписывать каждому отдельному экземпляру какого-либо вида

¹ Уже сформулировано у Шеффле (*Schäffle*. Das gesellschaftliche System. 3. Aufl. I. Bd. S. 171).

* Вообще, отвлеченно (лат.). — Прим. науч. ред.

ту ценность, которую, строго говоря, можно приписать виду как совокупности всех его экземпляров. В этом состоит ошибка теоретиков, сформулировавших понятие «абстрактной категориальной ценности». Они были, скорее всего, введены в заблуждение той двусмысленностью, которая всегда связана с употреблением термина «категория в целом». Если я говорю, что «категория в целом имеет ценность», то это может в равной степени означать и что я имею в виду *всю воду в совокупности*, и что я имею в виду *каждую из капель воды*.

Поскольку в первом смысле утверждение справедливо, то, хотя во втором смысле оно оказывается ложным, возникла неверная практика приписывания «абстрактной категориальной ценности» и всей воде, и каждой капле воды.

Отдельные утверждения некоторых приверженцев этой теории содержат признание того, что абстрактная категориальная ценность не является реальной ценностью. Вот, к примеру, утверждение Вагнера, что оценка, приписывающая благу абстрактную ценность, «не обязательно вызывает желание приобрести или хранить это благо»¹. Здесь, безусловно, содержится не прямое признание того, что ценность этой категории не основана на ее реальной значимости для благополучия человека, поскольку в противном случае люди были бы вынуждены изменить свои действия в соответствии с этим. На самом деле единственное, что дает благам их принадлежность к какому-либо виду, это способность приносить пользу, которая присуща этому конкретному виду благ. Категориальная ценность, которая возникает исключительно в силу принадлежности к категории, — не более чем иное название полезности. Следует или нет включать это второе название в обиход экономической науки — вопрос терминологического удобства. По моему мнению, есть много серьезных причин, чтобы дать на этот вопрос отрицательный ответ. В качестве синонима «полезности» «абстрактная категориальная ценность» избыточна; если использовать этот термин вместо «полезности», то он в силу своей двусмысленности будет приводить к путанице и ошибкам. Если он не нужен нам в целях экономической теории, лучше совсем отказаться от него. Это не составит труда, так как он был привит на ствол языка экономической науки как некий искусственный побег с дерева абстрактной схоластики.



¹ Wagner A. Grundlegung der politischen Ökonomie. 2. Aufl. S. 52. Чтобы приведенный тезис был абсолютно верен, этому выдающемуся исследователю нужно было бы пойти чуть-чуть дальше, если мне будет позволено так сказать. С моей точки зрения, реальная ситуация, на которой основано представление об абстрактной категориальной ценности, не просто не побуждает нас к действию во всех случаях: она вообще не побуждает нас к действию.

Глава III

ВЕЛИЧИНА ЦЕННОСТИ. УНИВЕРСАЛЬНЫЙ ПРИНЦИП. ЗАКОН ПРЕДЕЛЬНОЙ* ПОЛЕЗНОСТИ

Когда мы стремимся к тому, чтобы установить принцип, управляющий ценностью благ, мы вступаем на поле, где находится главная задача экономической теории, в том месте, где нас ждут наибольшие трудности. Эти трудности связаны с особым сочетанием обстоятельств. В то же время верный принцип формулируется, можно сказать, сам собой. Если ценность — это значение благ для благополучия человека, и если это значение основано на том, что распоряжение этими благами дает какой-то выигрыш, то понятно, что величину ценности должен определять тот выигрыш в благополучии, который зависит от данного блага. Благо будет обладать высокой ценностью, если от него зависит важное для нашего благополучия преимущество; оно будет иметь низкую ценность, если от него зависит лишь незначительный выигрыш в благополучии.

В то же время в мире экономической теории можно найти факты, которые, казалось бы, опровергают это наиболее очевидное и естественное объяснение. Всем известно, что в практической хозяйственной жизни драгоценные камни имеют высокую ценность, блага типа железа и хлеба — скромную ценность, а воздух и вода вообще не имеют никакой ценности. Но всем известно также, что жить без воздуха и питьевой воды невозможно и что хлеб и железо чрезвычайно важны для нашего благополучия в то время, как драгоценные камни удовлетворяют прежде всего наше желание украшать себя, которое имеет весьма второстепенное значение для благополучия человека. Предположим, что человек разделяет принцип, в соответствии с которым величина ценности определяется важностью вклада соответствующего блага в благополучие. Разумеется, он будет ожидать, что драгоценные камни имеют малую ценность, хлеб и железо — большую, а самую большую — воздух и вода, в то время как на практике дела обстоят диаметрально противоположным образом.

Этот вне всякого сомнения удивительный феномен стал для теории ценности камнем преткновения. Высочайшая полезность и минимальная ценность — что за странный парадокс! Причина, по которой эта ситуация не была корректно описана и объяснена, заключается в гос-

* Бём-Баверк использует слово *Grenznutzen* — граничная полезность. — Прим. перев.

подсвоявшем долгое время смешении полезности и «потребительной ценности». Если (ошибочно) приписать высокую «потребительную ценность» железу и низкую — бриллиантам, то удивляться можно лишь тому, что «меновая» ценность этих благ устанавливается на основании совершенно иного принципа. Но это, конечно, лишь способ по-другому назвать это противоречие, который ничуть не смягчает его остроты. В попытках искусно закамouflировать это противоречие недостатка не было. Все они провалились. В связи с этим нетрудно понять, почему от Адама Смита и до наших дней бесчисленные теоретики впадали в отчаяние, пытаясь объяснить сущность и меру ценности через благополучие человека. Поэтому они и цеплялись за другие способы объяснения этого феномена, например, с помощью труда, рабочего времени, производственных издержек, «трудности в приобретении», «сопротивления природы человеку» и т.п. Однако, поскольку они были не в состоянии полностью избавиться от ощущения, что между ценностью благ и их влиянием на благополучие человека должна существовать какая-то связь, они отмечали отсутствие гармонии между полезностью и ценностью, но считали его странным парадоксом, *contradiction economique* (экономическим противоречием).

В следующей главе я представляю доказательство того, что предшествовавшая теория ценности напрасно рассталась с наиболее естественным объяснением. Как правило¹, *мера пользы, зависящей от какого-либо блага, на практике является также мерой ценности этого блага*. Все, что нам нужно для того, чтобы убедиться в истинности этого утверждения, это трезвый и казуистический* подход к изучению того, какая именно выгода для нашего благополучия зависит от данного блага в конкретной ситуации. Я намеренно употребил слово «казуистический»: собственно, вся теория субъективной ценности представляет собой казуистическое рассмотрение вопросов о том, сколько, с точки зрения нашего благополучия, зависит от конкретного блага и когда и при каких обстоятельствах эта зависимость проявляется. Замечательно, что обычный человек не делает ошибок, когда занимается

¹ В этом месте в первом издании я использовал слово «повсюду» [*überall*]. Это слово верно, если слово «польза» [*Nutzen*] используется в широком смысле «вклада в благосостояние». Однако в одном очень узком смысле и применительно к очень незначительной группе исключительных случаев это слово не вполне верно. Я специально упоминал об этих случаях в моих предыдущих работах. Поскольку я не хочу опираться на тезисы неуниверсального характера, я отдаю предпочтение данной формулировке и оставляю за собой право обсудить характер и значение этих исключительных случаев, а также их связь с основным правилом ниже. См. с. 281 и сл.

* Имеется в виду казуистика и как метод исследования проблемы путем разбиения ее на множество мелких классов и случаев, и как рассмотрение конкретных прецедентных случаев, «казусов» в их связи с общими принципами. — *Прим. перев.*

такого рода казуистикой. Он очень редко совершает ошибки, а принципиальных ошибок не делает вообще. Он может ошибаться, принимая бриллиант за стекло, и соответственно приписывать ему очень низкую ценность, но его невозможно ввести в принципиальное заблуждение в том, что касается, к примеру, ценности питьевой воды. Это означает, что то обстоятельство, что человек не может жить без воды, не может заставить обычного человека вынести ошибочное суждение о том, что в силу этого каждая кварта воды, текущей из крана у него на кухне, является сокровищем огромной ценности и плата в 1000 гульденов слишком низка для такого сокровища. Наша задача будет состоять в том, чтобы изучить опыт казуистики в повседневной жизни и выявить правила, которые обычные люди бессознательно применяют с такой уверенностью. Тогда мы будем использовать их не менее уверенно, но гораздо более осознанно.

Как правило, в случаях, когда рост нашего благополучия зависит от некоего блага, этот рост благополучия заключается в удовлетворении *потребности*¹. Из этого правила есть несколько не очень существенных исключений, но мы пока не станем ими заниматься. Правильное казуистическое решение проблемы того, сколько зависит от данного блага с точки зрения роста благополучия данного человека, на практике сводится к ответам на два дополняющих друг друга вопроса.

1) Какая из нескольких или многочисленных потребностей зависит от данного блага?

2) Насколько важна эта потребность или, точнее, ее удовлетворение?

¹ В задачу этой книги не входит анализ такой важной теории, как теория потребностей, *ex professo*. Я полагаю, что мне будет достаточно общеупотребительных терминов и понятий, чтобы дать все необходимые разъяснения. Я не собираюсь уделять этой теме больше места, чем это необходимо для моих целей. Разработка теории потребностей — это очень важная и нужная задача, и современной монографии на эту тему очень не хватает. Конечно, необходимо упомянуть о книге Франца Чугела (*Čubel. Zur Lehre von den Bedürfnissen*. Innsbruck, 1907), который проявил большое усердие и изобретательность, а также получил некоторые объективно ценные результаты. Однако, к сожалению, некоторые незначительные недостатки привели к тому, что эту обладающую многочисленными достоинствами книгу трудно читать. Я бы упомянул о чрезмерном педантизме и схематичности автора, а также о тяжеловесности его формулировок, объясняющихся его стремлением к абсолютному совершенству; но главное, конечно, — это его страсть к выдумыванию новых, не слишком удачных и довольно безвкусных оборотов речи. Появившаяся недавно монография Людвиг-Йозефа Brentano (*Brentano. Versuch einer Theorie der Bedürfnisse // Sitzungsberichte der königlichbayrischen Akademie der Wissenschaften. Philos.-philolog. Klasse, 1908. 10. Abhandl.*) не произвела на меня впечатления, и, вероятно, я в этом не одинок. Brentano собрал довольно поверхностную, но интересную и поучительную коллекцию примеров, однако, по моему мнению, ему совершенно не удалось дать читателю как раз то, чего мы вправе ожидать от теории потребностей. Он прекрасный «полевой исследователь», но, по моему мнению, глубокий теоретический анализ не относится к его сильным сторонам.

Для удобства начнем со второго вопроса.

Общеизвестно, что важность наших потребностей может очень сильно различаться. Степень этой важности принято определять тяжестью отрицательных последствий для нашего благополучия, которые восследуют, если соответствующие потребности не будут удовлетворены. Таким образом, мы считаем крайне важными те потребности, неудовлетворение которых приведет к нашей смерти. Мы считаем чуть менее важными те потребности, неудовлетворение которых вызовет серьезный и долговременный ущерб для нашего здоровья, нашей чести, нашего спокойствия. Еще ниже на шкале расположены потребности, связанные с более преходящими горестями, невзгодами и лишениями. В самом низу располагаются потребности, неудовлетворение которых приносит лишь легкий дискомфорт или представляет собой отказ от какого-то незначительного для нас удовольствия. В соответствии с этим можно построить прогрессию или же ранжированную шкалу потребностей с точки зрения их важности. Конечно, для разных людей шкала будет разной, в зависимости от индивидуальных физических и духовных склонностей, образования и т.п., формирующих самые разнообразные потребности. Даже потребности одного и того же человека в разное время будут сильно различаться. Однако любой человек, занимающийся практическим хозяйствованием, должен будет более или менее ясно представлять себе собственную шкалу потребностей, если он желает разумно распорядиться своими ограниченными средствами. Некоторые теоретики даже пытались сконструировать такую ранжированную шкалу на основании «объективных» и неангажированных научных соображений¹.

Это было бы очень простым делом, если бы не двусмысленность самого выражения «ранжирование потребностей». Это выражение может подразумевать ранг и последовательность *категорий потребностей*, или же оно может иметь в виду *конкретные потребности*, то есть индивидуальное осознание человеком собственных потребностей. Две соответствующие проранжированные шкалы будут сильно отли-

¹ Недавно Brentano (Op. cit. S. 11ff.) предпринял попытку каталогизировать потребности по важности того влияния, которое они обычно оказывают на людей. Некоторые результаты его исследований производят довольно странное впечатление. Например, на своей эмпирической шкале потребностей он отводит «потребности в том, чтобы обеспечить будущее», более низкую позицию, чем «потребности в радости», но более высокую, чем «потребности в выздоровлении». Эти странные результаты частично объясняются тем, что он неудачно выбрал группы потребностей для сравнения, частично — тем, что они сгруппированы таким образом, что это не соответствует основному принципу, положенному в основу классификации, но в основном — самой по себе попыткой установить иерархию типов. Эта попытка создала ему всевозможные трудности. Их причины обсуждаются на следующих страницах этой книги. Как представляется, Brentano в недостаточной степени учел эти трудности в том, что касается содержания, и практически проигнорировал в том, что относится к форме изложения.

чатся друг от друга. Если с точки зрения их важности для благополучия человека по классам распределяются категории потребностей, нет сомнений, что в наиболее значимый класс попадет потребность в пище; в чуть более низкий по рангу класс будут включены потребности в крове и одежде. Такие потребности, как потребность в табаке, алкоголе или музыке, попали бы в значительно более низкие классы. Наконец, желание украсить себя и ему подобные желания оказались бы в самом низу такой шкалы.

Ранжирование конкретных потребностей, однако, привело бы к совершенно иным результатам. Ведь внутри каждой категории потребностей отдельные потребности неравны и имеют неодинаковое значение. Возьмем, например, человека, который неделю не ел и находится на грани голодной смерти. Его потребность в пище гораздо сильнее, чем у сидящего за обеденным столом, который только что доел второе блюдо и с удовольствием съест третье. Эта разница полностью меняет подход к вопросу о ранжировании конкретных потребностей отдельного индивида и порождает куда большее разнообразие, чем при ранжировании категорий потребностей. На шкале, проранжированной по категориям, общая «потребность в пище» стояла гораздо выше потребности в табаке, алкоголе, украшениях и т.п. Но вот мы обращаемся к конкретным потребностям отдельного человека, и потребности, принадлежащие к разным категориям, начинают перемешиваться. Разумеется, самые важные потребности, принадлежащие к важнейшим категориям, займут первые места. Но менее важные потребности, относящиеся к этим категориям, часто будут уступать места конкретным потребностям более низких категорий. Иногда «отстающие» из высших категорий будут иметь более низкий ранг, чем лидеры из категорий более низкого ранга. Это как сравнивать европейские горные цепи: Швейцарские Альпы, Пиренеи, Судетские горы, Гарц. Одно дело — распределить эти горы по высоте, учитывая каждый регион в целом, и совсем иное — ранжировать по высоте отдельные вершины. Если брать горы в целом, то Швейцарские Альпы выше, чем Пиренеи, которые, в свою очередь, ниже, чем Судеты, а горы Гарца ниже всех прочих. Но если сравнивать отдельные вершины, то многие пики Швейцарских Альп окажутся ниже некоторых вершин в Пиренеях, а некоторые из последних уступают по высоте отдельным вершинам Гарца.

Встает вопрос: какую шкалу следует использовать при оценке благ, когда нам нужно установить важность зависящих от данных благ потребностей: шкалу категорий или шкалу конкретных потребностей?

Оказавшись на этом перекрестке, где впервые возникает возможность ошибки, старая теория выбрала неверный поворот. Она выбрала шкалу категорий потребностей. На этой шкале категория под названи-

ем «потребность в пище» занимает очень высокое место, а категория «потребность в украшениях» — очень низкое. На основании этого старая теория ценности сделала вывод, что хлеб имеет высокую «потребительную ценность», а драгоценные камни — очень низкую. После чего, разумеется, теоретики были поражены тем, что в реальности дело обстоит ровно наоборот.

Это неверное решение. Правильный, казуистический подход должен быть следующим. С помощью имеющегося у меня куска хлеба я вполне могу утолить конкретное чувство голода, как только его почувствую. Но я не смогу удовлетворить с его помощью совокупность всех имеющихся и возможных, настоящих и будущих мук голода, всех настоящих и будущих appetitов, которые составляют категорию под названием «потребность в пище». Поэтому явно неразумно, выясняя важность возможного вклада этого хлеба в мое благополучие, измерять его на основании того, большое или малое значение имеет эта общая совокупность. Такой подход можно было бы сравнить с поведением человека, который, отвечая на вопрос о высоте горы Каленберг, сообщает данные о средней высоте Швейцарских Альп. Собственно говоря, в реальности никому не придет в голову обожествлять каждый кусок хлеба как дающее жизнь сокровище высшего порядка. Никто не прыгает от счастья от того, что он сохранил свою жизнь, потратив два гроша на булку; точно так же никто не будет осуждать соседа за то, что он подверг свою жизнь ненужному риску, легкомысленно отдав кусок хлеба бродяге, дав ему зачерстветь или, о ужас, скормив его собаке! Однако люди именно так и поступали бы, если бы приписывали каждому *экземпляру* какой-либо категории благ то же значение, что и самой *категории* «потребность в пище», удовлетворение которой на самом деле является вопросом жизни и смерти.

Итак, понятно, что оценка благ не имеет ничего общего с последовательностью, в которой можно ранжировать категории потребностей, и что она связана исключительно с ранжированием конкретных потребностей. Чтобы извлечь из этого заключения все возможное, следует прояснить несколько деталей, относящихся к этой ранжированной шкале, в частности необходимо подвести под нее более серьезную базу.

Большинство наших потребностей делимы в том смысле, что они могут быть удовлетворены частично. Будучи голоден, я не стою перед альтернативой либо полностью насытиться, либо умереть голодной смертью. У меня есть возможность просто перекусить; возможно, позже я поем еще один или даже два раза, а может быть, мне придется удовольствоваться первым, частичным утолением голода. Значение такого частичного удовлетворения какой-либо потребности для моего благополучия отличается от полного удовлетворения той же самой

потребности: оно меньше. Даже одного этого обстоятельства было бы в определенной степени достаточно для возникновения ранее упомянутого феномена: того, что в пределах одной категории потребностей конкретные личные потребности (включая «частичные» потребности) имеют разное значение. Однако есть и второе обстоятельство, связанное с этим. Опыт человечества учит нас, что многократное повторение чего-либо приятного начиная с определенного момента приводит к уменьшению удовольствия, которое в конце концов превращается в свою противоположность и начинает вызывать отвращение; это свойство широко известно и заложено чрезвычайно глубоко в природе человека. Каждый по собственному опыту знает, что во время банкета четвертая или пятая перемена блюд вызывает гораздо меньший аппетит, чем первая, и что к тому моменту, как банкет заканчивается, сама мысль о том, чтобы что-то съесть, начинает внушать ужас. Похожие чувства могут возникать во время концерта, лекции, прогулки или игры, если они продолжаются слишком долго. То же самое можно сказать практически обо всех физических и духовных удовольствиях¹.

Чтобы выразить суть этих привычных вещей на языке экономической теории, можно сформулировать следующий тезис. Обычно конкретные делимые потребности, к которым в основном относятся наши желания, или же следующие друг за другом частичные акты удовлетворения одной и той же потребности посредством равного количества одного и того же блага имеют *неодинаковое значение, и это значение обычно последовательно стремится к нулю*. Этот принцип объясняет многие утверждения, которые мы сформулировали ранее. Во-первых, он показывает, каким образом внутри одной и той же категории потребностей могут содержаться конкретные потребности и частичные потребности, обладающие разным уровнем значимости. На самом деле это не просто *может* происходить — это *должно* происходить, поскольку это, так сказать, органический императив, связанный с очевидной особенностью делимых потребностей, каковыми по большей

¹ Как хорошо известно, эти взгляды были усвоены экономистами в виде «закона убывающей полезности по Госсену». Те, кого интересуют предшественники Госсена, параллельные его исследованиям усилия в других областях знания, а также вопрос об истинности или ложности закона Госсена, его границы и исключения из него, его более глубокие психологические и физиологические основания, могут обратиться ко многим авторам, включая Оскара Крауса (*Kraus. Zur Theorie des Wertes, eine Bentham-Studie*. Halle, 1901. S. 41ff.), Чугела (*Lehre von den Bedürfnissen*). S. 232ff.) и Brentano (*Versuch einer Theorie der Bedürfnisse*). S. 40ff.). Мне нет нужды вдаваться в подробности, поскольку для моей теории ценности имеет значение только та безусловно верная центральная мысль, которая содержится в законе Госсена. С точки зрения моих целей существование исключений, например первоначальной фазы удовлетворения, испытываемого в первый раз, «альтруистических» потребностей, одержимости коллекционера и т.п., не имеет значения. Однако я учел эти моменты, так как я считаю закон Госсена верным для большого класса ситуаций, но не абсолютно универсальным.

части и являются наши потребности. Во-вторых, он объясняет, почему даже внутри наиболее важных категорий существует градация потребностей от самых важных до совсем неважных. Единственное реальное различие между более важными и менее важными категориями состоит в том, что «пики» первых выше, так сказать. Основание находится на одном и том же уровне для всех категорий. Наконец, этот принцип объясняет то, что представляет собой не просто *вероятность*, как мы говорили ранее, а регулярный, обычный и органически необходимый феномен. Я имею в виду то обстоятельство, что, хотя категория в целом может занимать очень высокое место на шкале сравнительной важности, отдельные конкретные потребности из этой категории могут находиться ниже отдельных конкретных потребностей из категории, которая в целом занимает более низкое место на этой шкале. Всегда будут существовать бесчисленные отдельные потребности в пище, которые будут менее интенсивны, чем некоторые конкретные потребности из малозначимых категорий, таких как потребность в украшениях, танцах, табаке, канарейках и т.п.

Если попытаться изобразить типичный случай классификации наших потребностей в виде схемы, то такая схема, на основании всего вышесказанного, будет выглядеть примерно так¹.

<i>I</i>	<i>II</i>	<i>III</i>	<i>IV</i>	<i>V</i>	<i>VI</i>	<i>VII</i>	<i>VIII</i>	<i>IX</i>	<i>X</i>
10	—	—	—	—	—	—	—	—	—
9	9		—	—	—	—	—	—	—
7	7	7	7	—	—	—	—	—	—
6	6	6	—	6	—	—	—	—	—
5	5	5	—	5	5	—	—	—	—
4	4	4	4	4	4	4	—	—	—
3	3	3	—	3	3	—	3	—	—
2	2	2	—	2	2	—	2	2	—
1	1	1	1	1	1	—	1	1	1
0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

В этой таблице римские цифры от I до X обозначают различные категории потребностей и их ранг в нисходящем порядке. Номер I представляет наиболее важную категорию потребностей — скажем, потребность в пище. Номер V представляет какую-нибудь категорию средней

¹ См.: *Menger. Grundsätze der Volkswirtschaftslehre*. Wien, 1871. S. 93. [*Менгер К.* Основания политической экономии // Менгер К. Избранное. М.: ИД «Территория будущего», 2005. С. 137.]

значимости — например, потребность в спиртных напитках, а X обозначает ту категорию потребностей, которые имеют минимальную значимость. Арабские цифры от 1 до 10 обозначают те конкретные и частичные потребности, которые встречаются внутри этих категорий. Цифра указывает на относительный ранг данной потребности; ранг 10 соответствует максимально возможному значению, ранг 9 — следующему за ним и так далее до 1, которая обозначает ту потребность из всех существующих, чье значение минимально. Таблица наглядно демонстрирует, что чем важнее категория, тем больше та максимальная важность, которой может достичь конкретная потребность, принадлежащая к этой категории. В то же время она показывает, что важность потребностей внутри категории постепенно убывает вплоть до нуля. Категории IV и VII представляют собой исключение, поскольку в них отсутствуют некоторые члены последовательности. Они являются примером тех относительно редких категорий, где, по техническим причинам, следующие друг за другом акты удовлетворения частичных потребностей либо отчасти, либо полностью невозможны, то есть тех, где потребность удовлетворяется полностью либо не удовлетворяется вообще. Например, одна печь настолько полно удовлетворяет мою потребность в отоплении, что вторая мне просто не нужна. Наконец, наша таблица иллюстрирует следующий важный момент. В самой важной категории (I) минимальный ранг конкретных потребностей составляет 1, и в то же время практически во всех менее важных категориях имеются конкретные потребности, ранг которых выше единицы¹.

Теперь мы обратимся к другому (первому) из двух принципиальных вопросов, сформулированных на с. 227. Этот вопрос таков: какая из нескольких или многочисленных потребностей зависит от данного блага?

Такого вопроса не могло бы возникнуть, если бы условия экономической жизни были настолько просты, что каждой отдельной потребности соответствовало отдельное благо. Если данное благо подходит для удовлетворения единственной конкретной потребности и если в то

¹ Чтобы рассеять непонимание, которое, возможно, возникло, несмотря на все принятые мной предосторожности, я хотел бы специально подчеркнуть, что нисходящая шкала, представленная в таблице арабскими цифрами от 10 до 1, не означает ничего, кроме того, что каждая конкретная потребность, обозначенная какой-то цифрой, имеет меньшую значимость или интенсивность, чем любая потребность или потребности, обозначенные большими цифрами или цифрой. Эта последовательность цифр никоим образом не указывает на степень, в которой значимость потребности с более низким цифровым обозначением превышает значимость потребности, обозначенной более высокой цифрой. В мои намерения совершенно не входило утверждать, что потребность, обозначенная цифрой 6, в три раза важнее потребности, обозначенной цифрой 2, или что потребность, обозначенная цифрой 9, значима ровно настолько, насколько значима сумма потребности 6 и потребности 3.

же самое время это благо — единственное в своем роде или по крайней мере единственное из доступных, то совершенно ясно, что от возможности распоряжаться этим благом зависит удовлетворение той единственной потребности, удовлетворению которой может служить это благо. Но на самом деле обычно в жизни все не так просто. Наоборот, как правило, все довольно сложно, причем имеются сложности двух типов. Во-первых, в норме одно и то же благо обычно подходит для удовлетворения нескольких конкретных потребностей, которые отличаются друг от друга по степени важности. Во-вторых, часто бывают доступны многочисленные экземпляры одного и того же вида благ, и, таким образом, то, что какой-то один экземпляр используется для удовлетворения важной потребности, а какой-то другой — для удовлетворения несущественной нужды, является результатом случайного выбора. Приведем простейший пример. Пусть во время охоты вся еда, которая у меня осталась, — это два батона хлеба. Один нужен мне, чтобы утолить собственный голод, а другой — чтобы накормить собаку. Совершенно ясно, что мое пропитание имеет для меня куда более важное значение, чем пропитание моего пса. Не менее ясно, что я могу произвольно выбрать, какой именно батон съесть самому, а какой — скормить собаке. И тут встает вопрос: «Какая из двух приведенных потребностей зависит от моего хлеба?»

Есть большой соблазн ответить, что это та потребность, для удовлетворения которой был предназначен конкретный батон. Однако легко понять, что такое решение неверно. Ведь это означает, что два батона должны иметь разную ценность, поскольку они предназначены для удовлетворения потребностей различного уровня значимости. В то же время не подлежит сомнению, что ценность двух одинаковых благ в одинаковых ситуациях должна быть совершенно одинаковой.

И здесь так же несложная казуистика приводит к искомой цели. Самый простой способ определить, какая из нескольких потребностей зависит от данного блага — это посмотреть, какая потребность не будет удовлетворена в отсутствие подлежащего оценке блага. Очевидно, что это и есть та потребность, которая от него зависит. Таким образом, легко доказать, что выбор вовсе не падает на ту потребность, которую произвольным образом избирает владелец блага. Он всегда будет падать на наименее важную из рассматриваемых потребностей, то есть из всех тех потребностей, которые в противном случае были бы удовлетворены с помощью совокупного запаса благ данного вида, включая оцениваемый экземпляр.

Очевидное и властное стремление к собственной выгоде заставляет каждого разумного экономического агента придерживаться определенного иерархического порядка при удовлетворении своих потреб-

ностей. Не бывает таких глупцов, которые тратят все доступные им средства на удовлетворение несущественных потребностей, без удовлетворения которых можно обойтись, и остаются без средств, предназначенных на самое необходимое. Каждый человек вначале будет использовать находящиеся в его распоряжении средства для удовлетворения своих наиболее важных потребностей. Потом он будет переходить к чуть менее важным потребностям, затем — к следующим по важности и так далее, так что на удовлетворение потребностей более низкого ранга выбор будет падать только тогда, когда все потребности более высокого ранга уже удовлетворены, а средства для удовлетворения потребностей еще доступны. Такие совершенно разумные правила соблюдаются даже тогда, когда предыдущий запас уменьшается всего лишь на один экземпляр. Это, конечно, препятствует выполнению плана, поскольку оказывается невозможно удовлетворить все запланированные потребности, и уменьшение количества актов удовлетворения становится неизбежным. Но, конечно же, разумный экономический агент постарается сделать так, чтобы это уменьшение затронуло наименее важный пункт. Это означает, что если происходит утрата какого-то блага, которое было предназначено для удовлетворения потребности высокого ранга, он не пожертвует этой потребностью и не будет цепляться за свой план, предусматривающий удовлетворение менее важных нужд. Вместо этого он в любом случае удовлетворит более важную потребность и оставит без удовлетворения ту, которую считает наименее важной из тех, которые планировал удовлетворить. Вернемся к примеру с охотником. Если охотник потеряет буханку хлеба, которой он планировал поужинать, он ни при каких обстоятельствах не будет подвергать себя риску голодной смерти и скармливать оставшуюся буханку собаке. Наоборот, он быстро изменит свои предыдущие планы, заменит потерянный батон, использует второй батон для более важного дела и перенесет тяжесть потери на менее важную потребность кормления пса.

Итак, со всеми запланированными потребностями, которые важнее, чем наименее важная из них, в результате потери одного «экземпляра» ничего не происходит, так как их удовлетворение гарантировано за счет замещения потери аналогичным экземпляром. Ничего не происходит с теми потребностями, которые еще менее важны, чем наименее важная из запланированных, поскольку их и не планировалось удовлетворять, вне зависимости от того, был бы или нет потерян этот «экземпляр». Единственная из потребностей, для которой что-то изменилось, — это наименее важная из тех, которые удовлетворялись до этого. Это и есть та «зависимая» потребность, которую мы искали.

Таким образом, наша цель достигнута. *Величина ценности блага определяется важностью наименее важной конкретной потребности (или частичной потребности) из тех потребностей, которые можно удовлетворить имеющимися запасами благ того же вида.* Итак, ценность определяется не максимальной степенью полезности данного блага и не средней полезностью благ данного вида, а той минимальной степенью полезности, ради которой в данной конкретной экономической ситуации было бы разумно потратить это благо или его эквивалент. Это довольно многословное описание положения дел, хотя и недостаточно многословное, чтобы быть совершенно точным. Однако, чтобы избежать многоречивости в будущем, когда нам будет нужно сослаться на эту минимальную полезность, находящуюся на границе того, что является рациональным с экономической точки зрения, мы последуем примеру Визера¹ и будем коротко называть ее экономической предельной полезностью данного блага. Соответственно закон величины ценности благ можно сформулировать так: *ценность блага определяется величиной его предельной полезности.*

Это центральный тезис нашей теории ценности, но этим его значение не исчерпывается. С моей точки зрения, это ключ к пониманию основных, максимально общих принципов, лежащих в основе поведения людей по отношению к благам. Он в равной степени распространяется на простейшие случаи и на сложнейшие ситуации, которыми наполнена экономическая жизнь современного общества. Повсюду мы видим людей, оценивающих блага на основании их предельной полезности и руководящихся в своих *действиях* результатами этой оценки. Поэтому учение о предельной полезности можно считать центральным не только для теории ценности, но и для всех объяснений экономического поведения человека и соответственно для всей области экономической

¹ Wieser. Über den Ursprung und die Hauptgesetze des wirtschaftlichen Wertes. Wien, 1884. S. 128. Джевонс использует выражения «конечная степень полезности» [*final degree of utility*] и «последняя полезность» [*terminal utility; terminal* (англ.) — конечный, терминальный; заключительный, последний; завершающий]. С этого времени в употребление вошел английский термин *marginal utility* (предельная полезность), который точно соответствует немецкому *Grenznutzen*. Менгер был первым, кто полностью сформулировал изложенный нами выше закон, но он не смог сделать это достаточно коротко и найти удачное терминологическое решение. В его книге (Op. cit. P. 98f. [Указ. соч. С. 141]) дана такая формулировка: «Соответственно в каждом конкретном случае из всех актов удовлетворения, обеспеченных посредством всего объема какого-либо блага, находящегося в распоряжении хозяйствующего индивида, только те, которые имеют для него наименьшую значимость, зависят от доступности данной конкретной порции из всего этого объема. Поэтому для него ценность любой порции из всего доступного ему объема блага равна значимости для него наименее значимого из актов удовлетворения среди тех, которые обеспечены всем имеющимся в его распоряжении объемом и достигаются посредством равных порций».

теории¹. Я не считаю это преувеличением и уверен, что всякий, кто владеет искусством наблюдения действительности, согласится с правоммерностью моего утверждения. Наблюдать за действительностью и верно истолковывать свои наблюдения — это искусство, иногда чрезвычайно непростое. В занятиях этим искусством нам будет весьма полезна теория ценности: в той степени, в какой наблюдаемое нами относится к области этой теории. В этой книге я намерен последовать собственному совету и начну с простейшего примера.

Пусть поселенец, чья хижина стоит в первозданном лесу вдали от торговых путей, только что собрал пять мешков зерна. Ему предстоит «растянуть» их до следующего урожая. Наш поселенец — педант, и он тщательно распланировал, что именно сделает с зерном. Один мешок необходим ему, чтобы не умереть с голоду до следующего урожая. Второй мешок позволит ему есть досыта и сохранить физическую форму. У него нет желания потреблять еще больше зерна в виде пирогов и сладких пудингов, но он очень желал бы добавить к своей мучной диете мяса. Поэтому он решает потратить третий мешок на корм цыплятам. Четвертый мешок пойдет на самогон. После того, как его скромные личные нужды удовлетворены, он собирается пустить последний мешок на корм ручным попугаям, чьи кунштюки забавляют его. Очевидно, что эти нужды имеют для него разное значение. Для того, чтобы выразить это математически, построим шкалу из 10 уровней значимости. В таком случае наш поселенец, несомненно, разместит сохранение своей жизни на уровне 10; он может приписать своему здоровью уровень 8, улучшению своего рациона — 6, удовольствию от алкоголя — 4 и, наконец, попугаям — максимально низкий уровень 1. А теперь представим себя на его месте и подумаем: какое значение для его благополучия имеет *один* мешок пшеницы?

Мы уже знаем, что самый простой способ это выяснить состоит в том, чтобы установить, какой потере с точки зрения полезности будет соответствовать утрата одного мешка зерна. Воспользуемся этой меркой. Очевидно, что если наш поселенец решит возместить потерю

¹ Даже когда люди действуют не эгоистически, а альтруистически, у них есть серьезное основание принимать во внимание предельную полезность. В таком случае это предельная полезность, которую блага, приносимые в дар другим, имеют для получателей. — Пожертвования и милостыня имеют место тогда, когда их значимость с точки зрения увеличения благополучия, измеренная через их предельную полезность, для получателя гораздо больше, чем для благотворителя. Обратное почти никогда не встречается. — Мне доставляет большую радость то, что мои взгляды, изложенные в данной книге, совпадают с результатами исследований такого выдающегося ученого, как Вальрас. В предисловии к «*Théorie de la Monnaie*» (1886. P. xif.) Вальрас выразил свою точку зрения на значение идеи «предельной полезности» для экономической теории и экономической практики, с которой я целиком и полностью согласен.

мешка за счет своей еды и тем самым поставит под угрозу свое здоровье и даже жизнь, но продолжит гнать самогон, кормить кур и держать попугаев, это означает, что он немного повредился в уме. По зрелом размышлении, у него есть только одна возможность. Наш поселенец использует четыре оставшихся у него мешка, чтобы удовлетворить наиболее важные группы потребностей, и откажется лишь от наименее важной, последней по значимости «предельной полезности». В данном случае это попугаи. То, есть у него пятый мешок или нет, означает для него в первом случае возможность развлечь себя содержанием попугаев, а во втором — отсутствие такой возможности. Эта несущественная полезность будет служить рациональным основанием для оценки ценности отдельного мешка из его запасов. И это значит — *каждого* из его мешков. Ведь, раз пять мешков одинаковы, поселенцу будет все равно, какой мешок он потерял: А или В, поскольку у него останется четыре мешка для удовлетворения его более важных потребностей.

Теперь предположим, что при тех же самых обстоятельствах у нашего поселенца есть только три мешка с зерном. Насколько высока будет для него ценность каждого мешка с зерном? На этот вопрос по-прежнему легко ответить. Если у нашего поселенца есть три мешка, он сможет удовлетворить три самых важных группы своих потребностей. Именно так он и поступит. Если у него будет два мешка, он ограничится удовлетворением двух самых важных групп потребностей и будет вынужден отказаться от третьей (от мяса). Обладание третьим мешком значит для него не больше и не меньше чем удовлетворение третьей по важности группы потребностей, то есть последней по счету из тех групп потребностей, которые обеспечиваются при совокупном запасе в три мешка. Говоря о «третьем мешке», мы имеем в виду не конкретный мешок, а любой из трех мешков, при условии, что есть еще два, чтобы «обеспечить ему тыл». Его оценка на иных основаниях, кроме его предельной полезности, противоречила бы реальной ситуации и была бы неверной.

Наконец, предположим, что при тех же условиях у нашего поселенца остался только *один* мешок зерна. Абсолютно ясно, что его нужно использовать для чистого выживания, для чего его как раз хватает, и что любой другой способ распоряжения им исключен. Не менее ясно, что если поселенец потеряет этот мешок, он будет не в состоянии поддерживать свое существование. Обладание им означает жизнь, его утрата означает смерть. Один-единственный мешок зерна имеет максимально возможное значение для благополучия поселенца. И снова оценка происходит в полном соответствии с принципом предельной полезности. Ведь высшая ценность, человеческая жизнь, оказывается

единственной ценностью и, в этом качестве, последней, *предельной* ценностью.

Все эти оценки в соответствии с предельной полезностью не носят академического характера. Наоборот. Никто не станет сомневаться, что наш поселенец всегда будет руководствоваться ими на практике. Предположим, что кто-то хочет купить у него зерно. Разумеется, каждый из нас на его месте был бы склонен продать *один из пяти мешков* относительно дешево, в полном соответствии с его малой предельной полезностью. Мы готовы были бы продать *один из трех мешков* только по значительно более высокой цене, в то время как *единственный, незаменимый мешок* мы бы не согласились продать ни за какую цену.

Давайте выйдем из леса и переместимся в водоворот высокоразвитой экономики. В ней ситуация определяется эмпирически привычным представлением о том, что ценность благ обратно пропорциональна их количеству. Чем больше благ данной категории доступно, тем меньше при прочих равных будет ценность отдельного экземпляра, и наоборот. Общеизвестно, что экономическая теория использовала это элементарное эмпирическое представление в своем учении о цене, чтобы сформулировать закон «спроса и предложения». Но это представление действует также совершенно независимо от обмена и цены. К примеру, насколько выше ценит коллекционер единственный существующий экземпляр, чем дюжину одинаковых экземпляров, относящихся к той же категории! Можно легко показать, что такого рода факты, находящиеся разнообразное подтверждение на практике, являются естественным следствием действия законов, находящихся в полном согласии с теорией предельной полезности. Чем более многочисленны экземпляры данной категории благ, тем полнее могут быть удовлетворены зависящие от них потребности и тем менее важны те последние, наименее существенные потребности, которые пока удовлетворяются, но оказались бы под угрозой, если бы был утрачен один-единственный экземпляр. Иными словами, чем больше экземпляров имеется в данной категории благ, тем ниже их предельная полезность, определяющая их ценность. И, наконец, если экземпляров какого-то блага настолько много, что после полного удовлетворения всех зависящих от них потребностей остаются такие экземпляры, для которых нельзя найти никакого разумного применения, то предельная полезность равна нулю и эти блага не имеют ценности.

Теперь у нас есть совершенно логичное объяснение того, что на первый взгляд кажется таким удивительным — почему такие бесполезные вещи, как жемчуг и бриллианты, имеют такую высокую ценность, в то время как такие гораздо более полезные вещи, как хлеб и железо, имеют куда более низкую ценность, а вода и воздух не имеют никакой

ценности. Дело просто в том, что жемчуг и бриллианты доступны в настолько малых количествах, что потребность в них удовлетворяется только в очень небольшой степени. В результате удовлетворение этой потребности «опускается» только до того уровня, на котором конечная, или предельная, полезность, все еще относительно высока. С другой стороны — к счастью, — хлеб и железо, воздух и вода в норме доступны в таком большом количестве (особенно богатым людям, которые в состоянии покупать жемчуг и бриллианты), что удовлетворение всех тех, гораздо более важных нужд, которые зависят от них, гарантировано. Кроме того, те потребности, которые зависели бы от доступности одного экземпляра такого блага или от его конкретного ограниченного количества, либо совершенно незначительны, либо их нет вовсе. Разумеется, в ненормальных условиях, таких как осада города или путешествие по пустыне, хлеб и вода могут стать редкостью. В этом случае ограниченного предложения перестает хватать для удовлетворения важнейших конкретных потребностей в пище и питье, что вызывает увеличение предельной полезности и резкий рост ценности обычно столь скромно оцениваемых благ, — в полном соответствии с нашим принципом. Это заключение, к которому мы пришли логическим путем, находит подтверждение в вошедших в поговорку чудовищных ценах на самые скромные продукты и напитки, которые устанавливаются в таких обстоятельствах¹. Итак, теперь можно вернуться к тем фактам, которые на первый взгляд, казалось бы, опровергают, что величина ценности зависит от величины зависящей от нее полезности. И — о чудо! — вместо того, чтобы противоречить теории, они блестяще подтверждают ее!

Пока мы рассматривали относительно простые случаи. Но в повседневной жизни часто встречаются запутанные экономические ситуации, которые теоретику гораздо сложнее объяснить, несмотря на то что обычные люди с легкостью с ними справляются². Решение связанных с ними проблем полностью зависит от правильного определения, какой величины достигает предельная полезность при данных условиях. С этой целью можно применить следующий общий рецепт, относи-

¹ На это можно возразить, что единственный вывод, который можно из этого сделать, состоит в том, что эти высокие цены указывают на то, что «объективная меновая ценность» увеличилась, а субъективная потребительная ценность осталась неизменной. Однако то, что за какой-то товар запрашивают и платят высокие цены, предполагает его высокую субъективную оценку, о чем будет более подробно сказано в следующей главе. В то же время готовность, с которой мы обычно раздаем такие вещи, как питьевая вода, явно указывает на то, что даже с субъективной точки зрения мы не придаем особой ценности вещи, с которой мы расстаемся с такой легкостью.

² Читателя, которого интересует связь теории и практики в сфере оценки, мы отсылаем к с. 315 и сл.

тельно которого можно быть уверенным, что он обеспечивает решение всех сложных проблем с ценностью. Экономическое положение человека, который делает оценку, нужно учитывать в двух отношениях. Во-первых, благо, подлежащее оценке, нужно представить себе в качестве части запаса благ, принадлежащего данному экономическому субъекту, и оценить его с точки зрения потребности наиболее низкого ранга из тех, которые при этом будут удовлетворяться. Во-вторых, следует представить себе, что это благо утрачено, и сделать новую оценку того, насколько низкого ранга потребность будет удовлетворяться в этом случае. В результате этих двух действий выявится уровень потребностей, которые перестанут удовлетворяться. Конечно, это будет самая низкоуровневая из тех потребностей, которые может удовлетворить данное благо. Этот минимальный уровень и указывает на ту предельную полезность, которая определяет оценку блага¹.

Один из способов использования этой формулы чрезвычайно поучителен и обладает некоторым теоретическим значением. Из него следует, что иногда для оценки блага достаточно учитывать значение только одной конкретной потребности, а иногда такая оценка связана со значением многих конкретных потребностей, которые следует рассматривать в совокупности. По самой природе вещей уровень зависящих от оцениваемого блага потребностей может быть очень разным в зависимости от свойств вещей, подлежащих оценке. Когда оценивается один экземпляр из категории скоропортящихся благ, например, пищи, предельная полезность в норме будет относиться только к одной конкретной потребности или даже к частичной потребности. Если,

¹ Есть два основных типа случаев, которые заставляют человека делать оценку. В случаях первого типа он расстается с каким-то благом, то есть дарит его, меняет или использует так, что от него ничего не остается. В случаях другого типа он приобретает какое-то благо. На первый взгляд, в первом и во втором типе случаев его рассуждения различаются. Благо, которым он уже обладает, оценивается по уровню того *лишения*, которое он испытывает, т.е. его ценность определяется исходя из конечного (находящегося наиболее низко на шкале) акта удовлетворения тех потребностей, которые были бы обеспечены при его наличии. Напротив, то благо, которым он еще не владеет, оценивается по тому *дополнительному увеличению* полезности, которое влечет за собой его приобретение; это значит, что его ценность определяется наиболее важным из тех актов удовлетворения потребности, которые данный человек был не в состоянии удовлетворить в предшествующей ситуации, то есть тогда, когда он не обладал этим благом. Разумеется, оба метода оценки приводят к одному и тому же результату, так как конечная или наименьшая потребность, чье удовлетворение обеспечивается за счет *наличия* какого-то конкретного блага, всегда совпадает с первой потребностью, которая перестает удовлетворяться в *отсутствии* этого блага. Штольцман осудил предложенную мной «отмычку» как неуниверсальную. Его многословные и ошибочные нападки частично повторяют некоторые первоначальные замечания Визера. Я отложу их обсуждение до того момента, когда этот повод можно будет одновременно использовать для решения другой сложной проблемы. Читатель может узнать об этом из экскурса VII [см. наст. изд., с. 689—720].

с другой стороны, мы оцениваем благо длительного пользования, которое можно многократно применять с пользой, или относительно большое количество благ, рассматриваемых в совокупности, тогда уровень потребностей, удовлетворение которых зависит от данного блага, будет, естественно, состоять из большого количества конкретных потребностей. При некоторых условиях их может быть чрезвычайно много. Например, от обладания (или необладания) роялем или 10 бочками вина будут зависеть сотни музыкальных или гурманских удовольствий, которые и в том и в другом случае нужно учитывать в совокупности при оценке соответствующих благ.

В таких случаях при определенных обстоятельствах возникает еще один феномен, который на первый взгляд может показаться странным, но при более пристальном рассмотрении находит совершенно естественное объяснение. Может случиться так, что оценка относительно большого количества какого-то блага может сильно отличаться от оценки одной единицы этого блага, причем большой объем будет оцениваться гораздо выше¹. Например, пять мешков зерна будут оцениваться не в пять раз дороже, чем *один* мешок, а в 10 или в 100 раз. Собственно говоря, это происходит регулярно, когда оцениваемый по совокупности объем блага составляет значительную часть всех доступных запасов данного блага и его вывод из оборота приводит к значительному ухудшению положения с удовлетворением потребностей того индивида, который производит оценку, а также оставляет неудовлетворенными некоторые конкретные потребности, относящиеся к более высокому уровню значимости, чем конечная, или предельная потребность. В этом случае, разумеется, «самый нижний уровень» потребностей из тех, которые зависят от рассматриваемого в совокупности объема благ, включает конкретные потребности, занимающие несколько различных положений на шкале ранжирования, то есть имеющие разную степень значимости. Соответственно простейшие арифметические подсчеты показывают, что сумма неравных факторов больше, чем произведение конечного, наименьшего фактора (того, который определяет ценность одной единицы блага) на число факторов. Сумма $5 + 4 + 3 + 2 + 1$ неизбежно будет больше, чем произведение 5×1 .

Пример с поселенцем позволяет нам вполне оценить указанный феномен. Пока у него есть пять мешков с зерном, ценность одного из них эквивалентна удовольствию от содержания ручных попугаев. Но если мы рассмотрим три мешка из пяти как одно целое, то совокупность зависящего от них удовлетворения явно больше, чем умноженное в три раза удовольствие от попугаев. От трех мешков зависит

¹ Или гораздо ниже. См. след. прим.

удовольствие держать попугаев + удовольствие от самогона + удовольствие от мясной пищи. А если рассматривать все пять мешков как одну единицу, то от них зависят не только три упомянутые потребности разного уровня, но и поддержание здоровья поселенца и самой его жизни. Разумеется, эта сумма не в пять раз больше удовольствия, доставляемого ручными попугаями, а бесконечно больше. Представим себе, что наш поселенец должен оценить по совокупности «три мешка» или все «пять мешков». Такая ситуация может возникнуть, если кто-то решит поселиться с ним по соседству и захочет купить у него либо три, либо пять мешков. Не будет ничего удивительного в том, что наш поселенец будет готов продать *один* из пяти мешков по умеренной цене, например 5 гульденов. Но мы вряд ли будем ожидать, что он согласится продать «три мешка», то есть большее количество, пока ему не предложат за них гораздо больше, чем три раза по 5 гульденов. Наконец, он ни за что не согласится продать все пять мешков, сколько бы ему ни предложили¹.

Таким образом, субъективная ценность большого запаса благ не является эквивалентом произведения предельной полезности одной единицы данного блага на количество единиц, из которых состоит этот запас. Она определяется совокупной ценностью, которая представляет собой сумму предельных полезностей этих единиц. И действительно, пока подлежащее оценке количество блага не равно всему доступному или всему существующему запасу этого блага, его ценность определяется в соответствии с принципом предельной полезности — наименьшей допустимой или разумной в экономическом отношении совокупной полезностью. В нашем примере ценность «трех мешков зерна» не равна предельной полезности одного мешка, умноженной на 3; не эквивалентна она и совокупной полезности «всех трех мешков», выведенной из трех наиболее важных групп потребностей: сохранения жизни, поддержания здоровья и потребления мяса. Она определяется предельной полезностью наименее значимых «трех мешков», обеспечивающей три наименее важные цели из тех, которые остаются разумными в экономическом отношении. В нашем примере это означает агрегированный показатель, полученный в результате соединения со-

¹ Прямо противоположное, а именно непропорционально *низкую* оценку большого запаса, можно наблюдать, когда речь идет не о том, чтобы распорядиться каким-то количеством благ, а о том, чтобы их приобрести. Если бы, например, у нашего поселенца вообще не было зерна, то покупка первого и единственного мешка означала бы для него спасение его жизни, а покупка каждого последующего значила бы все меньше и меньше, и соответственно покупка пяти мешков означала бы гораздо меньше, чем ценность первого мешка, умноженная на 5. Дело просто в том, что $5 + 4 + 3 + 2 + 1$ меньше, чем 5×5 . Внимательный наблюдатель сможет увидеть много таких случаев в реальной жизни и обнаружит, что наша теория предлагает для них разгадку.

держания попугаев, удовольствия от алкоголя и потребления мяса. Совокупная полезность запаса какого-либо блага совпадает с его предельной полезностью только тогда, когда подлежащий оценке по совокупности запас блага совпадает со всем существующим или со всем доступным его запасом. Этот случай можно сравнить с оценкой тех благ, которые доступны только в одном экземпляре, но он, разумеется, не является исключением из закона предельной полезности. Это просто значит, что указанные специфические ограничения не позволяют закону проявиться свойственным ему образом. Точно так же можно сказать, что закон первородства не нарушается, если в конкретных случаях *единственный* сын наследует все имущество отца¹.

¹ Не должно вызывать удивления, что авторы, незнакомые с теорией предельной полезности или даже враждебно настроенные по отношению к ней, испытывают ужас перед этими сложностями и черпают из них основания для возражений, порожденных непониманием. Я отсылаю читателя к с. 36ff. моей книги «Grundzüge der Theorie des wirtschaftlichen Güterwerts» и к моему очерку «Wert, Kosten und Grenznutzen» (Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik. (Joh. Conrad, Hrsg.) III. Folge. III. Bd. S. 347, Note 1). В этих двух работах я проанализировал некоторые неверные утверждения Шеффле и Дитцеля. Кроме того, Шарлинг выдвинул аргумент о том, что теория предельной полезности всегда предполагает *множественность* доступных благ и, следовательно, не распространяется на «единичные» блага и по этой причине не может считаться *общей* теорией ценности. (Scharling. Grenznutzentheorie und Grenzwertlehre // Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik (Joh. Conrad, Hrsg.), iii. Folge. 27. Bd. S. 23ff.). В свете того, что я изложил в основном тексте, а также в более раннем ответе Дитцелю, я полагаю, что это спор о словах, возникший по недоразумению. Гораздо более удивительно, что жертвой той же неопределенности пал Визер, который по крайней мере ввел других в заблуждение своим подбором слов. Я употребляю эпитет «удивительно» применительно к Визеру, поскольку этот исследователь чрезвычайно хорошо разбирается в теории предельной полезности и внес большой вклад в ее развитие. В сочинении «Natürlicher Wert» (1889. S. 21—23) он совершенно справедливо указывает на разницу в оценке одного и того же количества благ как совокупной единицы и как отдельных экземпляров, составляющих данное количество; он также совершенно верно оценивает запас благ, взятый как «неделимое целое», на основании его «совокупной полезности». Во всем этом он по сути прав, но на с. 24 мы находим следующее вводящее в заблуждение предложение: «Данное количество благ обычно имеет ценность, равную продукту, полученному при умножении соответствующей предельной полезности на число экземпляров блага, о которых идет речь». Такая формулировка правила является безусловно неверной, если толковать ее в прямом смысле и относить к *субъективной* ценности некоторого количества благ. Другое дело, если имеется в виду совокупная объективная меновая ценность данных благ. Однако есть основания полагать, что Визер имел в виду нечто иное, далекое от моего толкования. Ведь до этого (с. 23) он провел тонкое различие между ценностью «суммы всех частей» и ценностью «совокупного целого». Возможно, фраза на с. 24 должна относиться именно к «сумме всех частей». Но само это различие вряд ли является вполне ясным и в достаточной степени свободным от вводящих в заблуждение элементов, чтобы гарантировать отсутствие путаницы и ошибок. И действительно, это визеровское утверждение стало излюбленной мишенью атак противников теории предельной полезности. Кроме того, у меня есть некоторые основания считать, что Визер и сам запутался в сетях двусмысленной аргументации, что привело к тому, что он действительно совершил одну фактическую ошибку. Позже мы увидим, что эта же ошибка повлияла на его теорию комплементарных благ. — То же самое относится к утверждению, выдвинутому Визером на с. 27 и сл. Оно сводится к тому, что ценность постоянно увеличивающегося количества благ с какого-то момента должна начать снижаться. На самом деле ►

В практической и повседневной экономической жизни оценки субъективной ценности встречаются в бесчисленном количестве. Вероятно, большая часть их связана с отдельными единицами блага или с небольшими, даже мельчайшими частями этих единиц. По этой причине чаще всего в соответствии с принципом предельной полезности оценивают одну единицу блага. Однако бывают случаи — их, конечно, относительно мало, — когда от нас требуются взвешенные экономические суждения об очень больших количествах благ или даже обо всем запасе какого-то блага. Некоторые из таких случаев особенно важны и интересны. Мой долг состоит в том, чтобы выработать порядок применения казуистического подхода, позволяющий использовать понятие предельной полезности в том числе и для понимания этих сложных случаев¹.

Я считаю себя вправе пренебречь некоторыми иными трудностями казуистического характера, поскольку они не имеют отношения к целям этой книги². Пока я не учитываю и некоторых других аналогичных трудностей, которые, напротив, имеют настолько большое значение для нашей темы, что им следует посвятить отдельные главы. В данный момент я возвращаюсь к фундаментальному закону ценности благ, поскольку его необходимо расширить в определенном аспекте.

До сих пор мы ссылались на величину предельной полезности как на объяснение величины ценности блага. Но мы можем сделать еще

Продолжение сноски со стр. 244.

субъективная ценность увеличивающегося количества благ будет постоянно увеличиваться, пока предельная полезность отдельной единицы данного блага не станет нулевой. Но даже и тогда она не будет уменьшаться, а просто перестанет увеличиваться. — Английские экономисты совершенно верно описывали эту связь, употребляя термины «совокупная полезность» [*total utility*] и «конечная полезность» [*final utility*].

¹ Вероятно, некоторый интерес представляет то, что знакомая всем способность забастовок приводить к реальным результатам в значительной степени основана на постепенном увеличении «совокупной полезности» относительно «конечной полезности» отдельно взятого рабочего. Понимание теоретического аспекта таких ситуаций и правильный взгляд на них с точки зрения общих законов ценности становится тем более важным, чем сильнее в современной экономической жизни проявляется тенденция к объединению людей и благ в крупные консолидированные организации посредством организованных объединений и союзов того или иного рода.

² Напр.: *Menger. Grundsätze der Volkswirtschaftslehre*. Wien, 1871. S. 114ff. [*Менгер К. Основания политической экономии* // Менгер К. Избранное. М.: ИД «Территория будущего», 2005. С. 154 и сл.] Он подробно обсуждает случаи, в которых существует различие в качестве благ. Ср. с обсуждением этой темы в: *Clark J. B. Distribution of Wealth*. 1899. P. 231ff., 238ff. [*Кларк. Распределение богатства*. М.: Экономика, 1992. С. 245—246, 257]) Кларк демонстрирует живость ума, но он чересчур изыскан и склонен к цветистым выражениям. Я так и не смог понять, во-первых, почему для того чтобы сформулировать теорию цены, необходимо прибегать к таким вычурным образам, во-вторых, почему он утверждает (Op. cit. P. 213, 219 [Указ. соч. С. 223, 232]) что, если бы теория ценности и цены в традиционном изложении «австрийских экономистов» была верна, то цены на товары высокого качества обязательно были бы в три, а то и в десять раз выше, чем это есть на самом деле. Вероятно, речь может идти о недопонимании со стороны Кларка.

один шаг вперед в нашем исследовании, задав вопрос: «От чего, в свою очередь, зависит величина предельной полезности?» Ответ: *от соотношения потребностей и средств, необходимых для их удовлетворения*. О том, каким образом эти два фактора влияют на предельную полезность, столько говорилось в предшествовавших объяснениях, что я могу больше ничего по этому поводу не добавлять и ограничиться краткой формулировкой правила по существу. Правило таково. Чем экстенсивнее и интенсивнее потребность — иными словами, чем больше имеется потребностей и чем острее их нужно удовлетворить — и, *per contra*, чем меньше количество блага, доступного для этой цели, тем выше на шкале ранжирования потребностей будет находиться точка, где они не будут удовлетворяться, или, иными словами, тем выше будет предельная полезность. Соответственно чем меньше имеется потребностей, которые нужно удовлетворить, и чем менее настоятелен спрос на их удовлетворение, тем ниже на шкале будет располагаться точка, вплоть до которой происходит удовлетворение потребностей и, следовательно, тем меньше будет предельная полезность и вытекающая из нее ценность. Приблизительно то же самое, хотя и менее точно, можно выразить в иной форме. Можно сказать, что *полезность и редкость* — это конечные детерминанты ценности. Ведь степень полезности блага указывает на то, какого рода пользу для благополучия человека это благо способно принести по своей природе — большую или несущественную, и в то же время является основанием для оценки максимального уровня, которого может достичь предельная полезность этого блага при наиболее благоприятных условиях. Редкость, с другой стороны, определяет наиболее высокий уровень, которого предельная полезность может достичь в данном конкретном случае¹.

Правило, в соответствии с которым ранг предельной полезности определяется соотношением потребности и ее обеспечения, может применяться в многочисленных обстоятельствах. Я удовлетворюсь тем, что укажу на два его практических приложения, которые пригодятся

¹ Я не считаю нужным воспроизводить здесь полемические замечания, направленные против Шарлинга, (*Scharling. Werttheorie und Wertgesetze // Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik* (Joh. Conrad, Hrsg.) 16. Bd.), которые содержались в более ранних изданиях. Дело в том, что этот прекрасный ученый очень существенно изменил свои взгляды на данную проблему (*Scharling. Grenznutzentheorie und Grenzwertlehre // Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik* (Joh. Conrad, Hrsg.), III. Folge. 27. Bd.). Раньше казалось, что его мнение резко отличается от моего, но его последние утверждения и формулировки настолько близки к моей собственной точке зрения, что между нами вряд ли остались какие-нибудь существенные разногласия. По крайней мере Шарлинг считает, что те немногие, что остались, относятся «к форме, а не к содержанию». Он также полагает, что вопрос лишь в том, как лучше «выразить» то явление «в реальности», по поводу которого имеется согласие, и что «это единственное, вокруг чего имеется тень разногласия в наших общих взглядах на теорию субъективной ценности» (op. cit. S. 160, 163, 167ff.).

нам позже при рассмотрении теории объективной меновой ценности. Первое: соотношения потребности и ее обеспечения на практике настолько разнообразны, что одно и то же благо может иметь разную субъективную ценность для разных людей. Действительно, в противном случае было бы невозможно представить, как вообще могут происходить обмены. Второе: при прочих равных условиях одинаковые количества одного и того же блага имеют совершенно разную ценность для бедных и богатых; их ценность больше для бедных и меньше для богатых. В силу того, что у богатых больше благ любых категорий, у них обычно много несущественных потребностей, и, таким образом, утрата или приобретение удовольствия, связанного с одним экземпляром какого-либо блага, для них относительно неважны. В отличие от этого, бедные всегда могут обеспечить только свои самые насущные нужды и для них использование *каждого* экземпляра блага имеет большее значение. Опыт действительно свидетельствует, что бедняка радует и огорчает приобретение или соответственно потеря такого количества благ, к потере или приобретению которых богатч полностью равнодушен. Сравните ужас мелкого клерка, который в день зарплаты потерял всю свою месячную получку, 250 гульденов, с невозмутимостью миллионера, который проиграл такую же сумму в покер! Для одного его потеря означает лишения в течение целого месяца, другой в лучшем случае пожертвует каким-нибудь пустяком.



Глава IV

ВЕЛИЧИНА ЦЕННОСТИ БЛАГ, КОТОРЫЕ МОЖНО ПРИОБРЕСТИ В ЛЮБОМ КОЛИЧЕСТВЕ



ы вплотную подошли к очень существенному явлению, представляющему огромный интерес и имеющему далеко идущие последствия. Как мы уже знаем, предельная полезность, определяющая ценность блага, не тождественна — за случайным исключением — практической полезности этого блага¹. Как правило, это совершенно иная полезность, полезность последнего экземпляра этого блага или минимальной части блага, которую можно рассматривать в качестве отдельного экземпляра. В простых случаях эта полезность, хотя и является полезностью иного блага, по крайней мере относится к благу той же категории. В нашем примере ценность каждого отдельно взятого мешка с зерном — скажем, первого — определялась ценностью другого мешка, а именно последнего, но по крайней мере это был мешок с зерном. Однако существование высокоразвитой системы обменов может создать существенные трудности в этом отношении. Поскольку такая система дает возможность в любой момент обменивать блага одной категории на блага другой категории, она обеспечивает также возможность перенести потерю из той категории, где она произошла, в другую. Вместо того, чтобы восполнить потерю одного экземпляра за счет другого экземпляра той же категории, предназначенного для менее важной потребности, тем самым оставив эту потребность неудовлетворенной, можно отвлечь блага из совершенно иных категорий от ранее запланированной цели и обменивать их на недостающую единицу. Таким образом, на самом деле потеря блага одного вида лишает нас той потребности, которую в противном случае могли бы удовлетворить блага-заменители, принадлежащие к другому виду. Однако и она будет относиться к функционально не наиболее, а наименее важным потребностям в своей собственной сфере полезности. Поэтому в таких случаях убыток равен предельной полезности благ-заменителей, относящихся к другой категории. Таким образом, мерой предельной полезности и соответственно мерой ценности блага одного рода

¹ Такое равенство, или тождество, имеется лишь в случае экземпляров, которые являются единственными в своем роде или случайно оказываются выбраны для выполнения наименее значимой функции.

является предельная полезность того количества благ совершенно иной категории, которое выступает в качестве его заменителя.

Приведем пример. У меня украли мое единственное зимнее пальто. О прямой его замене другим экземпляром, принадлежащим к той же категории, нет и речи, поскольку это было, как я уже сказал, мое единственное пальто. Я совершенно не желаю смириться с потерей и оставить соответствующую потребность неудовлетворенной. Нужда в теплом зимнем платье, возможности удовлетворить которую меня лишили, является очень важной, и если ее не удовлетворить, то последствия для моего здоровья могут быть очень велики; это даже может стоить мне жизни. Поэтому я буду пытаться перенести потерянное на другие категории благ. В переводе на язык действий это значит, что я куплю себе новое зимнее пальто на те деньги, которые первоначально предназначал для других целей. Естественным образом, я выберу в качестве благ-заменителей те, использование которых наименее важно для меня, иными словами — те, чья «предельная полезность» меньше. Если я человек состоятельный, я, скорее всего, просто сниму со счета 150 гульденов, в которые может обойтись мне новое пальто, и соответственно вынужден буду отказаться от одного или двух милых пустячков. Если я человек не состоятельный, но и не бедный, я возьму удар по моему кошельку, который нанесет незапланированная покупка, экономией на других своих расходах в течение нескольких месяцев. Если мои средства настолько ограничены, что у меня не просто нет этой суммы, но я даже не могу собрать ее по частям, мне придется заложить или продать мебель или что-нибудь другое, без чего легче обойтись, чем без зимнего пальто. И, наконец, если я так беден, что в состоянии обеспечить лишь свои самые насущные потребности во всех категориях — что ж, в этом случае я не могу перенести свою потерю ни на одну другую категорию потребностей и мне волей-неволей остается «стиснуть зубы и терпеть».

Если мы представим себя на месте владельца пальто и зададим вопрос о том, какое значение для нашего благополучия имеет кража этой вещи, мы получим следующие ответы. В первом случае это один или два милых пустячка; во втором — жесткая экономия на некоторых хозяйственных расходах; в третьем — использование тех вещей, которые мы будем вынуждены заложить или продать; в четвертом — это подлинная забота о сохранении здоровья. Только в последнем случае ценность зимнего пальто определяется прямой предельной полезностью соответствующей категории благ. Так происходит потому, что в этом случае, где категорию представляет только один экземпляр, предельная полезность категории совпадает с предельной полезностью экземпляра. В остальных случаях ценность пальто определяется предельной полезностью не связанных с ним категорий благ и потребностей.

Описанный мной способ рассуждений чрезвычайно широко применяется в нашей экономике, которую характеризует высокоразвитая система обмена. Я бы сказал, что таково большинство субъективных оценок ценности, которые делаются в реальности¹. По причинам, о которых легко догадаться, исходя из только что сказанного, мы практически никогда не оцениваем ценность необходимых для нас благ в соответствии с их непосредственной полезностью, но почти всегда — в соответствии с «полезностью замещения» благ, относящихся к совершенно иным категориям. Тем не менее я хотел бы подчеркнуть, что, несмотря на то что мы используем описанный выше метод оценки очень часто, мы делаем это только в определенных обстоятельствах. Эти обстоятельства не всегда встречаются даже при чрезвычайно высокоорганизованных условиях обмена. Мы используем данный метод только тогда, когда предельная полезность благ-заменителей, относящихся к совершенно иной категории, чем первоначальное благо, меньше прямой предельной полезности блага той же категории. Точнее, метод замены используется тогда, когда цены на блага и условия удовлетворения потребностей таковы, что возмещение потери блага данной категории за счет блага той же самой категории приводит к тому, что не удовлетворяются относительно более важные потребности, чем те, которые остаются без удовлетворения тогда, когда цена потери компенсируется за счет благ другой категории. Вне зависимости от степени запутанности ситуации, именно *наименьшая* степень полезно-

¹ Именно в таком виде это предложение было опубликовано в первом издании и даже до того — в 1886 г. в «Grundzüge der Theorie des wirtschaftlichen Güterwerts» [«Основы теории ценности хозяйственных благ»]. Тем не менее это не помешало Штольцману утверждать («Der Zweck in der Volkswirtschaft». S. 722ff.), что я «считаю исключением ту ситуацию, которая является воплощением правила», а именно ситуацию «равной ценности непохожих благ». Штольцман имеет в виду оценку в соответствии с полезностью блага-заменителя. Из общего контекста становится очевидно, что он совершенно не понял мое противопоставление «простейшей ситуации» или «элементарного проявления», с одной стороны, и более «сложных» или «составных» ситуаций — с другой. Первое он истолковал как «правило», а второе — как «исключение», что совершенно противоречит как моим намерениям, так и моим формулировкам. К сожалению, я не считаю возможным обойтись без замечания, что возражения Штольцмана содержат многочисленные примеры его склонности к ошибкам, проистекающим из поразительной небрежности в толковании теорий, на которые он нападает. Это тем более поразительно, что Штольцман, несомненно, страстно желает вести полемику с максимально возможной корректностью. Для этого он приводит пространные — часто на несколько страниц — цитаты из тех, кого он критикует, и его никак нельзя упрекнуть в том, что он не дает слова своим противникам. Однако он очень любит сопровождать эти цитаты краткими толкованиями, которые носят чрезвычайно субъективный характер, а потом, вместо того чтобы критиковать исходные утверждения того или иного исследователя, он обрушивается на собственное изложение его взглядов. Я полагаю, что подобные вещи позволяют мне обратиться к читателю с одной просьбой, не направленной против кого-либо конкретно, и уж во всяком случае не против Штольцмана. Я прошу читателя, чтобы, перед тем как вынести собственное суждение о дискуссии, он не забывал ознакомиться с первоисточниками.

сти, прямо или косвенно связанной с благом, всегда указывает на его истинную предельную полезность и на его ценность.

Трудности, похожие на те, которые порождаются развитой системой обмена, могут возникать также за счет возможности быстрой замены утраченного блага посредством его производства. Явления такого рода также имеют для теории ценности очень большое значение, потому что они позволяют объяснить то влияние, которое издержки производства оказывают на ценность. По этой причине на них следует обратить особое внимание. С моей стороны правильнее посвятить им и другим трудностям такого рода отдельный раздел. Пока я хотел бы ограничиться несколькими дополнительными замечаниями на тему, которую мы только что обсудили.

Я хорошо понимаю, что все сказанное до сих пор не является полным и окончательным объяснением процесса оценки в случае благ, которые можно приобрести в любом количестве. Ведь существует цена, по которой можно приобрести единицы-заменители и которая в силу этого представляет собой основание для субъективной оценки, например цена зимнего пальто 150 гульденов. До сих пор мы рассматривали цену так, как если бы она имела фиксированную и определенную величину. Мы делали это, чтобы преждевременно не забежать вперед, но продолжать в том же духе было бы неправильно. Напротив, одна из главных задач следующей главы состоит в объяснении цены как таковой. Это объяснение — если мне позволено несколько забежать вперед — откроет нам причинное влияние цены на субъективные оценки ценности, а также на соотношения, чье влияние распространяется в противоположном направлении. В связи с этим моей отдельной задачей станет описание всей сети причинных отношений, чье влияние распространяется в обоих направлениях, а также последующее полное и рациональное объяснение этого феномена¹.

Кроме того, я отмечал, что характерная особенность этого явления состоит в переносе определяющей [ценность] предельной полезности с благ одной и той же категории на «блага другого вида». Я хотел бы заметить в скобках, что это было одной из причин, по которой я добавил к своему описанию «предельной полезности» замечание о том, что это «многословное» определение, чтобы быть совершенно точным, должно стать еще «многословнее»². Ведь к завершающим его выделенным курсивом словам «благ того же вида» должны быть добавлены слова о благах

¹ Меня часто упрекают в том, что мое изложение представляет собой логический круг, что я сначала объясняю субъективную ценность с помощью цены, а потом цену — с помощью субъективной ценности. Я надеюсь, что в этой книге мне удастся ответить на этот упрек, полностью развязав проблему ценности.

² См. выше, с. 236.

другого вида, которые легко конвертируются в «блага того же вида». Соответственно в следующем предложении вместо слов «или их эквивалент» следовало бы написать «все заменители, способные вовремя предоставить те же самые полезные услуги». Однако в связи с этим важно еще кое-что.

В нашем простейшем примере фигурировал запас благ, которые, так сказать, «покрывают» потребность в благах определенного рода, и мы рассматривали этот запас как данную и окончательно определенную величину. Условия наших гипотетических примеров предполагали постоянные и неизменные величины. Так было с буханками хлеба в первом примере и с мешками зерна во втором. Теперь нам следует отказать от этого предположения. Отныне мы будем рассматривать запас благ определенного рода как то, чем они действительно являются в большинстве случаев. На практике они представляют собой величину, в определенной степени эластичную, величину, которую до определенных пределов можно увеличить, восполнить или добавить к ней что-то. В силу этого проблема предельной полезности неизбежно становится более сложной. Сложность в том, что если величина запаса является переменной, то его конечная точка тоже становится переменной, что меняет положение «последней единицы», на которой запас благ кончается; в конечном счете это превращает в переменную саму предельную полезность, от которой зависит ценность. То, что было воистину архимедовой точкой опоры, пока наш запас благ был постоянным, превращается в ускользающий x , который нуждается в определении. Но этот x можно определить. Элементы, необходимые для его надежного определения, всегда содержатся в любой конкретной ситуации. Даже запас, способный увеличиваться, ограничен определенными условиями. Его ограничивает то, что он занимает место в «круговороте» среди других классов и типов потребностей и благ. Он способен возрастать, но исключительно в результате «перераспределения» других категорий потребностей и благ. Он может несколько увеличиваться за счет их «зоны действия», но только до того момента, пока этот процесс не приводит к выравниванию, к возникновению баланса между потребностями и их зоной действия в различных категориях потребностей и благ, к гармонизации предельной полезности имеющихся количеств взаимозаменяемых благ различных категорий. Это можно сравнить с уровнем воды в нескольких сосудах разной величины, которые стоят рядом друг с другом и связаны легко или автоматически открывающимися вентилями, обеспечивающими свободное сообщение между сосудами. В этом случае уровень воды в *отдельно взятом* сосуде зависит не только от того, сколько воды в нем находится, и не только от того, что происходит в данном конкретном сосуде. Если вылить из него две трети воды, то уровень жидкости в нем не понизится до уров-

ня одной трети первоначального. Вместо этого откроются вентили, связывающие его с более полными сосудами, и он будет испытывать приток воды до тех пор, пока во всех сосудах не установится один и тот же уровень воды. Разумеется, этот уровень воды не будет ни случайным, ни произвольным; он будет определяться условиями притока и оттока воды во всей системе сообщающихся сосудов, и на основании этих условий его можно будет точно определить.

Именно таким образом система обмена открывает вентили для частичного перемещения запасов благ между категориями. То же самое происходит, как мы позже убедимся, в результате производства, потому что производство обеспечивает обновление или увеличение того запаса благ, которые доступны в данный момент в каждой из категорий. В обоих случаях мы имеем дело с увеличением количества фактов и данных, которые оказывают определяющее влияние на величину предельной полезности, но не меняют ее природы. «Потребность и ее обеспечение» больше не представляют собой изолированную потребность в благах абсолютно определенного вида и соответственно изолированный запас таких благ; эти термины распространяются на данные о потребностях и их обеспечении во всех сообщающихся друг с другом категориях. Но даже для этого более просторного поля по-прежнему верно, что данная величина совокупных потребностей соответствует ограниченной и постоянной совокупной величине запаса. И соотношение двух этих величин по-прежнему дает основания для применения знакомого нам правила и для определения в случае каждого конкретного частичного количества благ предельной полезности, относящейся ко всему запасу данного блага. Однако вне зависимости от «потенциала роста» запаса ясно, что мы не в состоянии выйти за пределы ситуации ограниченного запаса — запаса, которого недостаточно для удовлетворения потребностей. Это не может удивить того, кто помнит, что именно недостаток средств для удовлетворения потребностей в принципе принуждает нас к экономическому поведению и служит его стимулом. Следует помнить, что разрушение этой конструкции означало бы прекращение всякой экономической деятельности¹.

¹ Против теории предельной полезности как таковой и против моего изложения этой теории в частности время от времени выдвигают аргумент, который состоит в том, что эта теория якобы занимается исключительно запасами имеющихся в наличии благ «без учета производства» или по крайней мере уделяет запасам слишком много внимания. Я думаю, что имею право возразить. Мое изложение в полном виде достаточно пространно, чтобы затронуть по очереди все существенные факторы. То, что оно начинается с обсуждения более элементарных и простых для понимания ситуаций, представляет собой уступку дидактическим и методологическим соображениям. Если по этим причинам в моем изложении о чем-то говорится раньше, а о чем-то — позже, то это не является изъяном самой теории, о которой следует судить исходя из полного ее изложения.

Глава V

ОСОБЕННОСТИ ЦЕННОСТИ В СЛУЧАЯХ, КОГДА ВОЗМОЖНО РАЗЛИЧНОЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ БЛАГ — ПОТРЕБИТЕЛЬНАЯ ЦЕННОСТЬ И СУБЪЕКТИВНАЯ ЦЕНОВАЯ ЦЕННОСТЬ

Часто бывает так, что какое-то благо можно использовать двумя совершенно разными способами. Например, дерево можно использовать в качестве топлива и в качестве строительного материала; зерно можно использовать в пищу, в качестве семенного материала, а можно гнать из него виски; соль можно использовать как приправу или как компонент для изготовления химикатов. В таком случае благо удовлетворяет различные потребности в тех областях, где оно используется, и, естественно, эти потребности неодинаковы по своей значимости; кроме того, в этих областях применения соотношения потребности и ее удовлетворения могут различаться; наконец, хотя благо и обладает способностью использоваться разными способами, оно обладает ею не в равной мере в разных областях. Из этого следует, что приращение полезности, которую способно дать какое-либо благо за счет его использования в разных областях, и предельная полезность, которой оно может обладать в этих областях, могут сильно различаться. Например, вполне возможно, что штабель древесины, если его использовать как строительный материал, принесет владельцу предельную полезность, которую можно условно обозначить цифрой 8, в то время как тот же самый пиломатериал, если употребить его в качестве топлива, даст лишь предельную полезность, которую мы обозначим цифрой 4. Возникает вопрос: какова же истинная предельная полезность, которая определяет ценность этого блага?

Ответ прост. В таких случаях критерием всегда является *наиболее высокая предельная полезность*. В предыдущей главе¹ мы подробно рассмотрели тезис о том, что истинная предельная полезность какого-либо блага всегда тождественна наименьшей полезности, для достижения которой ее использование *с экономической точки зрения может быть рационально оправдано*. Если же между несколькими взаимоисключающими способами использования одного и того же блага возникает конкуренция, очевидно, что с экономической точки зрения приоритетным будет наиболее важное из них. Лишь оно является

¹ См. выше, с. 233 и сл.

экономически оправданным, в то время как менее важные варианты использования исключаются из рассмотрения и не влияют на оценку этого блага, поскольку оно не может служить для удовлетворения соответствующих нужд. Вернемся к нашим пиломатериалам. Предположим, что фермер удовлетворил свои важнейшие потребности — в строительном материале и топливе — и после этого у него осталось еще два варианта использования дерева, один из которых обладает предельной полезностью 8, а другой — 4. Но у него остался только *один* штабель. Понятно, что он использует его для более важного дела, а менее важное останется несделанным. Если он может строить с полезностью 8, то он не станет сжигать с полезностью 4. Итак, для него от наличия или отсутствия этого штабеля древесины зависит достижение большей из полезностей, т.е. 8.

Сформулируем это правило в более общих терминах. *Если благо можно использовать различным образом с различной предельной полезностью, то мерой его экономической ценности является тот способ его использования, который связан с наиболее высокой предельной полезностью.* Этому правилу легко найти подтверждения в повседневной жизни. Никто не станет оценивать мебель из палисандра в британских тепловых единицах, верховую лошадь — как несколько сот килограммов конины, а картину маслом кисти старого мастера — как ветхий испачканный холст!

Выражения, в которых сформулировано правило, могут привести к ошибочным выводам, о которых я считаю нужным предупредить читателя, прежде чем мы пойдем дальше. Может легко возникнуть впечатление, что только что сформулированное правило противоречит тому, что я говорил до этого. В данный момент я утверждаю, что из нескольких разных возможностей создания данной предельной полезности в качестве критерия должна использоваться *наиболее благоприятная*. Однако выше¹ я развивал мысль о том, что если непосредственная предельная полезность какого-либо блага (т.е. полезность «последнего» блага из его собственной категории) больше, чем его косвенная предельная полезность (то есть полезность благ другой категории, которые служат его заменителями), то критерием является *меньшая* предельная полезность. Но это лишь кажущееся противоречие, так как в более раннем утверждении мы имели дело с выбором между несколькими способами использования блага, которые были *обеспечены* существующим запасом благ, в то время как позже речь шла о выборе такой возможности использования блага, которая в ином случае *не была*

¹ См. выше, с. 248 и сл.

бы обеспечена. Не следует забывать, что в прошлый раз¹ я отмечал, что наименее важный из способов использования, *обеспеченный* каким-либо благом, это одновременно наиболее важный из тех способов использования этого блага, которые *перестают обеспечиваться в его отсутствие.*

Таким образом, когда я говорил об использовании блага *различным образом* с различной предельной полезностью, я использовал выражение, которое неверно в принципе, если воспринимать его буквально. Разумеется, лишь *один* из этих конкурирующих вариантов использования блага может быть экономически оправдан и, следовательно, является тем его использованием, которое демонстрирует его истинную предельную полезность. Все остальные варианты неизбежно должны быть исключены по экономическим соображениям. Тем не менее они в значительной степени занимают наше воображение, так как являются главными и наиболее заметными представителями целых функциональных классов. Как только мы начинаем рассуждать в терминах класса, эти варианты немедленно привлекают наше внимание, и мы делаем своего рода предварительный выбор между функциональными классами: «строить и жечь» в случае дерева, «ездить верхом или забить» применительно к лошади и т.п. В нашем сознании действительно происходит этот психологический процесс, и именно это, с моей точки зрения, кратко и точно отражено в формулировке правила.

Тем не менее следует все-таки подчеркнуть, что такие нетипичные варианты использования блага, хотя и имеют формальный приоритет в ходе наших рассуждений, не получают предпочтения во время принятия настоящих экономических решений. *То обстоятельство, что варианты использования одного блага относятся к различным категориям, на практике не оказывает никакого влияния на результаты наших оценок.* Мы не оцениваем блага в соответствии с категориями потребностей², и точно так же мы не занимаемся жесткой классификацией благ по функциональным классам. Вместо этого мы учитываем конкретный способ использования данного блага в соответствии с его важностью по отношению ко всем другим классам его использования. Таким образом, мы соблюдаем принцип разумной экономии и последовательно придерживаемся единообразной процедуры. Мы распределяем доступный нам запас благ по конкретным функциям в порядке их важности, и последняя (наименее важная) из них определяет предельную полезность и ценность этого блага.

¹ См. выше, прим. 1 на с. 241.

² См. выше, с. 228 и сл.

Иногда бывает так, что учитывать следует только варианты использования блага, относящиеся к одному классу. Это довольно регулярно происходит тогда, когда в нашем распоряжении находится один экземпляр какого-либо блага. Однако это может происходить и тогда, когда целый ряд вариантов использования, принадлежащих к одному функциональному классу, по своей значимости превышает варианты, относящиеся к другому классу, и когда в то же самое время этих вариантов достаточно много (либо доступных благ достаточно мало) для того, чтобы менее значимые из них не обеспечивались. Например, если в одном функциональном классе имеется 100 вариантов применения данного блага с уровнем значимости 8, а в другом классе все такие варианты имеют уровень значимости 6, и если, кроме того, весь запас данного блага составляет всего 50 экземпляров, то, разумеется, все 50 будут использованы способами, принадлежащими к первому классу. Таким образом, их ценность будет определяться в соответствии с более высоким уровнем значимости 8. Однако часто бывает так, что потребности разных классов удовлетворяются одновременно. Тогда решение о том, из какой группы потребностей берется «последний» вариант использования (т.е. тот, на основании которого делается оценка), основывается на арифметическом соотношении благ и возможностей их использования. Предположим, что в одном классе имеется четыре возможности использования блага со значимостью 10, 8, 6 и 4, а в другом — тоже четыре возможности, но со значимостью 9, 7, 5 и 3. Если в этих условиях имеется всего пять экземпляров блага, то они, несомненно, будут использованы в целях значимостью 10, 9, 8, 7 и 6. Последняя из них принадлежит к *первому* классу: именно она является истинной предельной полезностью, определяющей ценность этого блага. Следующая по значимости цель, принадлежащая к второму классу, имеет значимость 5 и в силу этого исключается как «псевдопредельная полезность» соответственно нашей формуле.

В связи с вышесказанным нам следует рассмотреть одну конкретную ситуацию, основанную на чрезвычайно широко распространенном явлении. До сих пор мы приписывали способность блага использоваться в различных целях технической многогранности, свойственной этому конкретному благу. Однако вне зависимости от этого специального свойства почти любое благо можно использовать не единственным образом, если оно существует в высокоразвитой системе обмена. Второй вариант его использования связан с возможностью обменять его на другие блага. Вошло в привычку рассматривать этот вид полезности каждого блага отдельно от всех остальных видов его полезности; чтобы отразить эти две возможности его использования, которые можно назвать «индивидуальным использованием» и «меновым использова-

нием», в оборот вошло два понятия о ценности, так что у каждого блага есть «потребительная ценность» и «меновая ценность».

В некотором смысле — и я хотел бы здесь присоединиться к этой точке зрения — каждая из этих ценностей, в том числе меновая ценность, представляет собой вид субъективной ценности. Потребительная ценность — это значение, которое какое-либо благо имеет для благополучия какого-либо человека, при условии что этот человек непосредственно использует данное благо в собственных целях. Соответственно меновая ценность — это значение, которое благо имеет для благополучия какого-либо человека за счет своей способности обеспечивать этому человеку другие блага посредством обмена. Согласно уже знакомым нам правилам, потребительная ценность определяется предельной полезностью, которую использование подлежащего оценке блага дает данному человеку. В то же время очевидно, что величина (субъективной) меновой ценности блага совпадает с потребительной ценностью тех благ, которые можно получить в обмен на него. Если я использую какое-либо благо в целях обмена, выигрыш с точки зрения моего благосостояния будет равен полезности тех благ, на которые я согласен его обменивать. Следовательно, меновая ценность блага измеряется *предельной полезностью тех благ, на которые оно обменивается*.

Нет ничего обычного ситуаций, в которых потребительная и меновая ценность какого-то блага различны для его владельца. Потребительная ценность книг, принадлежащих ученому, обычно гораздо больше их меновой ценности, в то время как для книготорговца обычно верно обратное. И тут опять встает вопрос о том, какая из этих двух ценностей является истинной в таких случаях¹.

Имея дело с этим вопросом, мы имеем дело с частным случаем, относящимся к группе, для которой мы уже сформулировали общее правило. Индивидуальное использование и использование для обмена являются двумя разными способами использовать одно и то же благо. Если в этих случаях благо имеет разную предельную полезность, то его экономическая ценность определяется более высокой из них. Таким образом, если потребительная и меновая ценность блага

¹ Легко видеть, что о двух «ценностях» можно говорить лишь с той же степенью приближенности, с какой мы позволили себе до этого говорить о различных «вариантах ранжирования предельной полезностью». Очевидно, что для отдельно взятого человека данное благо может иметь лишь одну ценность. По определению, ценность — это то значение, которое благо имеет для благополучия какого-то человека, и эта ценность не может в одно и то же время быть большой и маленькой, низкой и высокой. Но хотя говорить и думать так не вполне корректно, в реальной жизни мы говорим и думаем именно так — именно по этой причине я учел эту особенность в своей формулировке.

неравны, то его истинной ценностью является *более высокая* из них. И этот принцип действительно управляет нашим практическим поведением. Мы всегда направляем наши блага на ту цель, которая соответствует более высокой, то есть истинной ценности. Ученый оставляет книги себе, книготорговец продает их. Конечно, ученый может продать книги, оказавшись в тисках нищеты; в этом случае субъективная меновая ценность книг повышается, при том что их потребительная и объективная меновая ценность не изменилась. Если имеются более значимые, но неудовлетворенные потребности, относящиеся к другим категориям, то возможность удовлетворить их, продав книги, достигает уровня значимости, с лихвой превышающего уровень потребительной ценности этих книг.

Существует также такая вещь, как субъективная меновая ценность, которая представляет собой нечто совершенно отличное от того, что экономисты предпочитают называть объективной меновой ценностью. Признавать это — необычайно важно, чтобы ориентироваться в проблемах, связанных с феноменом ценности. Поэтому я считаю нужным уделить внимание этой теме. Примера с ученым и его книгами достаточно, чтобы продемонстрировать, что изменения в субъективной значимости блага, основанной на возможности использовать его для обмена, могут не иметь никакого отношения к объективным обстоятельствам, относящимся к обмену и цене. Субъективная меновая ценность книг может вырасти при неизменности их цены. При этом бывает так, что две эти меновые ценности меняются в противоположных направлениях. Представим себе бедного юношу, все достояние которого — это пятифунтовая банкнота при курсе фунта 2,80 гульдена. Нет сомнений, что эти 14,00 гульденов имеют высокую субъективную значимость для удовлетворения его потребностей. Нет сомнений и в том, что эта значимость является *меновою ценностью*, поскольку у пятифунтовой банкноты потребительной ценности нет вообще. И вдруг на нашего бедного юношу свалилось наследство в 100 000 гульденов, а благоприятные политические новости из Лондона привели к росту фунта стерлингов до 2,90 гульдена. Что же происходит с «меновою ценностью» его пятифунтовой банкноты? Разница двух понятий ценности становится явной. *Объективная* меновая ценность его пяти фунтов, то есть их рыночная котировка, возросла с 14,00 гульденов до 14,50 гульдена. Но их *значимость* для удовлетворения потребностей владельца, иными словами, их *субъективная* меновая ценность, без сомнений, резко упала из-за изменения соотношения потребностей с их обеспечением. Если бы наш юноша потерял свои пять фунтов вчера, он бы горько сожалел о потере своего единственного достояния — последнего, что отделяет его от голода и нищеты. Сегодня он

может с легкостью дать их на чай, несмотря на то что их ценность увеличилась.

Эта глубокое различие природы двух представлений о меновой ценности является главной причиной, по которой деление на меновую и потребительную ценность не может служить фундаментальным основанием для классификации феноменов, связанных с ценностью. Понятие субъективной меновой ценности гораздо ближе к субъективной потребительной ценности, чем к объективной способности к обмену. Поэтому любая попытка представить, будто водораздел проходит по линии «потребительная ценность *versus* меновая ценность» означает насильственное разъединение связанных друг с другом понятий и смешение разнородных элементов, для которых трудно было бы сформулировать общее определение. Если мы хотим четко ориентироваться в тех феноменах, которые называют ценностью, следует четко отделять друг от друга объективную и субъективную ценность. Только после этого мы можем разделить субъективную ценность на потребительную и меновую.



Глава VI

ЦЕННОСТЬ КОМПЛЕМЕНТАРНЫХ БЛАГ

Часто бывает так, что экономическую полезность можно извлечь только из сочетания нескольких благ, которые взаимодействуют таким образом, что если одного из них не хватает, то полезность либо не достигается, либо оказывается несовершенной. Мы будем называть блага, которые необходимо сочетать подобным образом, чтобы обеспечить определенную деятельность, *комплементарными благами* — термин, предложенный Карлом Менгером. Например, бумага, ручка и чернила — это комплементарные блага; а также нитка с иглой, лошади с повозками, лук со стрелой, две парных перчатки, два парных башмака и т.п. Свойством комплементарности обладают очень многие, если не все, производственные блага.

Понятно, что тесная взаимная связь, благодаря которой возникает полезность комплементарных благ, отражается и на том, как создается их ценность. Взаимосвязь комплементарных благ приводит к некоторой специфике в том, что касается их ценности, которая тем не менее согласуется с общим законом предельной полезности. Описывая эти особенности, мы должны будем различать ценность, которую мы приписываем группе в целом, и ценность, которую мы приписываем каждому из членов группы.

Ценность всей группы, как правило, определяется той предельной полезностью, которую эта группа способна дать в условиях совместного функционирования. Если три блага, А, В и С, составляют комплементарную группу и если наименьшая оправданная с экономической точки зрения полезность, которая может быть достигнута при совместном использовании этих трех благ, составляет 100, то три блага А, В и С в сочетании будут иметь ценность 100.

Единственным исключением из этого правила является случай, когда в соответствии с уже знакомым нам общим принципом ценность какого-то блага определяется не его непосредственной предельной полезностью внутри его родной категории, а предельной полезностью благ иного вида, которые выступают в качестве его заменителей. В нашем конкретном случае это будет происходить лишь тогда, когда каждый отдельный элемент из числа составляющих комплементарное благо может быть заменен посредством покупки либо производства или же за счет заменителя, ранее выполнявшего иную функцию. Кроме того, необходимо также, чтобы итоговые потери «полезности замещения» всех этих элементов в сумме были меньше, чем та предельная по-

лезность, которая возникает, если их использовать совместно. Например, если обозначить их совместную предельную полезность цифрой 100, а «замещающая полезность» трех элементов, образующих эту группу, по отдельности составляет 20, 30 и 40, т.е. всего 90, то от всех трех вместе взятых элементов зависит совокупная полезность не 100 (ее можно было бы достичь и за счет заменителей), а только 90, так как последняя соответствует тому уровню, который останется необеспеченным, если использовать заменители. Однако поскольку в таких случаях комплементарность благ не оказывает практического влияния на ценностное суждение, которое выносится в соответствии с уже знакомыми нам правилами, то рассматривать их отдельно нет необходимости. В дальнейшем я намерен сосредоточиться исключительно на таком типе случаев, когда предельная полезность, достигаемая *при совместном использовании*, в то же время является истинной предельной полезностью — той полезностью, которая определяет ценность.

Как мы уже говорили, предельная полезность определяет единую ценность группы в целом. Однако то, как она распределяется между отдельными элементами, будет разным в разных случаях, в зависимости от того, какой принцип будет использоваться в конкретных ситуациях.

Первая возможность такова. Если все составляющие группу элементы можно использовать исключительно совместно и если, кроме того, ни один из элементов нельзя заменить без ущерба для их совокупной полезности, то любой отдельный элемент имеет ту же полезность, что и вся группа, в то время как остальные элементы не имеют никакой ценности. Например, если у меня есть перчатки, чья совокупная объективная ценность составляет три доллара, то если я потерял одну перчатку, утрачивается вся полезность блага; вся ценность пары перчаток исчезает, и оставшаяся перчатка не представляет никакой ценности. Конечно, любое из этих двух значений ценности можно приписать любой перчатке из пары, и лишь конкретные обстоятельства могут определить, какая именно перчатка нужна, чтобы восполнить пару и соответственно обладает «всей» ценностью», а какая — просто бесполезная «сиротка», не имеющая никакой ценности. В жизни такие случаи встречаются довольно редко.

Второй вариант встречается гораздо чаще. Это ситуация, когда отдельные элементы, составляющие группу, обладают полезностью иного рода, кроме той, которая возникает при их совместном использовании, хотя и более низкого ранга. В таких случаях ценность отдельного элемента не сводится к альтернативе «всё или ничего». Она будет находиться *между предельной полезностью этого элемента, когда он изолирован (минимальное значение), и совокупной предельной полезностью группы в целом за вычетом взятых отдельно предельных по-*

лезностей других ее элементов (максимальное значение). Если три блага А, В и С могут в сочетании иметь предельную полезность 100 и если по отдельности они могут дать предельную полезность соответственно 10, 20 и 20, то ценность А вычисляется следующим образом. Взятое отдельно благо А будет иметь предельную полезность 10, что и будет его ценностью. Но если имеется группа в целом и вопрос в том, чтобы продать или отдать элемент А, то следует рассуждать следующим образом. При наличии блага А можно достигнуть совокупной полезности 100, без него для блага В достижима лишь полезность 20, а для блага С — полезность 30, что в сумме дает 50; таким образом, от наличия или отсутствия блага А зависит разница в полезности на 50. Поэтому в качестве элемента группы его ценность равна $100 - (20 + 30)$, а его ценность по отдельности лишь 10¹. В таких ситуациях пределы распределения ценности не такие резкие, как в первом случае, но тем не менее они достаточно широки.

Третий вариант, встречающийся еще чаще, можно описать так. Отдельные элементы, составляющие группу, не просто можно использовать в иных целях — их можно заменять другими экземплярами, принадлежащими к той же категории. Когда я строю дом, то комплементарными благами являются мой участок, кирпичи, балки и труд. Если у меня пропадет одна или две тысячи кирпичей или если некоторые рабочие бросят работу, то в норме это не создаст препятствий для достижения общей полезности, т.е. для завершения строительства дома. Недостающие рабочие и стройматериалы будут просто заменены. Это влияет на ценность комплементарных благ следующим образом.

1) Те элементы, которые можно заменить, в лучшем случае могут достичь «ценности замещения», то есть ценности, связанной с уменьшением полезности, возникающей в тех функциональных классах, из которых берутся заменители.

2) Это значительно сужает пределы, в которых может находиться ценность отдельного блага, подлежащего оценке как в качестве элемента группы, так и взятого изолированно. Это проявляется тем сильнее, чем в большей степени данное благо относится к обычным, доступным на рынке товарам. Чем больше доступных экземпляров данного

¹ Разумеется, то, какой элемент группы оценивается в качестве «последней единицы», а какие — просто как отдельные единицы, определяется спецификой каждой конкретной ситуации. Предположим, например, что владельцу предлагают купить у него благо А; тогда его «последней единицей» будет благо А, и он будет оценивать ставшие отдельными благами В и С более низко, как раз в силу того, что они станут рассматриваться как «отдельные единицы». Если же он, наоборот, получит предложение о покупке блага С, то он будет расценивать С в качестве конечной единицы на уровне $100 - (10 + 20)$, т.е. 70. Но ставшие отдельными благами А и В он будет оценивать соответственно только в 10 и 20.

блага и чем более многочисленны возможности их использования, тем меньше будет разница между максимальной ценностью, соответствующей значимости того способа использования, за счет которого будет создан заменитель этого блага, и минимальной ценностью, соответствующей следующему по значимости способу, которым можно будет употребить его лишнюю изолированную единицу. Предположим, например, что категория А состоит из комплементарного блага A_1 и еще двух экземпляров, которые мы обозначим как A_2 и A_3 . Пусть, кроме возможности комплементарного использования, существуют другие возможности использования, имеющие нисходящую значимость 50, 20, 10 и т.д. В таком случае блага A_2 и A_3 будет достаточно лишь для того, чтобы обеспечить варианты использования, имеющие значимость 50 и 20. Если A_2 и A_3 будут использованы в качестве заменителя А, то полезность 20 нельзя будет обеспечить и она будет утрачена. Предположим, с другой стороны, что комплементарная группа разрушена и благу A_1 нужно найти отдельное применение — тогда будет иметься единственная возможность его использования, чья значимость равна 10. При этих обстоятельствах ценность блага колебалась бы, но исключительно между 10 «по отдельности» и 20 в качестве комплементарного блага и в случае замены. А если бы имелось 1000 экземпляров и 1000 вариантов использования блага, то значение имела бы разница между тысячным и тысяча первым вариантами. Тысяча первый вариант использования был бы тем, за счет которого должна была бы производиться замена, и он же был бы тем способом, которым использовалось бы благо « A_1 », если бы оно оказалось незадействованным в результате разрушения комплементарного блага. Очень вероятно, что различие между 1000 и 1001 сократилось бы практически до нуля.

Действительно, маловероятно, чтобы у какого-то человека в хозяйстве было 1000 экземпляров какого бы то ни было блага одного вида и 1000 возможностей их использовать¹. Но то, что наша гипотетическая ситуация не встречается на практике, ни в коем случае не означает, что описанные выше влияния не действуют в реальности. Они всего лишь распространяются не на отдельное домохозяйство, а на всю рыночную экономику. Это происходит следующим образом. Индивидуальные хозяйства покупают то, что им нужно, и продают излишки на рынке. Тем самым объединяются все запасы и все возможности их использования, существующие в пределах данного регионального рынка. И тогда, со-

¹ Вполне вероятно, что в крупной экономике с государственной собственностью на средства производства, например в экономике с социалистическим способом производства, описанные в предыдущем абзаце условия воплотятся в жизнь в самом буквальном смысле этого слова.

вершенно так же, как мы описывали ранее, все зависит от того, являются ли товары и возможность их использовать редкими. Если товар очень редок, то на определение его цены будет влиять ответ на вопрос: «Кто предлагает сделку: покупатель или продавец?» Предположим, что, как в предыдущем примере, имеется всего три экземпляра блага и три потенциальных покупателя, желающих использовать их в целях, имеющих значимость соответственно 50, 20 и 10; предположим также, что один из экземпляров не может появиться на рынке, так как используется в составе комплементарного блага. В таком случае два оставшихся экземпляра будут приобретены для использования в целях, имеющих значимость 50 и 20; и в соответствии с законами, которые мы сформулируем в следующей главе, цена покупки будет находиться в промежутке от 10 до 20, скажем, она будет 15. А теперь представим, что происходят события, в результате которых на рынке появляется третий экземпляр. Чтобы сделка произошла, нужно обратиться к третьему покупателю, для которого значимость использования данного блага составляет только 10; в результате цена будет уменьшена и непременно окажется *ниже* 10. Итак, в этих двух случаях цена и основанная на ней субъективная меновая ценность будет различаться очень существенно. С другой стороны, если речь идет о благе, 1000 экземпляров которого выставлены на продажу и востребованы 1000 покупателей, то вполне вероятно, что присутствие тысяча первого продавца или покупателя никак не повлияет на рыночную цену. В этом случае цена и ценность блага с практической точки зрения не зависят от того, используется один его экземпляр в качестве комплементарного блага или нет¹.

¹ В связи с этим я хотел бы прямо ответить на замечание Шумпетера (*Schumpeter*. Das Wesen und der Hauptinhalt der theoretischen Nationalökonomie. Leipzig: Duncker & Humblot, 1908. S. 252ff.). Моя цель состояла не в том, чтобы создать впечатление, будто применительно к «заменимым» благам я «в принципе» отрицаю возможность всякого влияния комплементарного использования или любых других вариантов отдельного использования блага на его оценку. Несомненно, в принципиальном отношении верно, что любая возможность использования блага (если она не ниже его предельной полезности) в какой-то неизмеримо малой степени оказывает влияние на конечный результат оценки. Но в конкретных условиях, из которых мы исходим в тексте, это влияние настолько мало, что на практике оно будет незаметно. Там, где имеется бесконечное число возможностей использования блага, на каждую из них приходится лишь минимальное влияние. Общий тон моего изложения мог бы привести Шумпетера именно к такому заключению, а не к выводу о том, что я имел в виду отсутствие влияния любых других возможностей использования блага на его оценку в принципе. Однако дело не только в этом. В предыдущем абзаце я говорил о различиях в оценке ценности и о том, что они «сходят на нет». Соответственно можно было бы предположить, что в следующем абзаце не будет излагаться диаметрально противоположная мысль, а напротив, будет утверждаться, что речь идет о том, что «только что описанные влияния» в рыночной экономике ведут себя *так же*, и что я говорил исключительно о перемене декораций, в которых происходят события. Чтобы избежать всяких недоразумений, я вставил слова «с практической точки зрения». См. также экскурс VII (наст. изд., с. 689—720).

Таким образом, ценность элементов, которые можно заменить, не связана с их конкретным использованием в качестве комплементарных благ. Та же ценность приписывается им и в случае, когда совокупная ценность группы распределяется среди ее отдельных элементов. Такое распределение происходит следующим образом. *Сначала в соответствии с предельной полезностью совместного использования определяется общая ценность всей группы. Из этой ценности для каждого из тех элементов, которые можно заменить, вычитается постоянная ценность, или «ценность замещения», а остаток, колеблющийся в соответствии с величиной предельной полезности целого, составляет индивидуальную ценность незаменимого элемента или элементов.* Применительно к нашему примеру, если элементы А и В обладают постоянной ценностью или «ценностью замещения» соответственно 10 и 20, а общая предельная полезность оценивается как 100, то незаменимому благу С можно присвоить индивидуальную ценность 70; если бы предельная полезность составляла 120, то индивидуальная ценность С была бы 90¹.

Мы только что проанализировали три возможных варианта ситуации с комплементарными благами. Третий вариант наиболее распространен в жизни. Соответственно на практике чаще всего применяется тот способ оценки комплементарных благ, который описан последним. Его самая важная функция связана с оценкой относительного вклада различных производительных сил, участвующих в производстве продукта. Почти каждый продукт является результатом взаимодействия группы комплементарных благ: того или иного рода использования земли, труда, основного и оборотного капитала. Огромное большинство комплементарных благ состоит из товаров, доступных на рынке, и, следовательно, таких, которые можно при желании заменить. Это, например, труд наемных работников, сырье, топливо, инструменты и т.п. Существует очень немного таких благ, которые трудно или невозможно заменить. К ним относятся, например, конкретный земельный участок, обрабатываемый фермером, шахта, система железных дорог, деятельность самого предпринимателя с ее яркими индивидуальными особенностями. Легко понять, что именно в этих случаях применяется только что описанная нами формула распределения ценности. И действительно, на практике наша формула работает с большой точностью. Ведь на практике первый шаг состоит в вычитании из совокупного продукта «издержек». При более пристальном рассмотрении это не каса-

¹ Если бы С также можно было заменить благом-заменителем более низкой ценности, это привело бы к ситуации, обсуждавшейся на с. 261 и сл., и предельную полезность такого совместного использования нельзя было бы рассматривать в качестве критерия для определения ценности комплементарной группы.

ется всех издержек. Ведь в издержки должно включаться использование земли и деятельность предпринимателя, так как и то и другое относится к благам, обладающим ценностью. Те издержки, которые вычитаются, представляют собой расходы *на заменимые средства производства, ценность замещения которых поддается определению*, например зарплата, сырье, амортизация оборудования и т.п. Остаток относится на счет незаменимых элементов в качестве «чистого дохода»; фермеру приносит такой доход его земля, владельцу месторождения — его шахта, промышленнику — его фабрика, коммерсанту — его предпринимательская деятельность.

Если совокупная выручка увеличивается, то ни у кого не возникает мысли о том, чтобы приписать ее заменимым элементам. В таком случае мы просто говорим, что «земля (шахта и т.п.) принесла больше дохода». Если же совокупная выручка падает, то никому не приходит в голову, что это сопровождается уменьшением «издержек». Это будет истолковано в том смысле, что земля, шахта и т.п. дали меньший доход. На самом деле это вполне логично и правильно. Ведь в реальности от заменимых элементов издержек зависит исключительно постоянная полезность замещения; остальная совокупная полезность, которую можно извлечь, зависит от незаменимых благ.

Наконец, нам следует рассмотреть ситуацию, которая возникает, если «незаменимыми» одновременно являются несколько элементов. На практике это встречается довольно редко. Однако если такая ситуация возникнет, то эти элементы будут занимать по отношению к остальным «заменимым» благам то положение, которое мы описали выше в качестве «первой возможности» и «второй возможности». Если благо С, имеющее постоянную полезность замещения 30, является заменимым, а блага А и В одновременно незаменимы и не могут быть использованы никаким другим образом, тогда одно из этих двух благ (какое — зависит от ситуации) будет оценено в 70, в то время как ценность другого будет нулевой. Теперь предположим, что существует также какая-то иная возможность использования А, ценность которой равна 10, а также возможность использования В, ценность которой равна 20. В этом случае А имеет две ценности: ценность 50 — в качестве комплементарного блага и ценность 10 по отдельности; точно так же В обладает ценностью 60 в качестве комплементарного блага и ценностью 20 как отдельно взятое благо.

Теория ценности комплементарных благ предлагает решение одной из важнейших и сложнейших проблем экономической теории. Я имею в виду проблему распределения благ в том виде, как оно происходит при нынешней организации общества, когда свободная конкуренция более или менее преобладает и цены определяются по соглаше-

нию. Все продукты производства возникают из взаимодействия трех «факторов производства»: труда, земли и капитала. Наша теория дает возможность узнать, какую часть совокупного продукта с экономической точки зрения¹ можно отнести на счет каждого из этих факторов, и, следовательно, какую часть общей ценности продукта можно приписать каждому из них. В ходе этого процесса обнаруживается также чрезвычайно надежное основание для определения степени компенсации, которая приходится на долю каждого фактора, и, хотя общеизвестно, что капитал как производственный фактор не вполне совпадает с капиталом как источником дохода, обозначается, по крайней мере приблизительно, тот путь, который приводит к определению величины дохода, распределяемой между категориями заработной платы, платы за аренду земли и процента на капитал. Однако это не происходит непосредственным образом. Те доли, которые получают рабочие и собственник земли, несомненно, тождественны заработной плате и плате за использование земли. Однако та доля, которая приходится на капитал, вовсе не тождественна проценту на капитал, несмотря на то что со времен Сэя к этому ошибочному заключению приходили бесчисленное число раз. Нет, это лишь *брутто-вознаграждение за участие капитала* в создании продукта; это орех, из которого ядро под названием «процент на капитал» можно извлечь, только сняв кожуру, т.е. ценность потребленного капитала. И только в том случае, если после этого что-то останется, применительно к остатку можно говорить о проценте на капитал. То, почему так происходит, представляет собой отдельную проблему.

Приведем пример для ясности. Предположим, что продукт, изготовленный с использованием всех трех факторов, стоит 100 гульденов. Закон комплементарных благ позволяет нам определить, что доля труда, непосредственно связанного с его производством, составляет 20 гульденов, доля земли — 10 гульденов, а доля капитала — 70 гульденов. Но закон комплементарных благ не помогает нам

¹ Не в физическом смысле. Физическая доля просто не поддается расчетам. Как можно рассчитать, какой процент в создании статуи приходится на физический вклад мрамора как материала, а какой — на творческий вклад скульптора? Однако эта физическая пропорция не имеет никакого значения. В то же время обычно вполне можно определить, от какой полезности или от какой ценности приходится отказаться в силу отсутствия какого-то определенного фактора. Именно *эту полезность, обусловленную владением данным фактором или наличием данного фактора*, я называю экономической долей этого фактора в совокупном продукте. С точки зрения проблемы экономического распределения физические условия точно так же не имеют значения, как и моральные. Они не имеют никакого отношения к вопросу о том, какая доля совместного продукта должна «по праву и по справедливости» предназначаться в процессе распределения на долю того или иного из производственных факторов. О сути проблемы см. блестящие замечания Визера в: *Natürlicher Wert*, 1889, р. 70ff., также более подробно см. в экскурсе VII (наст. изд., с. 689—720).

выяснить, останется ли после вычета потребленного капитала процент на капитал, и если да, то сколько. Наоборот, он скорее приведет нас к выводу, что никакого остатка нет. Ведь предположение, что те потребленные в процессе производства продукта компоненты капитала, на долю которых приходится 70 гульденов в ценности продукта, оцениваются как раз в 70 гульденов, совершенно в духе закона комплементарных благ. Если это предположение верно, то доход от капитала будет полностью совпадать с его износом. То, что это не так, представляет собой некоторым образом «внутреннее дело», то, что происходит внутри принадлежащей капиталу брутто-доли, которая определяется в соответствии с законом комплементарных благ. Кроме того, проблема процента на капитал — это отдельная проблема. Но прежде чем мы займемся этим большим вопросом, нам надо разобратся со множеством мелких проблем¹.



¹ См.: *Böhm-Bawerk E. Geschichte und Kritik der Kapitalzinstheorien*. S. 96ff. (о Лаудердейле), S. 103ff. (о Кэри.), S. 117ff. (о Страсбургере), S. 124 (о Сэе) и т.д. [*Бём-Баверк О. История и критика теорий процента*. М.: Эксмо, 2008. С. 397 и сл., 407 и сл., 438 и сл., 448 и сл. соответственно.] Все эти ссылки относятся к часто встречающейся в экономической литературе путанице между общей долей, соответствующей вкладу капитала, так называемым «брутто-процентом», и чистым процентом на капитал. От меня вряд ли можно ожидать, что я «попутно» изложу общую теорию распределения. Я сознательно воздерживаюсь от того, чтобы заниматься этой темой больше, чем это необходимо для моей текущей задачи — изложения теории процента. Поэтому мне достаточно самым общим образом очертить те принципы, на которых основано различие между общей долей капитала, с одной стороны, и, с другой стороны, долями, которые можно приписать другим производительным силам: земле и труду. Наша конкретная задача состоит в том, чтобы показать, что происходит с этой общей долей капитала.

Глава VII

ЦЕННОСТЬ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ БЛАГ И ВООБЩЕ БЛАГ «ВЫСШИХ ПОРЯДКОВ». СООТНОШЕНИЕ ЦЕННОСТИ И ИЗДЕРЖЕК

Наиболее распространенное мнение состоит в том, что ценность благ зависит от издержек их производства. Этот принцип редко ставился под сомнение¹; чаще случалось так, что в итоге перечисления исключений и добавления всякого рода оговорок и ограничений его область применения оказывалась очень невелика. Но во всяком случае в пределах последней области господство этой доктрины почти никогда не оспаривалось вплоть до настоящего времени². Кроме того, не подлежит сомнению то, что эта доктрина в некотором смысле, казалось бы, подтверждается на практике. Наконец, безусловно верно — и это наиболее неприятное обстоятельство из трех указанных — что теория издержек внешне противоречит той теории, которую я излагаю. Ведь «издержки производства» — это не что иное, как совокупность производственных благ, которые следует израсходовать, чтобы произвести то или иное благо; они представляют собой капитальные блага, труд и т.п., потребленные в ходе этого процесса. Отвечая на вопросы, почему у какого-то блага есть ценность и какой ценностью оно обладает, моя теория говорит: «Это

¹ Из представителей классической школы на это возражал Сэй в «*Traité d'économie politique*» (7 ed. Livre II. Ch. IX. P. 404): «...что возвращает нас к уже сформулированному правилу о том, что *издержки производства не являются причиной цен на вещи*, но что этой причиной являются те потребности, которые эти продукты могут удовлетворить». Несколько позже появились заслуживающие внимания замечания Маклеода (*MacLeod. Elements of Political Economy*. 1858. P. 111). Однако проблема была полностью раскрыта только в эпохальных с точки зрения теории ценности трудах Карла Менгера, Джевонса и Вальраса. И самой глубокой была точка зрения Менгера. Из последователей Менгера наиболее выдающийся — Визер, чье изложение теории отличается логической стройностью и ясностью.

² Это было написано в 1888 г. С тех пор изложенная в этой книге теория получила широкую известность. Своей известностью она в значительной мере обязана блестящему изложению Визера и его опровержению старой «теории издержек». Несмотря на это, я сохранил старую версию этой главы, которую я писал, исходя из того, что раннюю теорию издержек следовало опровергнуть и преодолеть. Я сделал это по двум причинам. Во-первых, противопоставление этих двух точек зрения приводит к наиболее четкой формулировке проблемы. Во-вторых, старая теория не до такой степени признана неверной и устаревшей, что ее более не имеет смысла опровергать. Это особенно важно потому, что старая теория ссылается на некоторые примеры, которые обладают для неспециалиста неотразимой и соблазнительной убедительностью.

зависит от потенциальной предельной полезности этого блага, иными словами, *от его использования в будущем*. Ответ теории издержек звучит так: «Это зависит от ценности потребленных в процессе его изготовления производственных благ, иными словами — *от условий его возникновения*».

Забудем пока об этом противоречии, а также обо всем, чему нас учили про издержки, и попробуем объективно исследовать вопрос о том, в чем состоит точка зрения нашей теории предельной полезности на ценность производственных благ и, следовательно, на «издержки».

Чтобы подойти к этому вопросу максимально корректно, следует начать с более точного определения того, что такое производственные блага. По сравнению с потребительными благами, которые служат для непосредственного удовлетворения потребностей, у всех производственных благ есть одна общая особенность: они служат для удовлетворения потребностей исключительно косвенным образом. Однако в этом отношении они отличаются друг от друга степенью. Мука, из которой делается хлеб, находится на несколько степеней ближе к конечному удовлетворению потребности, чем то поле, где росли злаки, из которых эту муку смололи. Эти различия в степени важны и в практическом, и в теоретическом отношении. Вслед за Карлом Менгером¹ разделим блага на порядки, чтобы выразить эту разницу в степени. К первому порядку относятся блага, служащие для непосредственного удовлетворения потребностей, иными словами — потребительские блага, например хлеб. Блага второго порядка — это те, с помощью которых производятся блага первого порядка. В качестве примеров можно привести муку, печь и труд пекаря, то есть все факторы, взаимодействие которых необходимо для производства хлеба. Блага третьего порядка служат для производства благ второго порядка. Это зерно, из которого мелют муку, мельница, где это делают, материалы, из которых сделана печь и т.п. Благами четвертого порядка будут блага, из которых производятся блага третьего порядка: например земля, на которой вырос урожай зерна, плуг, которым обрабатывали поле, труд крестьянина, материалы, из которых построена мельница и т.п. Бывают также блага пятого, шестого, десятого порядка, иначе говоря, блага, полезные услуги от которых состоят в том, что эти блага применяются для производства благ более низких порядков.

В свете нашего понимания ценности благ само собой разумеется, что конкретное производственное благо, как и любое другое благо,

¹ Menger C. Grundsätze der Volkswirtschaftslehre. Wien, 1871. S. 7. [Менгер К. Основания политической экономики // Менгер К. Избранное. М.: ИД «Территория будущего», 2005. С. 70 и сл.]

может приобрести для нас ценность только в том случае, если мы считаем, что от того, обладаем мы этим благом или нет, зависят выигрыш или утрата какой-то полезности, удовлетворение какой-нибудь потребности. Для нас также совершенно очевидно, что его ценность будет высокой, если зависящая от него потребность важна, и низкой — если она незначительна. Есть только одно различие между потребительскими и производственными благами. Между потребительским благом и удовлетворением соответствующей потребности имеется непосредственная причинно-следственная связь; производственное благо отделено от потребности, чье удовлетворение зависит от него, длинной или относительно короткой цепочкой промежуточных элементов, каждый из которых представляет собой промежуточный продукт производства. Длина этой причинно-следственной цепочки приводит к увеличению вовлеченного в процесс количества сырья и того пространства, где развиваются оригинальные, но подчиняющиеся универсальным законам отношения, прежде всего между ценностью средств производства и ценностью продуктов, созданных с их помощью. Эти отношения не нарушают главного закона ценности и не мешают ему; к нему, так же как в случае с комплементарными благами, просто добавляются дополнительные условия, порожденные большей сложностью таких случаев. Именно эти дополнительные условия и являются объектом нашего исследования.

Представим себе типичный производственный процесс. Потребительское благо, которое мы будем называть A , порождено группой производственных благ второго порядка, которую мы будем называть G_2 . Они, в свою очередь, произведены с использованием группы благ третьего порядка G_3 , которые созданы посредством группы средств производства четвертого порядка G_4 . Простоты ради мы предположим, что каждая из этих групп средств производства полностью и без остатка потребляется в процессе производства соответствующих продуктов; предположим также, что эти группы средств производства нельзя использовать никаким иным образом. А теперь мы определим, что зависит от каждого элемента данного производственного процесса с точки зрения благополучия их владельца.

Нам уже известно, что зависит от конечного элемента процесса, потребительского блага A . Это его предельная полезность. Поэтому начнем с элемента G_2 . Если бы у нас не было группы G_2 , у нас не было бы ее продукта A , и мы получили бы на один экземпляр меньше благ соответствующей категории. Но нам уже известно, что утрата одного экземпляра означает одной удовлетворенной потребностью меньше, и это наименее важная из потребностей, для удовлетворения которых использование данного недостающего экземпляра было бы оправдано

с экономической точки зрения. Иначе говоря, речь идет об утрате предельной полезности продукта А. Следовательно, от группы G_2 зависит ровно то же самое, что от потребительского блага А, а именно, предельная полезность А.

Перейдем теперь к следующему элементу последовательности. Если бы у нас не было группы G_3 , у нас не было бы и группы G_2 , которая является ее результатом, и соответственно мы получили бы на один экземпляр потребительского блага А меньше, то есть утратили бы его предельную полезность. Поэтому с точки зрения благополучия от группы G_3 зависит то же самое, что от элементов, которые следуют за ней в производственном процессе. То же самое верно и для группы G_4 . Потеряв ее, мы также потеряем один экземпляр из группы G_3 , который в противном случае был бы ее производственным результатом; это приведет к утрате одного экземпляра из группы G_2 , одного экземпляра блага А и, наконец, к потере предельной полезности этого блага. Теперь можно сформулировать следующее общее утверждение. *От всех элементов последовательности, состоящей из групп средств производства вышних порядков, зависит один и тот же выигрыш с точки зрения благополучия, и это предельная полезность конечного продукта.* В этом результате нет ничего удивительного. С самого начала представляется неизбежным вывод о том, что производственный процесс, который связан с нашим благополучием только через конечный продукт производства, не может быть направлен ни на какую другую полезность, чем та, которую создает этот конечный продукт (и тем более создать ее). Каждое из последовательных звеньев цепи представляет собой условие, обеспечивающее одну и ту же конечную полезность. Вопрос исключительно в длине пути, который нужно проделать для достижения этой конечной полезности.

Из этих рассуждений можно вывести следующие общие принципы, относящиеся к ценности средств производства.

1) Так как от всех групп средств производства, сменяющих друг друга на всем протяжении процесса производства, зависит одна и та же полезность, ценность всех этих групп принципиально одинакова.

2) Величина этой общей для всех групп ценности в конечном счете определяется величиной предельной полезности готового к использованию конечного продукта. Я подчеркиваю слова «в конечном счете», поскольку:

3) Ценность каждого средства производства также определяется непосредственно ценностью полученного из него продукта более низкого порядка. Первоначально полезная функция любого средства производства состоит в производстве соответствующего продукта, в результате чего его функциональные возможности исчерпываются:

наша оценка значимости этой функции и ее источника будет зависеть от значимости и ценности для нас этого продукта.

Второй и третий пункты, в сущности, совпадают, потому что в благам каждого следующего, более низкого порядка отражается предельная полезность конечного продукта. Два отдельных пункта нужны мне, чтобы подчеркнуть то, что, хотя ценность всех групп средств производства вытекает из конечного продукта, этот процесс имеет, так сказать, несколько стадий. Величина предельной полезности непосредственно выражена в ценности конечного продукта. Этот продукт определяет ценность той группы благ, которые были использованы в процессе его производства; эта ценность точно так же определяет ценность группы третьего порядка, которая, в свою очередь, делает то же самое для последней группы, группы четвертого порядка. На разных стадиях детерминирующий элемент называется по-разному, но под разными именами действует одна и та же вещь — предельная полезность конечного продукта.

Несмотря на то что содержание двух последних принципов совпадает, отдельная формулировка третьего принципа необходима. Это удобная и короткая формула, которую мы на практике используем гораздо чаще, чем полную. Когда мы оцениваем вклад какого-либо средства производства в наше благополучие, мы, естественно, сначала смотрим на продукт, который производится с его помощью, а затем оцениваем роль этого продукта для нашего благополучия. Если мы не можем это сделать, то, естественно, мы должны пройти весь путь передачи полезности от одного элемента производственного процесса к другому, чтобы наконец прийти к предельной полезности конечного продукта, предназначенного для потребления. Но обычно этого не требуется. Мы обнаруживаем, что в силу предыдущего опыта или предыдущих размышлений у нас уже есть готовое суждение о ценности продуктов, и мы, не долго думая, используем это суждение в качестве основы для суждения о ценности средства производства. Предприниматель, который хочет купить дерево, чтобы изготовить из него бочарные доски, не будет тратить много времени на размышления о том, какую ценность для него имеет дерево. Он оценивает, сколько бочарных досок он может из него сделать, и выясняет, сколько стоят эти доски на рынке в данный момент. Все остальное его не волнует.

Мы сформулировали эти тезисы о ценности средств производства исключительно в результате теоретических рассуждений, как постулаты, так сказать, экономической логики. Насколько практика соответствует этим логическим постулатам? Она их подтверждает. Действительно, мы можем обратиться за подтверждением к тому самому «закону издержек», который на первый взгляд так враждебен нашей

теории предельной полезности. Практика показывает, что ценность большинства благ равна «издержкам». Однако «издержки» представляют собой не что иное, как совокупность обладающих ценностью производственных благ — труда, капитальных благ, использования богатства и т.п., — которые нужно потратить, чтобы продукт был произведен. Таким образом, равенство издержек и ценности — просто способ выражения того, что группы благ разных порядков, которые последовательно переходят одна в другую, обладают равной ценностью. Разумеется, я прекрасно осознаю, что в том, что касается причины этой тождественности, закон издержек обычно толкуется совершенно противоположным образом по сравнению с нашим законом. Вместо того, чтобы сказать, как я, что ценность средств производства, иначе говоря, тех благ, которые выражают издержки, определяется ценностью их продуктов, сторонники закона издержек обычно утверждают, что ценность продуктов определяется величиной издержек, то есть ценностью средств производства, из которых они сделаны. Немного позже нам представится возможность исчерпывающим образом изложить вопрос о причине, по которой ценность тождественна издержкам. Сейчас я хотел бы просто констатировать то, что это тождество, неважно по какой причине, существует на практике. Я имею в виду, что все группы средств производства, последовательно переходящие одна в другую, имеют одинаковую ценность.

Конечно, это равенство ценности приблизительно, а не абсолютно. На самом деле можно говорить только *о тенденции к равенству ценности*. Отклонение от абсолютной тождественности бывает двух видов: регулярным и случайным. Оба они связаны с тем, что производственный процесс занимает какое-то время. Часто проходит много времени, прежде чем блага шестого или восьмого порядка пройдут через все промежуточные стадии перед тем, как предстать в своей конечной форме готовых потребительских благ. За это время люди и вещи могут измениться. Могут измениться потребности, может измениться соотношение потребности и ее обеспечения и прежде всего могут измениться знания об этом. Естественно, что оценки ценности благ на разных стадиях их продвижения к готовому продукту тоже изменятся. Легко заметить, что связанные с этим флуктуации могут быть очень сильными или совсем слабыми, повышательными или понижательными. Для такого рода отклонений правил не существует. В то же время мы наблюдаем одно постоянное и регулярное отклонение от полного тождества. Можно заметить, что ценность группы отдаленного порядка отстает от ценности продукта этой группы, и это отставание подчиняется определенным правилам. Действительно, эта разница в ценности прямо зависит от времени, которое требуется для

превращения средств производства в продукт. Если ценность продукта, например, 100 гульденов, то, как показывает практика, совокупность требующихся для его производства элементов — труда, использования земли, основного и оборотного капитала — будет несколько меньше 100 гульденов; возможно, 95 гульденов, если производство занимает целый год, 97 или 98 гульденов, если производственный процесс длится лишь полгода. Эту разницу в цене можно представить в виде «складки», где скрыт процент на капитал. Объяснение этого — отдельная задача, которой мы посвятим многие следующие главы. Однако нам не следует смешивать эту проблему с тем, чем мы занимаемся сейчас, т.е. с вопросом общего соотношения между ценностью и средствами производства и их продуктами. Пока я не буду учитывать этой разницы в ценности.

До сих пор в наших рассуждениях о законе ценности производственных благ мы исходили из упрощенной гипотезы, предполагающей, что каждую группу средств производства можно использовать только для одной совершенно конкретной цели. Реальная жизнь очень редко соответствует этой гипотезе. Производственные блага гораздо в большей степени, чем потребительские блага, характеризуются исключительной разнородностью. Огромное большинство производственных благ можно использовать в разных производственных областях, а многие из них могут выполнять тысячи полезных функций. В качестве примеров можно привести железо, уголь и, конечно, человеческий труд. В ходе нашего теоретического исследования нам следует учитывать эти практические обстоятельства. Нам следует выяснить, не требуется ли внести какие-либо изменения в закон о том, что ценность группы благ отдаленного порядка зависит от ценности ее продукта.

Изменим соответствующим образом наш пример. Пусть у человека имеется относительно большой запас групп средств производства второго порядка (G_2). С помощью каждой из этих групп он может произвести либо потребительское благо категории А, либо потребительское благо категории В, либо потребительское благо категории С. Он, разумеется, хочет принять предварительные меры, чтобы обеспечить различные свои потребности, и поэтому будет использовать разные части своего запаса средств производства, чтобы производить потребительские блага всех трех категорий. Он произведет каждое благо в количестве, соответствующем его потребностям. Если потребности будут действительно удовлетворены, то количество произведенного будет таково, что от последнего экземпляра в каждой из категорий будут зависеть потребности приблизительно одинаковой значимости, и, таким

образом, предельные полезности будут приблизительно равны¹. Однако не исключено, что между ними будут различия — возможно, даже существенные, потому что, как нам уже известно², иерархия конкретных потребностей, принадлежащих к одной и той же категории, не всегда бывает последовательной или постоянной. Первая печь в моей комнате будет иметь для меня очень высокую полезность, скажем, 200. У второй печи вообще не будет полезности. Мне будет вполне достаточно одной печи с предельной полезностью 200, несмотря на то что предельная полезность других моих нужд может в среднем составлять всего 120 или даже 100. Таким образом, если мы хотим приблизить наш пример к реальности, то допустимо и необходимо предположить, что для категорий А, В и С предельная полезность одного экземпляра будет различаться. Пусть она будет 100 для А, 120 для В и 200 для С³.

Возникает вопрос: какова при этих условиях ценность группы средств производства G_2 ?

У нас есть уже достаточно большой опыт рассуждений такого рода, чтобы мы могли без колебаний дать ответ. Эта ценность будет равна 100. Ведь если одна из групп средств производства будет утрачена, то владелец, естественно, перенесет убыток на наименее значимую область. Он будет сокращать производство не в категории В, где ему придется пожертвовать предельной полезностью 120, и, уж конечно, не в категории С, где жертва составит 200. Он просто произведет на один экземпляр меньше в категории А, где сокращение благополучия составит всего 100. Сформулируем это утверждение в общем виде. *Ценность единицы средств производства зависит от предельной полезности и ценности продукта, имеющего наименьшую предельную полезность из всех продуктов, для изготовления которых было бы оправданно использование этой единицы средств производства.*

Все описанные выше при наличии упрощающего условия (наличия единственно возможного варианта использования) соотношения между ценностью средств производства и их продуктов верны и для соотношения ценности средства производства и ценности его наименее ценного продукта.

¹ Это необходимо для корректности в понимании экономической теории. См.: Wieser. Über den Ursprung und die Hauptgesetze des wirtschaftlichen Wertes. Wien, 1884. S. 148f.

² См. выше, с. 232 и сл.

³ Шумпетер (Schumpeter. Bemerkungen über das Zahlungsproblem // Zeitschrift für Volkswirtschaft. 18. Bd. S. 129) возражает против этого и подобных ему примеров. Он считает, что наличие качественного различия непременно приведет к полностью непрерывной градации соответствующих потребностей и к полному выравниванию предельных полезностей, точно так же, как в случае с неограниченной делимостью благ. Я отвечу на это возражение позже, когда это будет более уместно. См. также экскурс VII (наст. изд., с. 689—720).

Какова же ситуация по отношению к остальным категориям продуктов, В и С? Этот вопрос приводит нас к истокам «закона издержек».

Если бы в любых обстоятельствах главное значение имела та предельная полезность, которой способно достичь благо внутри своей собственной категории, то категории В и С обладали бы ценностью, отличной не только от ценности категории А, но и от ценности их издержек G_2 . В в этом случае имело бы ценность 120, а С — ценность 200. Однако наш пример иллюстрирует один из тех случаев, когда потенциальные потери в одной категории переносятся в другую категорию, и в результате этого замещения предельная полезность исходной категории определяется через предельную полезность замещающей категории¹. Таким образом, если утрачен один экземпляр категории С, то не обязательно отказываться от предельной полезности 200, которую он мог бы предоставить непосредственно. Вместо этого можно превратить одну единицу средств производства G_2 в новый экземпляр С и произвести на один экземпляр меньше в категории с наименьшей предельной полезностью и, следовательно, с наименьшими потерями для полезности. Именно это и происходит. В нашем примере речь будет идти о категории А. В связи с возможностью замены экземпляра С оценивается не по своей собственной предельной полезности 200, а по предельной полезности наименее ценного из связанных с ним продуктов, то есть продукта А; поэтому он будет иметь ценность 100. То же самое, разумеется, верно для категории В, а также для любой категории благ, связанной посредством производственного процесса² с А и обладающей большей предельной полезностью, чем А.

Это приводит к некоторым важным последствиям. Первое состоит в том, что ценность благ, обладающих более высокой предельной полезностью, имеет тот же ранг, что и ценность «предельного продукта»³; и, следовательно, тот же ранг, что и средства производства, из которых они созданы. Таким образом, и в этом случае имеет место принципиальное тождество «ценности» и «издержек». Важно, однако, подчеркнуть, что в данном случае причина тождества не та, что вызывает тождество издержек и предельного продукта. В последнем случае одно совпадает с другим потому, что ценность средств производства приспособляется к ценности продукта. Определяющим фактором является ценность продукта, которая определяет ценность средств

¹ См. выше, с. 248 и сл.

² Wieser. Über den Ursprung und die Hauptgesetze des wirtschaftlichen Wertes. Wien, 1884. S. 146.

³ Ради краткости я буду называть так продукт с наименьшей предельной полезностью.

производства. В рассматриваемом примере все наоборот: ценность продукта приспосабливается к ценности средства производства. В конечном счете она приспосабливается исключительно к ценности другого продукта, но первоначально она приспосабливается также к ценности средства производства, из которого она возникает и которое создает связь замещения между ней и предельным продуктом. Перенос ценности происходит, если так можно выразиться, зигзагообразно. Сначала ценность переходит с предельного продукта на средства производства и определяет их ценность, а затем меняет направление на противоположное и переходит со средств производства на другие продукты, которые из них можно произвести. Таким образом, в конце концов продукты, обладающие более высокой непосредственной предельной полезностью, тоже получают свою ценность от «своих» средств производства. Обычно благо В или благо С представляет собой продукт с более высокой предельной полезностью. Если мы задумаемся над тем, как мы оцениваем благо В или благо С, нам в голову придет примерно следующее: «Точно так же, как те средства производства, которые способны в любой момент заменить нам этот продукт». Если мы зададим следующий вопрос — о том, сколько стоят сами эти средства производства, — мы придем к предельной полезности предельного продукта. Но в большинстве случаев мы можем не задавать себе этот второй вопрос. Часто нам уже известна ценность благ, которые содержатся в издержках, поэтому нам совершенно не нужно начинать с самого начала и анализировать весь производственный процесс. Во всех таких случаях мы просто определяем ценность продуктов через издержки и, поступая так, пользуемся более коротким путем, одновременно и правильным, и удобным.

Теперь мы знаем всё о знаменитом законе издержек. Действительно, утверждение о том, что ценность зависит от издержек, совершенно правильно. Необходимо лишь понимать пределы действия этого «закона» и осознавать, на чем он основан. В *первую очередь* это всего лишь *частный* закон. Он действует только до тех пор, пока существует возможность производства экземпляров-заменителей в любое время и в любом количестве, в зависимости от желания. Если такой возможности нет, то ценность каждого продукта должна определяться его непосредственной предельной полезностью в пределах его собственной категории. В этом случае его ценность больше не совпадает с ценностью предельного продукта и промежуточных средств производства. В этом состоит объяснение эмпирически установленного правила: что закон издержек верен только для тех благ, которые «воспроизводятся по желанию», и верен лишь приблизительно. Ведь он не заставляет блага, на которые распространяется, рабски повиноваться принципу

абсолютного тождества издержкам. Наоборот, он допускает флуктуации в обе стороны, в зависимости от того, отстаёт производство от спроса или опережает его.

Второе, ещё более важное соображение состоит в том, что даже там, где закон издержек действует, эти издержки являются не конечной, а промежуточной причиной возникновения ценности продуктов. В конечном счете они не сообщают ценность продуктам, а *получают* ее от них. Это кристально ясно проявляется в случае с такими производственными благами, которые можно использовать одним-единственным способом. Разумеется, все согласится с тем, что было бы ошибкой считать, будто токайское вино является ценным оттого, что токайские виноградники обладают ценностью; все понимают, что верно диаметрально противоположное: эти виноградники имеют высокую ценность оттого, что высоко ценится их продукт. Не менее бессмысленно было бы отрицать, что ценность ртутных рудников зависит от ценности ртути, ценность поля ржи — от ценности этой ржи, ценность каменоломни — от ценности камня, который на ней добывается и т.п., а не наоборот. Только из-за возможности разнообразного использования многих «благ-издержек» ситуация может выглядеть иначе, но внимательный анализ всегда позволяет понять, что это лишь видимость. Подобно тому, как Луна светит отраженным светом, «разносторонние» блага, каковыми являются издержки, переносят отраженную ценность, полученную от своего предельного продукта, на другие свои продукты. Закон издержек замечательно дополняет закон комплементарных благ. Закон комплементарных благ распутывает сложные отношения ценности, возникающие в результате временного и причинного *наложения* факторов, в итоге одновременного взаимодействия нескольких благ, направленного на одну общую и полезную цель. Закон издержек делает то же самое: он распутывает и проясняет отношения ценности тех благ, которые действуют во временной и причинной *последовательности*, друг за другом и друг через друга, продвигаясь к осуществлению одной и той же конечной цели. Если мы представим себе систему отношений ценности взаимодействующих сложным образом благ в виде огромной сети, то можно сказать, что закон комплементарных благ распутывает сеть в ширину, а закон издержек — в глубину. Но оба действуют в рамках общего закона предельной полезности и являются его частными приложениями.



Глава VIII

ЦЕННОСТЬ И ТЯГОСТНОСТЬ ТРУДА

Быше я уже упоминал о том, что хотя *как общее правило* выигрыш в благополучии, зависящий от блага, состоит в удовлетворении какой-нибудь потребности, из этого правила есть некоторые исключения¹. Чтобы заполнить этот пробел в изложении, сейчас я намерен рассмотреть эти исключения и оценить их значимость для теории ценности.

Исключение можно отделить от правила следующим образом. Удовлетворение потребности будет зависеть от какого-то блага лишь при условии, что человек, делающий оценку, имеет в своем распоряжении определенное количество данного блага². Тогда изъятие блага, подлежащего оценке, приводит к определенному уменьшению средств, предназначенных для удовлетворения, и соответственно к уменьшению удовлетворения. В этом случае одним благом меньше или одним благом больше означает одним актом удовлетворения меньше или больше. Однако в определенных обстоятельствах ситуация может быть иной. Бывают случаи, в которых утрата какого-то блага может приводить к замещению особого рода, когда необходимый для замены экземпляр приобретается не за счет какого-либо сокращения количества благ, уже находящихся в распоряжении владельца, а исключительно ценой какого-либо неудобства, дополнительной работы или усилий, которые в противном случае не производились бы. В таких случаях утрата блага ни в коем случае не означает того, что потребность в нем перестает удовлетворяться, поскольку недостающее количество восполняется за счет специфической деятельности по его замещению. В то же время утрата блага означает уменьшение благополучия за счет неудобств или неприятных переживаний, которых в противном случае не было бы.

Рассмотрим пример. Происходят празднества по поводу коронации. Вход на праздник по приглашениям. Приглашение бесплатно, но его нельзя передать другому лицу и можно получить только лично. У меня есть одно приглашение. Если я потеряю его, мне не обязательно отказываться от возможности побывать на празднествах — я могу еще раз попросить о нем. Поэтому на самом деле обладание приглашением

¹ См. с. 226 и сл. и тесно связанное с этим замечание в прим. 1 на с. 226.

² В связи с этим следует учитывать не только количество готовых потребительских благ, но и количество доступных средств производства, в том числе первичные производительные силы.

означает для меня то, что я избавлен от неприятной необходимости куда-то идти за приглашением.

Чтобы возникла ситуация, подпадающая под это исключение, должны быть соблюдены два условия: 1) должна существовать возможность приобрести благо-заменитель ценой неудобства, которого в противном случае можно было бы избежать; 2) это неудобство должно быть меньше положительной предельной полезности блага. Например, если бы я оценивал неудобства, связанные с процессом повторного получения приглашения, выше, чем положительное удовольствие от праздника, то, потеряв его, я бы просто не стал искать ему замену, и его утрата попала бы в категорию, охватывающую удовлетворение положительных потребностей.

Я полагаю, что два этих условия довольно редко встречаются на практике, а если и встречаются, то связаны преимущественно с незначительными и мелкими вопросами. Конечно, в принципе всегда существует возможность повысить обеспечение своих потребностей, добровольно взвалив на себя большее бремя труда¹. Это можно сделать двумя способами. Во-первых, увеличить число часов производительного труда и довести его продолжительность до того предела, когда он начинает означать более высокий и более болезненный уровень усталости и изнеможения. Во-вторых, более интенсивно использовать существующее рабочее время, быть более энергичным, более добросовестным, делать меньше перерывов — что обычно приводит к тому же чувству усталости и изнеможения. В обоих случаях объектом замены или увеличения за счет дополнительных тягот или дополнительного бремени является обеспеченность благами, и от конкретного блага в этой ситуации зависит не удовлетворение «конечной» положительной потребности, а лишь возможность избежать дополнительной усталости от работы, предпринятой ради удовлетворения этой потребности.

Однако в системе разделения труда, господствующей в современном процессе производства, теоретическая возможность возникновения ситуаций такого рода, вероятно, очень редко воплощается в жизнь. Для того, чтобы экономический субъект мог добровольно взять на себя

¹ Гораздо более редкий способ такого приобретения благ — это добровольное претерпевание иных тягостных и обременительных вещей. Однако казуист мог бы привести такие примеры или сконструировать их. Он мог бы привести в пример учителя или тренера, которому нужно привить воспитаннику стоическое презрение к боли. Такой человек мог бы пообещать мальчику в качестве награды за мужественное и добровольное претерпевание боли какую-нибудь ценную игрушку. Вне зависимости от того, насколько часто такие случаи реально происходят, теоретически важно подтвердить, что труд и бремя труда не являются единственным обстоятельством, которое может служить основанием для оценок, попадающих в группу тех исключений, которые мы сейчас рассматриваем.

дополнительный труд ради удовлетворения такой своей потребности, которая в противном случае осталась бы неудовлетворенной, должны выполняться два условия. Во-первых, у него должно быть свободное время, от использования которого для отдыха он должен быть в состоянии отказаться. Во-вторых, у него должна быть возможность заниматься такого рода трудом в свободное время. Большинство населения вряд ли соответствует этим условиям. Связанные нашим трудовым контрактом или как минимум устойчивыми профессиональными обязанностями и привычками, мы исполняем серьезные экономические обязанности — во всяком случае в большинстве своем — в течение определенного количества часов в день. И мы редко когда согласны, и даже если согласны, то редко имеем возможность увеличить продолжительность нашего рабочего дня ради удовлетворения какой-либо конкретной потребности. Маловероятно, что фабрика с восьмичасовым рабочим днем будет закрываться позже из-за одного работника, который пожелал работать девять часов, чтобы купить новую мебель. Работа, которой мы занимаемся на нашем рабочем месте, обычно дает нам определенное количество денег и благ, тем самым обеспечивая определенные потребности. Нарушение обеспечения каких-то из них приводит не к повышению усталости от работы, а к уменьшению того удовлетворения, которое, как мы уже показали, обычно является мерой ценности благ¹.

¹ Такое добровольное увеличение рабочего времени одного человека, вероятно, будет сталкиваться с внешними (в отличие от внутренних) препятствиями чаще, чем его попытки приобрести больше благ за счет более интенсивного труда. Если он работает за месячную или недельную заработную плату, у него будет мало возможностей для этого, но если он работает сдельно или по контракту, такое вполне возможно. Но даже тогда более вероятно, что это будет выражаться в общей склонности брать на себя более тяжелое бремя ради того, чтобы обеспечить себя большим количеством благ. Вполне возможно, например, что работник, которому нужно кормить особенно большую семью, или тот, кто сильнее стремится быстро сделать карьеру, будет прилагать большие усилия для увеличения своего заработка по сравнению с коллегами. Но вероятнее всего, взаимосвязь между конкретным отдельным благом и специальными усилиями, потраченными ради этого блага, которая требуется для того, чтобы это благо оценивалось не в соответствии с его предельной полезностью, а в зависимости от этого дополнительного усилия, будет встречаться редко и в исключительных случаях. Я склонен считать, что даже те, кто работает сдельно и по контракту, будут регулярно оценивать экономические блага, с которыми они имеют дело в процессе хозяйствования, по их полезности для удовлетворения своих потребностей. Например, я думаю, что, размышляя о покупке и о том, на какую максимальную цену они согласны, эти люди будут учитывать ту дополнительную полезность, которую они получают, если приобретут это благо, и серьезность тех лишений, с которыми они столкнутся, если его не купят. Иными словами, я считаю, что они будут учитывать «предельную полезность» этого блага. И я думаю, что они будут учитывать «тягостность труда» только в тех исключительных случаях, когда они решили (и четко это осознают), что способом приобретения данного конкретного блага является не отказ от других потребностей, а специальные усилия по сравнению с теми трудовыми усилиями, которые они обычно прилагают. Такие ситуации, конечно, можно себе представить, но я думаю, что есть все основания считать их относительно редкими и исключительными случаями.

Напротив, ради того, чтобы приобрести блага, которые мы были бы не склонны покупать за деньги, заработанные в основное рабочее время, довольно часто предпринимаются мелкие полезные занятия в свободное время. Во время прогулок я собираю цветы, которые в высушенном виде украшают мой дом. Если один из этих букетов испортится, я ничего не теряю в плане удовлетворения какой бы то ни было потребности. Это означает лишь, что мне надо будет снова собрать цветы, высушить их и т.п., — при условии, что я рассматриваю эти заботы как нечто меньшее, чем та положительная полезность, которую, как я надеюсь, принесет мне этот букет.

В свете сказанного представляется, что эти исключения не имеют большого значения. Каков же тогда критерий, с помощью которого мы определяем ценность благ в таких случаях? В конце концов, значение таких благ для нашего благополучия связано исключительно с тем, что обладание ими позволяет нам избежать чего-то неприятного или утомительного. Чем неприятнее и утомительнее эти вещи, тем больше, разумеется, мы будем стремиться избежать их. Поэтому важность для нашего благополучия таких благ, иначе говоря — их ценность, будет тем больше, чем более неприятны и утомительны те переживания, об избегании которых идет речь.

Как этот тезис связан с законом предельной полезности? При беглом взгляде можно впасть в заблуждение и решить, что в данном случае мы нарушаем принцип, которым руководствовались до сих пор, и, более того, опираемся не просто на другой принцип, но на такой, который противоречит исходному. Может показаться, что раньше мы выводили ценность из полезности, а теперь — из труда или неудобства. Эта точка зрения в корне неверна. В нашей теории объяснение величины ценности всегда основано на одном и том же принципе. Основанием всегда является тот выигрыш в благополучии, который связан с обладанием данным благом. Но ситуации, встречающиеся в нашей экономической жизни, разнообразны и неоднородны, и соответственно возможности получить выигрыш в благополучии, имеющиеся в реальности, также разнообразны. Иногда они имеют форму получения конкретной выгоды в виде удовлетворения какой-то потребности, иногда, хотя, разумеется, гораздо реже, они предстают под маской избегания неудобств и беспокойств, которые меньше, чем положительная выгода. Применяя наш принцип в меняющихся условиях реальной жизни, мы продолжаем придерживаться его. Мы не только не изменяем ему — таким образом мы демонстрируем его универсальность.

К вопросу о совместности двух этих суждений можно добавить еще кое-что. Отличительная особенность доктрины предельной полезности состоит в том, что она считает детерминантом ценности мини-


мальное экономически приемлемое преимущество. Эта особенность проявляется и в данном случае. Как мы только что продемонстрировали, описанные выше исключительные ситуации могут возникнуть лишь тогда, когда неудобства, которых позволяет нам избежать обладание данным благом, меньше, чем положительное удовлетворение, которого мы ожидаем от этого блага. Таким образом, избежание неудобств, на самом деле является наименьшей, подлинно предельной полезностью этого блага. При этом речь идет о самой сущности предельной полезности: не о полезности самого блага, а о том преимуществе, которое связано с его возможным заменителем. Нам известно, что, в зависимости от стечения обстоятельств, заменитель иногда находится среди благ той же категории, а иногда — с помощью обмена — замена происходит за счет благ совершенно иной категории. Точно так же в случае совершенно особого стечения обстоятельств замена происходит за счет какого-то неприятного переживания или беспокойства. Утверждать, что в такого рода случаях ценность соответствующих благ должна объясняться степенью избегаемого дискомфорта, не означает нарушения закона предельной полезности; как свидетельствуют описанные примеры, это просто еще один из вариантов применения этого закона¹.

¹ Обсуждаемые случаи могли бы даже вполне подпадать под общий класс «предельной полезности», если бы мы позволили себе употреблять слово «полезность» не в максимально узком смысле — удовлетворения потребности, а в более широком смысле «выигрыша в благополучии». В общем смысле под «полезностью» какого-либо блага должна пониматься его эффективность с точки зрения реализации наших целей. Следовательно, до тех пор, пока эти цели связаны с нашим *благополучием* — что и происходит в норме, — полезность проявляется в виде повышения нашего благополучия за счет данного блага. (См. главу X.) Это «улучшение» может быть связано с получением или повышением уровня удовольствия, как в случае с роялем, дающим мне возможность насладиться бетховенской сонатой. Оно может также состоять в избежании какого-либо неприятного состояния или в уменьшении дискомфорта, как, например, в случае использования дамбы для защиты от наводнения. Кроме того, мы в состоянии отличить *непосредственную* полезность блага от его *косвенной* полезности. Мы называем полезность «непосредственной», если она исходит от самого блага посредством заключенных в нем полезных сил. В качестве примера (если вернуться к нашему поселенцу) можно привести утоление голода за счет мешка с зерном, который он использует на практике для собственного пропитания. Мы можем назвать «косвенной» такую полезность, которой данное благо способствует. Это происходит следующим образом. Тем, что оно используется для достижения более непосредственного полезного результата, благо высвобождает другое благо, которое вследствие этого может быть использовано для достижения другой, менее значимой цели, так что благодаря этому ее достижение становится реальным. В примере с поселенцем, скажем, первый мешок зерна способствует высвобождению пятого мешка для цели кормления попугаев и тем самым *косвенно* приносит полезность «кормления попугаев». Та «зависимая» полезность, которая определяет ценность, обычно, как мы в достаточной степени доказали в ходе изложения нашей теории предельной полезности, бывает как раз косвенной полезностью. И согласно природе потребности, которую она обслуживает, в свете всего сказанного выше, — это может быть либо обеспечение удовольствия, либо защита от неприятностей. Таким образом, мы пришли к тому, что предельная полезность блага может быть защитой от чего-либо неприятного посредством действия заменителя, выско-

Продолжение сноски со стр. 285.

бодившегося за счет этого блага. Различие между этой мыслью и мыслью, занимавшей нас в этом разделе, — что косвенной полезностью обладания благом может быть избегание чего-нибудь утомительного, например продолжительной работы или иного дискомфорта, — невелико и непринципиально. Конечно, когда мы рассуждаем в рамках прямого противопоставления «полезности» благ «жертвам», на которые нужно пойти, чтобы приобрести эти блага, то мы должны придерживаться более узкого понимания ценности. В противном случае нас можно будет упрекнуть в том, что мы играем словами. Дицель пренебрег этим обстоятельством, от чего сильно пострадала ясность его рассуждений. См.: *Böhm-Bawerk. Zur theoretischen Nationalökonomie der letzten Jahre // Zeitschrift für Volkswissenschaft. VII. Bd. (1898) S. 405ff.* Многие английские и американские теоретики проявили склонность отводить тягостности труда (они называют ее «отрицательной полезностью» [*disutility*]) гораздо более важное место в теории ценности, чем я счел бы допустимым. Я вынужден отложить подробный анализ этого очень интересного в теоретическом отношении момента, чтобы не вдаваться в чересчур пространные рассуждения. См. экскурс IX (наст. изд., с. 752—762).

Глава IX. Резюме

 формулированные выше общие и частные правила можно изложить следующим образом.

Существует один универсальный принцип, который, по моему мнению, не допускает исключений. Он состоит в том, что ценность благ определяется тем выигрышем для благополучия экономического агента, который вытекает из его права распоряжаться этими благами. Этот выигрыш в благополучии можно более точно описать как разницу в благополучии, иначе говоря, как разницу в уровне благополучия, зависящую от наличия или отсутствия благ, подлежащих оценке¹.

Здесь происходит первое разделение:

а) В огромном большинстве случаев выигрыш в благополучии представляет собой положительное преимущество, возникающее из благ и *удовлетворяющее потребность*, которая в противном случае осталась бы неудовлетворенной. Поэтому в случаях такого рода мы оцениваем блага в соответствии с величиной зависящей от них *полезности*, с их «предельной полезностью», о чем подробно говорилось выше. Если в нашем распоряжении имеется только один экземпляр какого-либо блага или если сочетание благ оценивается как одна единица, то предельная полезность может совпадать с «интегральной полезностью».

б) Выигрыш в благополучии, который встречается гораздо реже и, на мой взгляд, не имеет существенного значения, состоит в избегании каких-то неудобств или неприятностей, меньших, чем положительная предельная полезность того блага, которое мы, если бы пожелали и если бы имели такую возможность, могли бы получить, подвергшись этим неудобствам. В этих весьма редких случаях мы оцениваем блага в соответствии с величиной неудобств, которых можно избежать и которые являются непременным условием приобретения данного блага, иначе говоря — с «издержками» в смысле личных жертв в виде неудобств, беспокойства, неприятностей и т.п. В главе VIII я подчеркнул, что это частное правило распространяется на очень небольшую область, и указал, что в силу этого случаи, на которые оно распространяется, можно считать исключениями из правила, сформулированного в параграфе А. Коротко такие случаи можно описать как ситуации, связанные с благами, которые легко заменить, если пойти на личные жертвы.

Имеются следующие подклассы случаев, относящиеся к классу А (оценка в соответствии с предельной полезностью).

¹ О значении выражения «выигрыш в благополучии» см. также ниже — раздел 1 главы X «Гедонизм и теория ценности».

1) Когда имеется строго ограниченный запас благ, мы оцениваем их по непосредственной предельной полезности соответствующей категории благ. Этот критерий *всегда и везде* применяется к тем благам, количество которых нельзя увеличить по желанию — к так называемым монопольным, или редким, благам. Кроме того, *иногда* этот критерий применим к благам, количество которых можно увеличить по желанию, а именно: тогда и в той степени, когда запас благ-заменителей отстает от спроса и тем самым от «издержек».

2) Однако большинство благ таковы, что их количество можно увеличить по желанию. Кроме того, большинство благ можно заменить. Если предположить, что для их быстрой замены не существует препятствий, оценка их ценности происходит на основании «издержек» в том смысле, что издержки равны ценности тех благ, которые были использованы не по прямому назначению, а в качестве благ-заменителей. Через одно или несколько промежуточных звеньев ценность благ-заменителей возводится к той или иной предельной полезности. Следовательно, в этих случаях мы больше не имеем дело с оценкой непосредственной предельной полезности категории благ. Вместо этого оценка происходит косвенным образом через «издержки»: по-прежнему в соответствии с предельной полезностью, но с предельной полезностью (и ценностью) благ-заменителей.

Этот тип включает первичные оценки благ, которые можно произвести в любом необходимом количестве, чтобы заменить запас, имеющийся в наличии: ценность рассматривается как «производственные издержки», в том смысле, что она представляет собой совокупную ценность благ, необходимых для производства, которая всегда меньше, чем непосредственная предельная полезность подлежащего оценке блага.

3) Однако к данному типу относятся и другие случаи. Он включает в себя оценку ценности тех благ, которые — посредством продажи или обмена — можно заменить благами, приобретенными по цене, меньшей, чем их непосредственная предельная полезность. Если какую-то вещь можно купить в любом магазине за 10 гульденов, совершенно разумно оценить ее ценность в 10 гульденов в соответствии с «издержками приобретения», и именно так следует поступать даже в том случае, когда эта вещь имеет в нашем личном хозяйстве непосредственную предельную полезность, которая значительно больше 10 гульденов. Однако в конечном счете за такого рода «издержками приобретения» *всегда* стоит какая-то предельная полезность, а именно предельная полезность цены покупки, на которую мы должны выделить деньги из наших ограниченных средств.

В современной высокоразвитой рыночной экономике, основанной на разделении труда, именно случаи типа 3 являются основанием для большинства оценок, которые производятся в практической жизни. Но это ни в коем случае не ставит под сомнение значение типа 1, поскольку на практике он всегда оказывает косвенное влияние на ситуацию, даже в случаях, относящихся к типам 2 и 3. Иными словами, именно оценка, основанная на непосредственной предельной полезности, определяет наш ответ на вопрос, должны ли мы пойти на жертву, необходимую для замены каких-либо благ с помощью покупки или производства благ-заменителей, и если да, то в каких пределах¹. Это особенно верно для «производственных издержек», которые являются определяющим фактором для типа 3. На первый взгляд может показаться, что эта величина объективно предписана экономическому агенту условиями рынка. На самом деле — и я собираюсь позже разъяснить это предельно ясно — она является результатом всех субъективных оценок, взаимодействующих на открытом рынке, которые определяют интенсивность спроса и предложения и восходят в конечном счете к оценке непосредственной предельной полезности.

Наконец, существует особый тип ситуации, на который обращают особое внимание английские и американские экономисты. Я рассмотрел эти случаи в экскурсе IX (наст. изд., с. 752—762). Эти ситуации возникают при двух условиях. Первое — это полная мобильность и делимость не только трудовых усилий, но и того приращения количества благ, которое обеспечивается этими усилиями. Кроме того, в этих случаях предельная полезность, определяющая ценность, обычно приравнивается к некоторого рода предельной обременительности, для которой эти экономисты придумали термин «предельная тягостность» [«Grenzeides»] (final disutility [конечная отрицательная полезность]). Однако, собственно говоря, эти случаи относятся скорее к категории А, чем к категории В, потому что для них ценность благ определяется величиной их предельной полезности. Однако они не составляют особого подтипа внутри типа А, подобно типам 1, 2 и 3, по той простой причине, что находятся не за пределами этих трех типов, а перпендикулярно разделяющим их линиям. Условия, необходимые для их возникновения, встречаются и в случае благ, которые можно произвести в любом количестве (тип 2), и в случае монопольных благ (тип 1) и, наконец, в случае благ, которые можно приобрести в любом количестве (тип 3). В качестве при-

¹ Если в данном конкретном случае имеются сомнения относительно того, насколько удовлетворительно одно благо можно заменить другим, то мы имеем дело с отсутствием «свободного замещения», которое является необходимым условием для типов 2 и 3. Соответственно все такие случаи относятся к типу 1.

мера типа 3 можно привести воображаемого человека, который, работая сдельно или по договору, добровольно увеличивает свои усилия или уровень своей усталости вплоть до того предела, где последнее дополнительное приращение оказывается равным предельной полезности приращения его заработной платы или дохода и соответственно равным предельной полезности цены покупки, возможность которой он приобретает за счет данного конкретного дохода.

Глава X

ПСИХОЛОГИЧЕСКОЕ ПОСЛЕСЛОВИЕ К ТЕОРИИ ЦЕННОСТИ¹

1. Гедонизм и теория ценности

Теорию ценности, которую я только что изложил, часто упрекают в том, что она по своей сути является «гедонистической», или «утилитарной»². Поскольку сегодня гедонизм считается устаревшей философией³, эта теория ценности была обречена на упреки в том, что она обращается за поддержкой к философии, которая более не в состоянии предоставить никаких надежных оснований. В то же время много раз высказывалось мнение, что эта теория совершенно не заслуживает критики в данном пункте, поскольку все те ее постулаты, которые имеют экономическое значение, можно защищать с равным успехом вне зависимости от того, как именно — в рамках утилитаристской или неутилитаристской философской доктрины — формулируются ее психологические аспекты.

Я хотел бы сформулировать свою точку зрения на этот вопрос в трех положениях.

1) Я совершенно согласен с последним из высказанных мнений. Я полагаю, что сформулированные данной теорией объяснения экономических феноменов могут быть верны либо неверны, но это совершенно не зависит от интерпретации ее психологических предпосылок. Эта теория опирается на некоторые психологические предпосылки, что вполне оправданно, так как они эмпирически подтверждены. Однако истинность или ложность этой теории не зависят от того, с какой точ-

¹ Глава X представляет собой текст, впервые опубликованный в третьем издании. В ней содержится исключительно обсуждение некоторых тонкостей, разъяснение которых подтверждает наши основные тезисы, не добавляя к ним ничего нового. Те читатели, которые полностью удовлетворены предыдущими теоретическими рассуждениями, считают их вполне верными и не испытывают по этому поводу каких-либо сомнений, могут пропустить ее, чтобы не отвлекаться от дальнейшего ознакомления с теорией.

² См.: *Davenport*. Value and Distribution. Chicago, 1908. P. 303—310; *Parris*, Marion. Total Utility and the Economic Judgement. Philadelphia, 1909, *passim*; *Gide et Rist*. Histoire des doctrines économiques. Paris, 1909. P. 592ff. [Жид, Рист. История экономических учений. М.: Экономика, 1995. С. 401 и сл.]; *Kraus*. Zur Theorie des Wertes, eine Bentham-Studie. Halle, 1901. S. 59ff.

³ «Предварительный шаг состоит в том, чтобы признать, что утилитаризм, как и любая форма гедонизма, устарел» (*Davenport*, *op. cit.*, p. 304).

ки зрения — утилитаристской или антиутилитаристской — интерпретируются дальнейшие выводы из этих предпосылок¹.

2) Лично я не придерживаюсь постулатов гедонизма. Излагая теорию ценности, я стремлюсь избежать любых утверждений, которые можно было бы истолковать как свидетельство моей приверженности к гедонизму.

3) Я часто использую такие термины, как «благополучие», «выигрыш в благополучии» (или «увеличение благополучия»), «удовольствие», «неудовольствие», «неудобство», «огорчение» и т.п. Эти термины действительно обычно используют те экономисты, которые являются ярко выраженными утилитаристами. Разумеется, их используют и экономисты вообще, вне зависимости от их философских взглядов! Однако, несмотря на то что эти термины могут создать ложное впечатление о моей склонности к гедонизму, у меня есть серьезные причины продолжать их использовать. Я сознательно использую их, т.к. это делает мои объяснения максимально четкими.

Не следует обсуждать какой-либо ярлык, пока мы не уверены в том, что именно он означает. И в чем на самом деле состоит критерий, позволяющий отнести теорию, в частности данную теорию ценности, к «гедонистическим».

Обычно подход считается «гедонистическим», если в его основе лежит представление о том, что первичными благами и первичными ценностями являются удовольствие и свобода от страданий. Из этого выводится заключение о том, что конечные цели человека состоят исключительно в получении максимума удовольствий и в избегании неприятных вещей².

В последнее время стало модно возражать против этой, ранее широко распространенной точки зрения, указывая на несколько фактов, которые противоречат утверждению гедонистов о том, что мотивацией любой человеческой деятельности является *исключительно* телеологическое стремление человека к удовольствию и желание избежать стра-

¹ См.: *Davenport*. Value and Distribution. Chicago, 1908. P. 307—310; см. также: *Schumpeter*. Das Wesen und der Hauptinhalt der theoretischen Nationalökonomie. Leipzig: Duncker & Humblot, 1908. S. 542, X. У. Стюарт: «Судьбы австрийской экономики никак не связаны с судьбами бентамовской психологии» (*Stuart H. W.* The Hedonistic Interpretation of Subjective Value // *Journal of Political Economy*. Vol. 4. No. 1 (December 1895) P. 75).

² См.: *Kraus*. Zur Theorie des Wertes, eine Bentham-Studie. Halle, 1901. S. 4ff. О том же пишет Паульсен: «На вопрос, в чем состоит конечная цель или же то высшее благо, на достижение которого направлены все другие усилия, гедонизм отвечает: „Удовольствие“. Это та цель, на которую направлен любой акт воли» (*Paulsen*. Einleitung in die Philosophie. Berlin, 1892. S. 432). Термин «утилитаристский» часто используется в качестве синонима термина «гедонистический». Однако его часто используют и в более узком смысле для описания чрезвычайно специфической разновидности философии гедонизма. Но я не думаю, что здесь мне следует углубляться в эту тему.

даний. Никто не отрицает — и было бы невозможно отрицать, — что значительная доля человеческих действий действительно определяется телеологическими мотивами удовольствия и страдания. Отрицается то, что не существует никаких других мотивов. В защиту этого тезиса приводятся примеры ситуаций, в которых мотивация является иной. В связи с этим иногда говорят об альтруистических действиях, иногда — об инстинктивных действиях, то есть о действиях, которые совершаются «интуитивно» или «привычно», но, во всяком случае, «неосознанно», без «гедонистического расчета» удовольствия и страдания¹. В качестве примера приводятся ситуации, когда «первичными ценностями», которые заставляют человека любить или ненавидеть что-то, стремиться к этому или избегать его, является нечто другое, чем удовольствие и страдание, например знания, религиозные идеалы, нравственное совершенство, самореализация и т.п.

Я не хотел бы вступать в дискуссию по поводу того, в какой степени эти факты могут служить опровержением постулатов гедонизма. Но я бы хотел сделать несколько предварительных замечаний в связи с тем, как они соотносятся с точкой зрения экономической теории вообще и с точкой зрения моей теории ценности в частности.

В мои намерения никогда не входило ограничивать мотивы экономических действий и соответственно мотивы экономических ценностных суждений *чисто эгоистическим* расчетом экономического агента, исходящего из *своего собственного* удовольствия и страдания. Напротив, я с самого начала отмечал, что в моей теории ценности слова «ради благополучия» или «наше благополучие» обнимают «не только эгоистические интересы субъекта, но и всё вообще, что представляется для него желательным и необходимым». Я писал, что они относятся не только к благополучию конкретного человека, но и к «благополучию других лиц, с которыми нас постоянно или в известных случаях связывают хозяйственные узы»². Следовательно, мои определения и формально, и на практике оговаривают, что психологические основания моей теории ценности включают в том числе альтруистические мотивы. Между прочим, то же самое свойственно многим экономистам, кото-

¹ См.: Davenport. Value and Distribution. Chicago, 1908. P. 306.

² Böhm-Bawerk E. Grundzüge der Theorie des wirtschaftlichen Güterwerts // Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik. (Joh. Conrad, Hrsg.) 13. Bd. S. 13, Note I; S. 78. [Бём-Баверк О. Основы теории ценности хозяйственных благ // Бём-Баверк О. Избранные труды о ценности, проценте и капитале. М.: Эксмо, 2008. С. 66 прим. 1; 153] Ср. статью «Ценность» («Wert») в: Handwörterbuch der Staatswissenschaften. Hsgr. J. Conrad, L. Elster, W. Lexis, E. Loening. 2. Aufl. S. 746): «Мы приписываем благу ценность в субъективном смысле тогда и в той степени, когда и в какой степени мы осознаем, что от него зависит наше благополучие, или тогда, когда оно означает удовлетворение какого-либо желания или жизненной потребности, все равно, эгоистической или *альтруистической*».

рые действительно являются гедонистами, в том числе Бентаму. Конечно, они снабжают эти рассуждения интерполяцией, логичность которой неоднократно ставилась под сомнение, когда утверждают, что, раз этически ориентированному человеку приносит удовольствие рост благополучия других, то именно это удовольствие и является целью его действий, направленных на благо других.

У меня нет также никакого желания отрицать существование второй группы фактических явлений, а именно инстинктивных и иных спонтанных* действий. Но в той степени, в какой речь идет о действительно непредумышленных действиях, эта группа феноменов вообще не имеет значения с точки зрения нашей теории ценности. Ведь если действие действительно совершено без предварительной рефлексии и непреднамеренно, то суждение об экономической ценности невозможно вынести, так как любое такое суждение рассматривает блага, подлежащие оценке, как средство для достижения значимой и важной цели, и тем самым оно неизбежно исходит из того, что существуют некие предварительные размышления о значимости этой цели. Там где нет суждения о ценности, там нет предмета для моей или любой другой теории ценности. По этой причине в мою задачу никогда не входило установление связи между спонтанными действиями и моим объяснением актов оценки, происходящих в реальности. Поэтому для моих целей совершенно безразлично, происходят или не происходят такие действия. Вполне возможно, что их наличие может быть аргументом против философии гедонизма, но это никак не отражается на моем подходе к объяснению фактически ценностных суждений.

Возможно также, что те, кто ссылается на спонтанные действия, имеют в виду нечто иное. В некотором смысле действительно бывает так, что мы выносим ценностные суждения чисто «механически» и «бессознательно». Как я уже писал много лет назад¹ — и я намерен в дальнейшем развить эту мысль в данной книге, — наши экономические суждения о ценности ни в коем случае не конструируются «с нуля». Это означает, что мы не думаем обо всех элементарных факторах, нужных для нашего суждения, каждый раз, когда мы выносим такое суждение и руководствуемся им в нашей экономической деятельности. Совершенно наоборот, мы очень часто воспроизводим наши суждения механически, черпая их из памяти, где хранятся плоды наших размыш-

* Unreflektierte (нем.). То есть совершенных без предварительных размышлений. — Прим. науч. ред.

¹ Böhm-Bawerk E. Grundzüge der Theorie des wirtschaftlichen Güterwerts // Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik. (Joh. Conrad, Hrsg.) 13. Bd. S. 75ff. [Бём-Баверк О. Основы теории ценности хозяйственных благ // Бём-Баверк О. Избранные труды о ценности, проценте и капитале. М.: Эксмо, 2008. С. 147 и сл.]

лений и опыта. Кроме того, это могут быть не наши личные размышления и опыт, а размышления и опыт других людей. Во всех подобных случаях наши суждения — дело привычки и повторения. Если критики моей теории ценности имеют в виду именно такие ценностные суждения¹, мой ответ состоит в том, что их аргумент является чрезвычайно поверхностным. Ведь ценностные суждения, которые хранятся в памяти и привычно извлекаются оттуда, в какой-то момент были сформулированы в первый раз — и тогда они были основаны на размышлениях, и никак иначе. После того, как расчет такого рода был произведен, он может использоваться не только в том первом случае, для которого он, собственно, и понадобился, но и во множестве других ситуаций, в которых мы употребляем для нашего блага сокровища нашей памяти или привычные реакции. Однако это не означает, что первоначальный расчет благополучия исчез. Наоборот, это значит, что влияние данного процесса размышлений было усилено и продлено.

Применительно к инстинктивным действиям мы можем столкнуться с возможной ситуацией, когда стремление к цели объясняется инстинктом, а не гедонистическим взвешиванием связанных с ее достижением удовольствия и страдания, но при этом имеется последующий процесс размышлений, учитывающих средства достижения этой цели и значение этих средств в зависимости от важности цели. Приведем крайний пример. Человек, рассматривающий возможность самоубийства, исходя из гедонистических предпосылок, приходит в своих размышлениях к выводу, что в его жизни гораздо больше страданий, чем удовольствий, решается покончить с собой и бросается в воду. В этот момент в нем просыпается инстинкт самосохранения; к счастью, рядом с ним плавает бревно; будучи драгоценным средством спасения жизни, это бревно становится целью всех его усилий, и он отдает все силы, чтобы ухватиться за него. Итак, поскольку такие ситуации приводят к возникновению истинных ценностных суждений, они в некоторой степени интересуют экономическую теорию ценности. Следовательно, у этой теории должно быть достаточно широкое психологическое обоснование, чтобы включать подобные ситуации. Однако это ни в коей мере не означает, что экономическая теория должна создать специальную категорию для непреднамеренных, инстинктивных ценностных суждений. Действительно, в таких случаях имеют место какие-то размышления, хотя, вероятно, и не гедонистической природы. Однако такие ситуации привлекают внимание к третьей группе фактов, которая имеет наиболее важное фундаментальное значение. Они

¹ Кажется, к этому склонялся Давенпорт (ср.: *Davenport. Value and Distribution. Chicago, 1908. P. 304ff.*).

поднимают вопрос о том, что еще, кроме удовольствия и свободы от страданий, может считаться «первичным благом», и не может ли, например, считаться таким благом инстинктивное стремление к само-сохранению. Собственно, это относится и к первой группе фактов, то есть к альтруистическим действиям и мотивам. Предположим, что существование альтруистических мотивов признается (было бы трудно этого не признавать), но объяснение, изложенное выше, — что в таких случаях, увеличивая благополучие других, индивид стремится к собственному удовольствию, — отвергается. В этом случае встает вопрос о том, нельзя ли рассматривать в качестве первичного блага (или ущерба) и собственные удовольствия (страдания) человека, и удовольствия (страдания) других людей. Соответственно психологическая дискуссия концентрируется на третьей группе фактов.

У меня нет ни желания, ни намерений отрицать существование и мотивирующую силу иных первичных благ, кроме личного удовольствия. Двадцать пять лет назад¹ я уже высказался по этому поводу, но, поскольку я сделал это в краткой заметке, о ней часто забывают. Я хочу повторить то же самое здесь с максимально возможной четкостью. Для вопроса об истинности или ложности разработанной мной теории ценности совершенно не имеет значения, кто победит в споре психологов: сторонники или противники гедонизма. Для экономиста и для теории экономической ценности благ совершенно все равно, *что* люди любят, а *что* ненавидят, к *чему* они стремятся, а *чего* избегают, чего они — большими или меньшими усилиями — пытаются достичь, а от чего — уклониться. Не имеет значения, идет ли речь исключительно об удовольствии и страдании или также о других «желательных» и «достойных желания», «отвратительных» и «достойных отвращения» вещах. Единственное, что имеет значение, — это тот факт, что люди на самом деле что-то любят и ненавидят, что они ценой больших или меньших усилий стремятся достичь или избежать чего-то, черпая средства для этого из своего хозяйства, и что их мнения об этих более или менее высоко оцениваемых целях в определенной степени отражаются на экономических средствах для их достижения. В этих обстоятельствах у экономической теории ценности есть одна главная задача. Она должна уметь объяснить применительно к любым меняющимся

¹ «Я полагаю, что вряд ли необходимо специальное упоминание о том, что я употребляю термин «благополучие» в максимально широком смысле, имея в виду не только эгоистические интересы индивида, но вообще все, к чему, с его точки зрения, следует стремиться» (Böhm-Bawerk E. Grundzüge der Theorie des wirtschaftlichen Güterwerts // Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik. (Joh. Conrad, Hrsg.) 13. Bd. S. 13, Note 1. [Бём-Баверк. Основы теории ценности хозяйственных благ // Бём-Баверк О. Избранные труды о ценности, проценте и капитале. М.: Эксмо, 2008. С. 66, прим. 1])

обстоятельствам реальной жизни, с какими целями, обладающими некоторым, неважно каким, уровнем желанности или привлекательности, данные блага связаны таким образом, что ценность, приписываемая этим целям, переносится на эти блага и становится их ценностью. Когда теория предельной полезности исполняет эту функцию, истинность ее рассуждений ни на йоту не уменьшается независимо от характера конкретной цели. Осуществление любой цели, к которой стремится человеческое желание, сталкивается с ограничением, состоящим в том, что запаса благ недостаточно для достижения всех целей. Но истинность теории ценности не зависит от того, что некоторые из этих целей могут быть не связаны с удовольствиями. Предельная полезность может быть и минимальным рационально достижимым удовольствием, и любой другой минимальной полезностью, которая может конкурировать с удовольствиями и быть объектом желаний и стремлений по иным, вполне обоснованным мотивам.

В моем изложении теории ценности этот аспект мог бы учитываться одним из двух способов. Можно было отказаться от любых терминов, напоминающих о гедонизме, то есть от использования выражений «удовольствие», «страдание», «выигрыш в благополучии» и т.п. Я мог бы заменить эти выражения другими, нейтральными, оставляющими место для целей иного характера. Например, я мог бы вместо «выигрыш в благополучии» писать «выигрыш в достижении желательных и избегании нежелательных результатов» или «выигрыш с точки зрения исполнения желаний»; вместо «удовольствия» я мог бы говорить о «том, что желательно», а вместо страданий и неудобств — о «том, что нежелательно» или о «том, что противно желанию»; я мог бы определить ценность как значение, «которым обладает благо с точки зрения целей, высоко оцениваемых данным человеком», и т.п. Другой вариант состоял бы в том, чтобы продолжать использовать традиционную терминологию, «благополучие» и т.п., но расширить ее значение до нужных пределов посредством специального комментария, указав на то, что данные термины следует понимать не в узком гедонистическом смысле, а более широко, с учетом иных желанных и привлекательных целей, кроме эгоистического удовольствия.

У меня было много серьезных причин для того, чтобы выбрать второй вариант. Главной было то, что стремление к благополучию, хотя и не представляет собой единственного человеческого стремления, является чрезвычайно важным и существенным. Доля связанных с этим стремлением практических экономических ситуаций становится еще больше, если мы учитываем те цели, которые отражаются в *экономической* ценности благ. Страстный энтузиазм по поводу возвышенных идеалов и примитивные вспышки первобытных инстинктов с гораздо

большей вероятностью будут проявляться в неэкономических и внеэкономических видах деятельности, чем в процессе холодного расчета экономической ценности блага на основании его максимально рационального использования. В процессе такого расчета особенно ярко становится видно — если позаимствовать фразу у Визера, — что «ценность начинается там, где заканчивается *нижний* предел полезности». Предельная полезность живет не в возвышенных и благородных эмпириях человеческого дерзания, а в его нижних областях, где она и выполняет свою функцию, наделяя блага ценностью. И в этом дольном мире, разумеется, господствуют банальные и прозаические нужды, применительно к которым имеет значение чуть большая или чуть меньшая степень удовольствия и наслаждения. Вероятно, очень мало людей, чьи наименее значимые потребности не опускались бы на уровень банальной «потребности в удовольствиях». В основном люди используют свои наименее важные, пустяковые средства на вещи типа выбора более вкусного или обильного блюда, конкретного вида коктейля, табака, более удобной или более модной одежды, мебели — в общем, того, что обеспечивает более приятный и комфортный образ жизни. Между благами всех видов существует тесная взаимосвязь из-за возможности «замены» в результате обмена или производства. Эта взаимосвязь создает ситуацию, в которой влияние различных степеней удовольствия и неудобства на определение ценности становится универсальным и повсеместным. В своих рассуждениях, в частности в связи с необходимостью иллюстрировать их рассуждения конкретными примерами, теория ценности не может обойтись без анализа конкретных интересов, связанных с получением выигрыша в благополучии. Этот анализ является, так сказать, практическим ядром формально более широкой сферы рассуждений. Если теоретик, во имя формального совершенства, решит пренебречь этим практическим ядром, то он неизбежно столкнется с необходимостью параллельного или повторного изложения своей теории. Пустые обобщения надо будет повторить, поправить и проиллюстрировать конкретными примерами, связанными с заинтересованностью в росте благополучия, поскольку значение этих интересов, хоть они и являются формально более узкими, с практической точки зрения огромно. В этих обстоятельствах я считаю оправданным и удобным, говоря о психологическом основании экономического феномена ценности, выдвигать на первый план терминологию, связанную с заинтересованностью в благополучии. На самом деле правильнее говорить, что я *оставляю* ее на первом плане, где она находилась с самого момента возникновения экономической науки.

Тем не менее та небольшая группа факторов, которая, возможно, не подпадает под указанный принцип, может учитываться в случае,

если эти факторы выражены явно и общая терминология, выбранная для изложения соответствующих идей, позволяет включить их в общую систему. И поскольку данная группа факторов связана с озабоченностью общим благополучием человечества, то представляется разумным сохранить терминологическую связь между ними и стремлением к благополучию, несмотря на то что такие факторы не полностью объясняются гедонистическими мотивами. Насколько мне известно, есть психологи, которые настаивают на признании иных первичных ценностей и «отрицательных ценностей», а также продолжают считать, что последним, так сказать, сопутствуют «удовольствия» и «неудовольствия», которые, в свою очередь, отражаются на благополучии данного индивида, несмотря на то что у них иные мотивировки по сравнению с теми, которые постулируют гедонисты. Мы придем примерно к тому же результату, если будем придерживаться одной идеи, которую сегодня разделяют многие уважаемые психологи и которая не имеет отношения к вышедшей из моды гедонистической, или утилитаристской, теории. Я имею в виду идею о том, что источником любых желаний обязательно являются эмоции. С точки зрения этой доктрины, разумеется, удовольствие и неудовольствие не функционируют *телеологически*, как считают гедонисты, но они как минимум действуют *причинным образом* в каждом человеческом желании, направленном на достижение определенной цели¹.

Однако терминология — это в конечном счете вопрос второстепенный, и если кто-нибудь захочет ее изменить, я не буду против этого возражать. Единственное, что, на мой взгляд, важно — это то, что

¹ Возможно, в связи с этим мне позволено будет указать на один очень важный феномен, свидетельствующий о том огромном значении, которое интересы благосостояния имеют для всей экономической деятельности и всего экономического поведения людей. Созданные людьми религиозные системы имели полное основание считать абсолютные и неэгоистические идеалы чрезвычайно важными. Религии неслучайно не отказываются от колоссальной помощи, которую способны оказать мотивы удовольствия и страдания в том, что касается влияния на стремления людей. Они приложили огромные усилия, чтобы получить опору на них с помощью разнообразных, отличающихся большой оригинальностью представлений о прелестях загробной жизни, о райском наслаждении, о рае и аде. Показательно также, что исследователь, которого следует считать главой «этической» школы в экономической науке и, следовательно, человеком, которого трудно упрекнуть в слепом гедонизме, счел для себя возможным сказать: «Стремление к счастью, которое в конечном счете состоит из отсутствия страдания и наличия удовольствия, является самым стойким из элементов человеческого сознания. Оно тождественно самой жизни» (*Schmoller. Grundriss der allgemeinen Volkswirtschaftslehre. Leipzig: Dunker & Humblot, 1900. Vol. I. S. 20*). Конкретно о ценности благ Шмоллер говорит: «Конечным основанием меновой или рыночной ценности... является чувство удовольствия и неудовольствия потребителя; весь механизм производства и обмена обслуживает именно эти чувства. ...Истоки потребительной ценности и ценности обладания лежат в сфере человеческих эмоций; такая ценность находится под влиянием мириад человеческих удовольствий и неудовольствий во всей их бесконечной взаимосвязанности и непосредственным разнообразии» (*Ibid. S. 106*).

излагаемая мной теория ценности не основана на гедонистической психологии. Она не имеет отношения ни к каким этическим или психологическим дискуссиям о том, где проходит граница между гедонистическими и негедонистическими мотивами, существуют ли негедонистические мотивы, сколько их и есть ли необходимость выделять их в качестве особых «первичных ценностей». Дело в том, что любые первичные ценности способны играть ту роль, которая им отводится в моей теории ценности, с таким же успехом, как первичные «гедонистические» ценности. Эта роль состоит в том, чтобы служить основанием для ценности вторичных благ, при условии что они определенным образом связаны с этими благами. Многие детали теории ценности действительно выводятся из мотивов, относящихся к категории удовольствия и страдания. Таковы, например, выводы из закона Госсена об убывающем удовольствии или из эмпирических данных о том, что субъективная тягостность труда возрастает с увеличением его продолжительности. Но для того, чтобы доказать истинность подобных утверждений, нам совершенно не нужно, как я указывал в другом месте¹, предполагать, что они абсолютно всегда подчиняются законам, регулирующим такого рода воздействия; достаточно считать, что это обычно так происходит. И, следовательно, они будут оставаться истинными, даже если будет доказано, что принцип *универсальности* чисто гедонистических факторов неверен.

В последнее время некоторые экономисты писали о спорном характере некоторых базовых оснований психологии и о том, что главные тезисы экономической теории ценности не зависят от окончательного решения этих базовых вопросов. Однако исходя из этих предпосылок они сделали вывод, с которым я решительно не согласен. Они требуют исключить из сферы экономической науки большую часть психологического обоснования экономической теории ценности по той причине, что этот вопрос относится к компетенции другой науки, а именно психологии, и не нужен для объяснения ценности в рамках экономической науки. Таково утверждение Чугела², что экономическая наука не должна идти глубже так называемых «единиц потребительского спроса», то есть спроса на использование или потребление благ и их потребительского потенциала. Он считает, что экономическая теория должна рассматривать эти и другие величины просто как «данность», и выступает против любых попыток анализа «единиц спроса на благополучие», из которых выводятся «единицы потребительского спроса». Ему особенно не нравятся исследования эмоций удовольствия и неудовольствия,

¹ См. выше, прим. на с. 231.

² *Cubel*. Zur Lehre von den Bedürfnissen. Innsbruck, 1907. §68ff.

которые вызывают «спрос на благополучие». Чугел заявляет, что исследование этих отдаленных причин потребительского спроса экономика должна оставить другим дисциплинам. Подобно Чугелу Шумпетер¹ тоже выступает за ограничение той области, на которую должны распространяться объяснения экономической науки.

Я не собираюсь отрицать, что более глубокое обоснование ценности благ относится скорее к области психологии, чем к области экономической теории, и если бы между научными дисциплинами существовало жесткое разделение труда, то этим вопросом занималась бы психология. Но даже и в этом случае между сферами компетенции разных наук все равно имелись бы какие-то пересечения. Дело в том, что невозможно просто прекратить объяснения в той точке, где проходит граница научных дисциплин. Обязательно должно быть какое-то переплетение дисциплин и соответственно пересечение междисциплинарных границ. На самом деле именно более специальная научная дисциплина должна в большей или меньшей степени заходить, так сказать, во владения соседней, более общей науки. Ведь вряд ли можно ожидать, что более общая наука станет специально заниматься тем, что подведомственно связанным с ней более специальным дисциплинам. Такова причина, по которой процессами, связанными с оценкой благ, должна заниматься экономическая теория. Разумеется, эти процессы являются экономическими феноменами, имеющими психологический источник, и задача экономической науки состоит в том, чтобы проследить эти корни в достаточной степени для того, чтобы ее объяснения были понятными и убедительными. Это невозможно сделать, не пересекая междисциплинарные границы.

Переходить границы требовалось бы реже, если бы психологическая наука чаще зондировала почву в соседней с ней области экономической теории и вносила свой вклад в объяснения, находящиеся на стыке двух дисциплин. К сожалению, по крайней мере до самого последнего времени, психологи сделали очень мало для того, чтобы облегчить задачу экономистов. Наоборот — и это признают сами психологи, — их наука совершенно не занималась возделыванием собственной плодородной почвы, граничащей с владениями экономической теории ценности, до тех пор пока ее не раздражили совершаемые экономистами по суровой необходимости вылазки на ее территорию. Неслучайно, что вслед за тем, как экономисты сформулировали «психологическую теорию ценности», были опубликованы многочисленные исследования *общей* психологической теории ценности. Содержание этих весьма не-

¹ *Schumpeter*. Das Wesen und der Hauptinhalt der theoretischen Nationalökonomie. Leipzig: Duncker & Humblot, 1908. *Passim*, e.g., S. 29ff., 63ff., 76ff.

давних публикаций по психологии явно свидетельствует о том, что они были вдохновлены работами по экономической теории¹.

Нарушение границ чужой дисциплины должно регулироваться соображениями необходимости и такта. Чтобы не обсуждать этот вопрос абстрактно, приведем конкретный пример, который я однажды уже использовал и здесь просто воспроизведу. «Всем нам присуще очень сильное инстинктивное стремление сохранить свою жизнь, в частности предохранить себя от голода и жажды. Откуда взялось это стремление, из какого источника черпает оно свою силу, почему оно оказывается несравненно более могущественным, нежели, например, стремление наслаждаться музыкой, — все это должна объяснить, если может, психология. Политическая экономия, во всяком случае, может считаться с существованием этого стремления как с фактом. Но совсем другого рода вопрос о том, почему же это данное инстинктивное стремление иногда связывается с известными материальными благами и придает им большую важность в наших глазах, а иногда нет; почему оно, нисколько не изменяясь в своей силе, заставляет нас приписывать известным материальным благам иногда наивысшее значение, а иногда — совсем ничтожное? Ведь стремление предохранить себя от голода и жажды присуще нам всегда: ведь пища и питье всегда служат для удовлетворения этих наших потребностей. Так почему же, спрашивается, мы только в некоторых случаях цепляемся за воду и хлеб со всей силой могучего инстинкта, а в других случаях, и притом в большинстве, обнаруживаем лишь слабый интерес к обладанию этими материальными благами, иногда даже относимся к ним совершенно равнодушно (как, например, к конкретным количествам воды для питья)? Занимать-

¹ В качестве примера сочинений, имеющих отношение к теориям ценности, которые были изданы практически друг за другом между 1893 и 1902 гг., можно упомянуть работы Мейнонга, Эренфельса, Крауса и Крейбига. См. также более подробный обзор литературы на эту тему в: *Parris. Total Utility and the Economic Judgement Compared with their Ethical Counterparts. Philadelphia, 1909. P. 6, 12, 13*, а также в *Urban. Valuation, its Nature and Laws, being an Introduction to the General Theory of Value. London, 1909. Esp. chap. VI*, а также другие работы этого автора, ссылки на которые приводятся в: *Parris. Op. cit. P. 13*. В этих обстоятельствах должно казаться странным, что некоторые знаменитые и не очень представители экономической науки упрекали экономистов, специализирующихся на теории ценности, в том, что они недостаточно часто ссылаются на работы «чистых психологов»! Один такой «чистый» психолог был совершенно прав, когда утверждал, что раз уж моральные философы оставили некоторые вопросы нерешенными, то «экономисты имеют полное право попробовать самостоятельно найти на них ответы» (*Kraus. Zur Theorie des Wertes, eine Bentham-Studie. Halle, 1901. S. 92*). См. также утверждение философа Эренфельса в предисловии к первому тому его «*Systems der Werttheorie*» (1897, S. xii): «В то время как *экономическая теория ценности*... возможно, находится на пороге огромных свершений, *моральные философы и психологи* даже не осознают масштаба задачи, с которой они столкнулись. Действительно, попытка создать всеобъемлющую «систему теории ценности» выглядит как совершенно новое явление в философии».

ся решением подобного рода вопросов, очевидно, не дело общей психологии; для нее это значило бы вдаваться в излишнюю казуистику. Но именно в этой казуистике и должен быть сведущ экономист, если он хочет понять отношение людей к материальным благам и если он хочет, в частности, выяснить социальные законы меновой ценности»¹.

Я хотел бы добавить, что для этого ему непременно придется включить в свое изложение некоторые примеры и принципы из области психологии, и они окажутся примерно такими же, как те, которые обычно можно найти в изложениях теории предельной полезности². Разумеется, ему не нужно будет предлагать гипотезу происхождения инстинкта самосохранения или стремления к благополучию, и он поступит весьма разумно, если предусмотрительно воздержится от участия в дискуссии о том, является ли инстинкт самосохранения просто разновидностью того инстинкта, который заставляет каждого отдельного человека стремиться к благополучию, или же это отдельный, совершенно автономный инстинкт. В то же время он вряд ли сможет ясно и убедительно объяснить, почему некоторые конкретные количества благ, жизненно необходимых для выживания, не имеют никакой ценности, если он не вплетет в общую ткань своего рассказа примеры и факты, подобные закону убывающего удовольствия Госсена. Оставлять этот контур «без заполнения», как рекомендуют Чугел и Шумпетер, означает сводить теорию к пустому каркасу. Результат может быть корректным с точки зрения логики, но ему будет не хватать объективности и пластичности, и поэтому он будет выглядеть неубедительно. Почему теория предельной полезности обладает убедительной силой, а теории потребительской ценности XVIII — первой половины XIX в. — не обладают? С точки зрения теоретической основы они одинаковы. С одной стороны, потребительские цели различной значимости, а с другой — ограниченное предложение благ. Однако более ранним теориям не хватало наглядных объяснений того, почему внутри одной и той же категории потребностей существует, согласно закону убывающего удовольствия, нисходящая шкала значимости, приписываемой более отдаленным актам удовлетворения и соответственно более отдаленному приращению благ. Лично мне не понравилось бы, если бы от меня потребовали предъявить наглядную и завершенную теорию экономической ценно-

¹ Böhm-Bawerk E. Grundzüge der Theorie des wirtschaftlichen Güterwerts // Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik. (Joh. Conrad, Hrsg.) 13. Bd. S. 79ff. [Бём-Баверк О. Основы теории ценности хозяйственных благ // Бём-Баверк О. Избранные труды о ценности, проценте и капитале. М.: Эксмо, 2008. С. 155.]

² Кроме того, вполне возможно, что один критик не найдет в его теории и ее изложении ничего психологического, в то время как другой заявит, что она относится не к области экономической теории, а к области психологии из-за ее якобы в основном психологического содержания!

сти, которая была бы полностью очищена от любых посягательств на владения психологии. Мой опыт в этом отношении приводит меня к анекдот о том, что слепого можно распознать даже со спины, если заранее знать, что он слеп. На данный момент мы уже познакомились с современной теорией ценности и усвоили ее в том виде, как она представлена в современной литературе, т.е. с психологическими соображениями «в нагрузку». Теперь мы можем мысленно вычестить эту «психологическую добавку» и по-прежнему считать теорию понятной и убедительной. Но будет ли это возможно для следующего поколения читателей, если они с самого начала будут знакомиться с теорией, из которой изъят этот «бонус»? Я не готов ответить утвердительно на этот вопрос. Ни Чугел, ни Шумпетер не стали подвергать свои методологические взгляды практической проверке. Что касается Чугела, то он просто не ставил себе задачу сформулировать теорию ценности на основании теории потребностей. Что касается Шумпетера, то он, хотя и не излагает собственной завершенной теории предельной полезности, уверен, что его читатели как минимум слышали о ней или хорошо с ней знакомы. И хотя Шумпетер, так сказать, просто взял ее взаймы, защитив себя разнообразными методологическими оговорками, он не постеснялся воспользоваться этой теорией для того, чтобы проиллюстрировать те свои гипотезы, которые в противном случае носили бы чисто схематический характер. Я склонен считать, что ему было бы гораздо сложнее наглядно изложить свое понимание «отношения обмена» и «функции ценности», если бы он отказался от этих заимствований и не исходил из того, что его читатели знакомы с содержанием теории предельной полезности¹.

Наконец, у меня есть еще одна серьезная причина, чтобы не избегать нарушения междисциплинарной границы между экономической наукой и психологией. Дело в том, что есть такие экономисты, которые любительски занимаются психологией и совершают, так сказать, психологические набеги на владения экономической науки. Таким набегам следует противостоять. Эти люди, якобы во имя психологической истины, оспаривают хорошо обоснованные утверждения экономической теории или дают искаженные описания психологических фактов, служащих основанием некоторых экономических феноменов. Например, к этой категории следует относить любые попытки экономистов опровергнуть теорию субъективной ценности на следующих основаниях. Ценность (скажут они) есть нечто, что можно определить математи-

¹ Очень похожую точку зрения на Шумпетера выразил Визер в своем чрезвычайно пространном анализе его главного труда, опубликованном в: *Jahrbuch für Gesetzgebung, Verwaltung und Volkswirtschaft im deutschen Reich.* (Schmoller, Hrgs.) 35. Bd. (1911) S. 909ff., 924ff., 929.

чески, и, следовательно, то, от чего она происходит, тоже является чем-то, что можно определить математически, чем-то, с помощью чего ее можно измерить. Таким образом, субъективные желания, эмоции и т.п., скажут они, *не могут* быть источником ценности, потому что (и в этом состоит психологический тезис, создающий плацдарм, с которого ведется атака на владения экономической теории) такие эмоции и желания несоизмеримы и не поддаются измерению. Поэтому подход, скажем, Джевонса или Сакса к описанию психологических факторов неверен во всех тех случаях, когда речь идет о так называемых «будущих потребностях». Так же уязвима позиция приверженца эмпирицизма Луйо Брентано, когда он выступает с противоречащими практике утверждениями, основанными на его экскурсах в психологию. Все эти и подобные им псевдопсихологические утверждения и постулаты представляют собой инородные тела в системе экономической теории. Но раз уж экономист с ними все равно сталкивается, то как он должен к ним относиться? Должен ли он проявить почтительную сдержанность и сделать вид, что их не существует, поскольку он, будучи экономистом, не вправе затрагивать психологические проблемы? Вероятно, большинство читателей истолкуют такое поведение как доказательство его неспособности опровергнуть эти утверждения и основанные на них аргументы. В самом лучшем случае читатели этого экономиста будут предоставлены самим себе перед лицом ошибочных суждений, на которые тот ничего не возразил. Может быть, экономист должен подождать, пока сами «чистые» психологи не опровергнут те неверные утверждения, которые встречаются в экономической литературе, но относятся к сфере психологии? Поскольку речь идет о пограничных областях, которым до сих пор психологи уделяли очень мало внимания, ждать ему придется долго. Категорически слишком долго для того, чтобы экономист из-за этого воздерживался от уборки собственного дома и расставания с недоразумениями и неверными утверждениями. Кроме того, очень может быть, что чистую психологию вообще не интересует то, как экономисты конкретизируют ее общие проблемы. Возможно также, что в отсутствие каких-либо специальных стимулов для того, чтобы заняться этими вопросами, чистая психология просто недостаточно знакома с относящимся к ним материалом.

Что же в таком случае следует делать экономисту? Я думаю, что он должен спокойно, но твердо переступить границу. Разумеется, он не должен пытаться предложить собственные дилетантские решения наиболее глубоких загадок человеческой души. Но он должен тщательно и прилежно собрать, классифицировать и просеять сквозь сито те факты из соседней области, которые находятся ближе всего к предмету его науки. Эти факты относятся к той области, о которой экономист

обычно знает гораздо больше, чем специалист по общей и чистой психологии. В большинстве случаев экономисту не надо слишком далеко выходить за пределы своей науки и углубляться в область чистой психологии. К счастью, те сомнения и различия, которые имеют значение для экономиста, находятся практически на поверхности. В большинстве случаев для того, чтобы прояснить их и внести поправки, достаточно свериться с достаточно очевидными фактами, которые доступны любому неспециалисту. И для того, чтобы сделать это, нет совершенно никакой необходимости заниматься теми сложными и глубокими проблемами, решение которых еще не найдено и, вероятно, будет найдено лишь в отдаленном будущем. Наши экономические проблемы требуют от нас, так сказать, лишь неглубокого погружения в бездны психологии. В основном мы имеем дело с теми фактами, которые, как однажды верно и остроумно заметил Визер, относятся «к сокровищнице общего опыта, находящейся в распоряжении экономической науки». Поэтому они уже доступны нам, и у нас нет необходимости вырабатывать особые научные методы для того, чтобы их собрать¹. И если мы надежно и корректно наблюдаем эти факты в качестве фактов, то мы, экономисты, можем не волноваться по поводу более глубокого их объяснения и по поводу того, насколько разными могут быть эти более глубокие психологические объяснения. Ошибки на этом более глубоком уровне, чье исправление мы должны оставить чистым психологам, не оказывают никакого влияния в пределах нашей науки. Мы способны и правомочны вносить поправки только тогда, когда встречаемся с непоследовательностью на поверхностном уровне, которая мешает *нашим* объяснениям. При этом необходимо опираться на нужды нашей науки и на наши фактические знания о пограничной области, которые, весьма вероятно, превышают знания об этой конкретной сфере даже самих чистых психологов.

Именно в этом смысле я позволил себе несколько экскурсов по ту сторону границы, по большей части в «Экскурсах о теории капитала и процента»². Мои предосторожности сводились к тому, что я ограничивался простым подтверждением фактов. Кроме того, я останавливался там, где мои рассуждения уводили меня за пределы экономической теории в область чисто психологических соображений. Не исключено,

¹ *Schumpeter*. Das Wesen und der Hauptinhalt der theoretischen Nationalökonomie. Leipzig: Duncker & Humblot, 1908. Критические заметки Визера об этом см.: *Jahrbuch für Gesetzgebung, Verwaltung und Volkswirtschaft im deutschen Reich*. (Schmoller, Hrsgs.) 35. Bd. (1911) S. 914.

² Из них заслуживают внимания исследование «измеримости» эмоций, предпринятое мной в экскурсии X (наст. изд., с. 763—780), и описанная в экскурсии XI (наст. изд., с. 781—800) мотивация экономического поведения в настоящем через будущие потребности.

что скромная «полевая работа» по сбору и классификации этого специфического фактического материала может послужить стимулом для чистой психологии. По крайней мере в отношении экономической и психологической теории ценностей так уже бывало не раз¹, и я считаю, что это не нанесло психологии никакого ущерба.

2. Степень ценности и степень эмоции

Выше мы сформулировали утверждение о том, что по своей природе ценность связана с важностью благ для нашего благополучия. Мы выдвинули правило, согласно которому величина ценности должна измеряться различием в благополучии, различием в удовольствии или страдании, которое зависит от обладания данным благом. Таким образом, согласно нашей теории, в конечном счете мы должны учитывать величину чувства, величину эмоции.

Однако нам возражают, что считаться с величиной эмоций невозможно и не нужно. Эмоции не имеют рациональной природы, они несоизмеримы, говорит один из наших критиков². Их нельзя измерить,

¹ В последнее время появилось несколько интересных фундаментальных работ, посвященных взаимосвязи экономической теории и психологии. Наиболее значимые: *Weber, Max. Die Grenznutzlehre und das psychophysische Grundgesetz* // Archiv für Sozialwissenschaft. 27. Bd. (1908) S. 546ff. и уже упоминавшаяся работа Визера, рецензия на Шюппетера в: *Jahrbuch für Gesetzgebung, Verwaltung und Volkswirtschaft im deutschen Reich. (Schmoller, Hrgs.)* 35. Bd. (1911) S. 909ff. В основном я разделяю мнения упомянутых авторов. Я совершенно согласен с ними в том, что большая часть психологических фактов, которые нам следует учитывать, известны нам из нашего обыденного опыта, и в том, что наши объяснения никоим образом не предполагают приверженности определенной психологической доктрине. Я считаю, что, как удачно выразился Вебер (Op. cit. S. 552ff.), «какая бы революция ни произошла в сфере фундаментальных оснований биологической и психологической наук, это никак не повлияет на вопрос о том, верны ли выводы теории предельной полезности». В то же время я считаю, что оба автора чересчур рьяно опровергают наличие связи между нами, экономистами, и психологами; в этом нет необходимости, тем более что такая связь в определенной степени всё-таки существует. Мне представляется, что даже Визер преувеличивает, когда пишет: «Если хотите, можно сказать, что мы — профаны в психологии и намерены такими оставаться» (Op. cit. S. 915). Иногда в утверждениях, цель которых состоит в том, чтобы представить разницу между психологией и экономической теорией как пропасть, Визер определенно заходит слишком далеко. «Теория предельной полезности и вообще любая экономическая теория делает это» («преодолевают» и «абстрагируют» «бытовой опыт») «не так, как это делает психология, а с помощью диаметрально противоположных методов...» (?) «Все это» (то, что делают экономические теоретики) «определенно является *противоположностью* любого рода психологии» (Op. cit. S. 554). В заключение я хотел бы порекомендовать всем читателям, желающим в общих чертах познакомиться с проблемой взаимоотношений экономической теории и философии, книгу *Bonar. Philosophy and Political Economy in Some of Their Historical Relations*. London, 1893.

² Напр.: *Schellwien. Die Arbeit und ihr Recht*. Berlin, 1882. S. 198.

говорит другой. «Невозможно сказать, что какая-то вещь в $1\frac{1}{4}$ раз красивее, или в $1\frac{1}{6}$ изящнее и элегантнее другой, что один человек в $1\frac{1}{5}$ раз вежливее и образованнее другого. Точно так же я не могу сказать: этот портрет моего отца, или эта книга с посвящением моего друга имеет для меня ценность A , или $1\frac{1}{5}$, от ценности портрета моего брата или подарка моего знакомого и т.п. Совокупность эмоций, желаний, интересов и т.п., имеющих значение в одной ситуации по сравнению с другой, просто нельзя разделить на отдельные единицы и соответственно нельзя измерить»¹.

Выводы, которые делают из этих посылок наши оппоненты, различны, но всегда направлены против нас. Некоторые из них согласны с тем, что ценность (имеется в виду субъективная ценность) основана на таких несоизмеримых личностных вещах, как «интересы, желания, потребности, цели, ориентиры и т.п.», но утверждают, что именно по этой причине такого рода ценность не поддается измерению². Другие, наоборот, согласны с тем, что ценность можно измерить и, более того, измерить математически, но считают, что именно по этой причине она не может быть основана на несоизмеримых человеческих потребностях, эмоциях и т.п.

Они утверждают, что, если ценность можно выразить математически, она должна восходить к чему-то (и измеряться чем-то), что, в свою очередь, тоже можно выразить математически: скажем, к труду или к производственным издержкам³. Очень часто высказывались — иногда мимоходом, иногда в развернутом виде⁴ — другие, но похожие возражения, и они всегда были направлены на опровержение теории предельной полезности и на отрицание ее способности дать фундаментальное объяснение феномена экономической ценности.

Если довести эти взгляды до логического завершения, то их приверженцы, вероятно, будут изрядно удивлены. Ведь если бы наши потребности действительно были несоизмеримы, то экономическая деятельность была бы абсолютно невозможна. Основной принцип любой экономической деятельности сводится к стремлению получить наибольшую выгоду за счет минимально возможной жертвы. Но как это возможно, если мы не в состоянии решить, какая выгода больше, а какая меньше, и перевешивает ли данная выгода (по своей величине) ту жертву, которой она требует? И как мы могли бы вынести такое суж-

¹ Neumann im *Schönberg*, Gustav Friderich von. (Hrsg.) Handbuch der politischen Ökonomie. Tübingen: H. Laupp'schen. 2. Aufl. I. Bd. S. 159ff.

² Ibid.

³ Напр.: Schellwien. Die Arbeit und ihr Recht. Berlin, 1882.

⁴ В том числе Лексис в статье «Предельная полезность» («Grenznutzen») в дополнительном томе первого и второго изданий «Handwörterbuch der Staatswissenschaften».

дение, если у нас нет возможности сравнивать наши потребности, желания, усилия с какой-то одной точки зрения, приводить их к общему знаменателю и выносить суждения об их абсолютной и относительной интенсивности? На практике мы взвешиваем и оцениваем наши самые что ни на есть субъективные чувства и желания ежедневно и ежечасно. Несмотря на то что каждый тип удовлетворения потребности доставляет нам удовольствие разного типа, это не мешает нам выносить сравнительное суждение о *степени* этого удовольствия. Удовольствие, которое я получаю от прохладной ванны, действительно бесконечно далеко от удовольствия, которое я получаю от симфонического концерта, и оба этих удовольствия бесконечно далеки от того удовольствия, которое я испытываю, утоляя голод. Тем не менее любой из нас хорошо понимает, какое из этих трех удовольствий он предпочтет в тот или иной конкретный момент. Точно так же боль от укола булавкой не имеет ничего общего с зубной болью, что не мешает людям считать, что зубная боль причиняет большие страдания, чем булавочный укол. Если бы наши чувства удовольствия и страдания действительно нельзя было измерить, мы находились бы в постоянном замешательстве. Поскольку даже самый богатый из людей не имеет достаточно средств, чтобы удовлетворить все свои желания, у нас не было бы абсолютно никаких оснований, чтобы определить, какие желания и потребности следует предпочесть. В таком случае мы могли бы на самом деле умереть от жажды над ручьем просто из-за того, что, оказавшись перед выбором, на что потратить воду — на утоление жажды или на орошение полей, мы переусердствовали с удовлетворением второй потребности. То, что мы вообще занимаемся экономической деятельностью, служит лучшим опровержением того, что наши чувства удовольствия и неудовольствия в принципе не поддаются измерению. Обсуждать можно лишь то, о какого рода измерении может идти речь.

Я надеюсь, что вопрос о том, обладает ли человек способностью судить, какое из испытываемых им удовольствий является более слабым, а какое более сильным, не вызывает разногласий. Скорее всего, разумно исходить из того, что мы можем примерно оценить, насколько одна эмоция сильнее другой. Но можем ли мы измерить эту разницу более точно и выразить ее в цифрах? Можем ли мы прийти к выводу, что приятная эмоция А, скажем, в три раза сильнее (больше) приятной эмоции В?

Я считаю, что мы способны на это или на что-то очень похожее. Выражаясь осторожнее, я полагаю, что мы по крайней мере можем *стремиться* вынести выраженные в цифрах суждения о величине удовольствий. А на самом деле, от нас постоянно это требуется на практике, поскольку в бесчисленном количестве случаев для нас это един-

ственный способ нащупать основание для разумного решения. Ведь в быту мы постоянно сталкиваемся с необходимостью выбрать из нескольких удовольствий, которых мы не можем достичь одновременно в силу ограниченности наших средств. Кроме того, часто бывает так, что мы должны выбрать между одним большим удовольствием, с одной стороны, и множеством мелких — с другой. Никто не будет сомневаться, что в таких ситуациях мы способны принять разумное решение. Однако совершенно бесспорно, что для принятия такого решения недостаточно просто иметь возможность сравнить удовольствие одного типа с удовольствием другого типа, а также недостаточно суждения о том, что удовольствие первого типа значительно больше, чем удовольствие второго типа. Нет, основанием для принятия решения является именно то, сколько более мелких удовольствий уравнивают одно удовольствие первого типа. И если предположить, что в группе, состоящей из мелких удовольствий, все члены равны между собой, то на практике мы принимаем решение именно о том, во сколько раз одно удовольствие больше другого¹.

Обратимся к простейшему примеру. У мальчика есть 10 центов, и он хочет купить фруктов. На 10 центов можно купить одно яблоко или шесть слив. Естественно, что он будет сравнивать то удовольствие, которое принесут ему эти два фрукта. Но, чтобы сделать выбор, ему будет недостаточно решить, что вкус яблок нравится ему больше, чем вкус слив. Он должен придать своему предпочтению численную определенность, чтобы понять, какова пропорция между удовольствием от одного яблока и от одной сливы (предположим, что он получает одинаковое удовольствие от каждой из шести слив)²: больше она, чем 6 к 1, или меньше. Можно для большей наглядности привести другой пример. Представим себе двух мальчиков. У одного есть яблоко, а у другого — несколько слив. Второй хотел бы получить яблоко, поэтому он предлагает первому часть своих слив. Тот, оценив удовольствие, которое он получит от слив, отказывается поменять свое яблоко на 4, 5 и 6 слив. Когда ему предлагают 7 слив, он начинает колебаться и наконец соглашается на 8. Совершенно очевидно, что эта сделка представляет собой

¹ Предположим, что мелкие удовольствия не одинаковы, а представляют собой убывающую последовательность, что довольно часто встречается на практике, в соответствии с законом Госсена об убывающем удовольствии. В этом случае суждение о числе, требующемся для «уравнивания», нельзя будет описать через простое сложение равных единиц. Но оно все равно будет представлять собой определение суммы некоторого количества величин, которая иногда будет близка к результату простого сложения, а это означает, что решение по-прежнему можно будет принять, используя более простой способ. Читатель, которого интересуют подробности, может обратиться к экскурсу X (наст. изд., с. 763—780).

² См. предыдущее примечание.

выраженное в цифрах суждение о том, что удовольствие от одного яблока превышает удовольствие от одной сливы в 7 раз, но не в 8¹.

То, что мальчики в нашем примере делают с яблоками и сливами, в нашей экономической жизни мы делаем с более серьезными вещами. Разумеется, всякому приходилось торговаться, сбивать цену, скажем с 30 до 25 гульденов и делать покупку по этой цене. Сделка такого рода тоже представляет собой не что иное, как суждение о том, что удовольствие, ожидаемое от данного блага, превышает удовольствие, которое можно получить, израсходовав один доллар каким-нибудь другим способом, в 25 раз, но не в 30². Любой, кто склонен к психологическим наблюдениям, с легкостью приведет множество таких примеров из своего личного опыта. Конечно, бесчисленные экономические действия мы совершаем исключительно по привычке и, так сказать, механически. Но во многих ситуациях, выходящих за пределы привычной колеи, у нас действительно возникает причина для экономических рассуждений. И в этих ситуациях численные расчеты и определение уровня удовольствий и жертв вовсе не являются редкостью. Я мог бы даже утверждать, что, принимая такого рода решения, мы часто используем то, что можно по праву назвать единицей измерения. Эта единица пред-

¹ Эти же рассуждения я излагал в сущности в тех же выражениях в «Основах теории ценности хозяйственных благ» («Grundzüge der Theorie des wirtschaftlichen Güterwerts»), хотя, возможно, мои формулировки были немного менее осторожными. Чугел (*Čubel*. Zur Lehre von den Bedürfnissen. Innsbruck, 1907. §264ff.) недавно выдвинул против этого несколько интересных и продуманных возражений. Однако я не считаю, что его аргументы опровергают саму идею: они лишь требуют более тщательных формулировок, что я и попытался сделать на этот раз. См. экскурс X (наст. изд., с. 763—780).

² В связи с этим я хотел бы заметить, что пример с долларом имеет гораздо более широкое практическое применение, чем пример со сливами. На самом деле правильное считать его не примером, а правилом поведения в повседневной жизни. В то же время это правило в гораздо меньшей степени подвержено ограничению, отмеченному в прим. 87. Ведь, как всем известно, предельная полезность единицы денег уменьшается гораздо медленнее, чем увеличивается число доступных единиц, если сравнивать с тем, что происходит применительно к предложению конкретных благ. Причина очень проста: большая часть благ способна удовлетворить лишь один тип потребностей и увеличение количества экземпляров данного блага в зоне действия этого единственного типа потребности означает обеспечение конкретных потребностей, которые располагаются по убыванию значимости. Однако средство обмена, известное под названием денег, служит для удовлетворения потребностей всех видов. Таким образом, любой конкретный уровень значимости, даже если внутри данной категории потребностей ему можно поставить в соответствие только одну конкретную потребность, все равно будет сопоставляться — во всех категориях потребностей вместе взятых — с очень большим количеством конкретных благ, которым он потенциально может соответствовать. В силу этого на одном и том же уровне полезности, но для удовлетворения потребностей разных категорий, иначе говоря, на «предельном» уровне полезности, может использоваться очень большое количество единиц денег. Из этого следует, что для среднеобеспеченного человека ценность 50 гульденов очень мало или совсем не отличается от ценности, в 50 раз превышающей ценность 1 гульдена. О медленном снижении предельной полезности денег см. также: *Weiss*. Die moderne Tendenz in der Lehre vom Geldwert // *Zeitschrift für Volkswirtschaft*. 19. Bd. S. 536 und 543.

ставляет собой тот уровень удовольствия, который может доставить нам та или иная денежная единица: четвертак, гульден, 10 гульденов, сотня и т.п. Я полагаю, что в голове у каждого из нас есть определенные представления о том, какой уровень удовольствия могут обеспечить ему определенные суммы денег и что в сложных случаях мы используем их, чтобы определить, стоит ли то или иное удовольствие тех денег, которые за него просят. Разумеется, уровень удовольствия, зависящий от конкретной денежной единицы, для каждого человека разный; например, для богатого человека он ниже, чем для бедного. Типы удовольствия, от которых зависит мерка, также будут сильно различаться от человека к человеку, и тот, у кого развит вкус к интеллектуальным удовольствиям, будет использовать совсем другие мерки, чем малообразованные люди¹. Однако вне зависимости от того, как именно обстоят дела с использованием уровня эмоций как формальной единицы измерения, я считаю, что мне удалось доказать одну важную мысль, а именно то, что нам недостаточно просто оценивать, какое из приятных чувств сильнее: мы стремимся определить величину разницы².

¹ Например, образованный человек, который решает, не потратить ли ему 20 гульденов, может думать про себя: «На эти деньги я мог бы пять раз сходить в театр». Но я был знаком с каменщиком, который в подобных обстоятельствах рассуждал примерно так: «За эти деньги я мог бы выпить 200 кружек пива».

² Любой, кто склонен обращать внимание на мелкие различия, вероятно, заметит, что решение «Яблоко нравится мне так же, как 8 слив» не тождественно решению «Яблоко нравится мне в 8 раз больше, чем одна слива». Первое суждение не содержит оценки разницы между двумя удовольствиями; напротив, оно утверждает, что между двумя сравниваемыми удовольствиями нет разницы. Такой наблюдатель согласится с тем, что мы умеем выносить такого рода суждения, но будет отрицать, что мы способны к непосредственному измерению различий в интенсивности наших удовольствий. По моему мнению, он совершенно прав! Однако второе суждение прямо следует из первого, оно является логическим выводом из него. Разумеется, вполне вероятно, что мы будем не в состоянии путем прямого сравнения установить различие в интенсивности удовольствий, получаемых нами от одного яблока и, скажем, от одной груши. Но если мы в состоянии решить, что яблоко нравится нам ровно так же, как 8 слив, а груша — ровно так же, как 6 слив, то мы вправе на основании этих двух суждений прийти к логическому выводу о том, что яблоко нравится нам ровно на треть больше, чем груша. Для нашей теории не имеет значения, как мы приходим к такого рода суждениям: непосредственно или опосредованным образом; имеет значение лишь то, что мы вообще в состоянии к ним прийти. Скорее всего, данная точка зрения совпадает с мнением Визера, выраженным в главе под названием «Исчислимость ценности» («*Rechenbarkeit des Wertes*») в: *Wieser. Über den Ursprung und die Hauptgesetze des wirtschaftlichen Wertes*. Wien, 1884. S. 180ff. Там он, с одной стороны, утверждает, что ценность вполне измерима и поддается расчету, а с другой — выражает мнение, что мы всегда учитываем одинаковый уровень интенсивности желаний, а не разницу между ними. Кстати, Чугел (op. cit., Sec. 273) говорит о «масштабировании» потребности в благополучии и уровней интенсивности чувств, которое несколько отличается от их «измерения», но тем не менее, по всей видимости, представляет своего рода численное определение разницы в уровне интенсивности чувств. Чугел сам высказывает это предположение. См. также об этом экскурс Х (наст. изд., с. 763—780).

Я готов пойти на многочисленные и довольно существенные уступки. Я готов согласиться с тем, что такой способ определения величины, как в приведенных выше примерах, возможно, не заслуживает названия «измерение» (по крайней мере в узком смысле) и что здесь больше подошло бы слово «оценка». Совершенно очевидно, что в нашей сфере не может существовать механического, точного измерительного инструмента, подобного рулетке или линейке. Однако мне кажется, что мы находимся примерно в том же положении, что и человек, забывший дома линейку с рулеткой, но тем не менее стремящийся оценить рост прохожих, которых встречает на улице, или высоту зданий и деревьев, которые видит. Даже не используя линейки — иначе говоря, не измеряя, — я могу судить в абсолютных терминах, высок или низок дом, и — в относительных терминах — выше он или ниже по сравнению с другим домом. Кроме того, я могу примерно оценить, в два или в три раза он выше. Точно так же я могу воспользоваться собственной памятью и примерно определить, велико или мало мое удовольствие от удовлетворения данной потребности, в абсолютных терминах, и больше оно или меньше, чем другие удовольствия, в относительных терминах. Наконец — хотя, разумеется, менее точно, — я могу даже определить, во сколько раз оно больше или меньше.

Я готов пойти и на другую уступку и согласиться с тем, что оценки только что описанного типа не обязательно верны; и действительно, они часто оказываются совершенно ошибочными. Например, мы никогда не испытываем одновременно тех положительных эмоций, уровень которых мы сравниваем, и наше сравнение всегда основано лишь на воспоминаниях или даже на воображаемых представлениях о них; разумеется, и память, и воображение могут нас обманывать. Каждый из нас может на собственном опыте продемонстрировать, как мы способны переоценить то удовольствие, которое привлекает нас в настоящий момент, и пожертвовать ради него каким-нибудь полезным и рассчитанным надолго приобретением. Однако следует еще раз подчеркнуть, что то, *правильны или неправильны* эти оценки, никак не влияет на нашу теорию. Имеет значение то, что они совершаются *на практике*. Дело обстоит следующим образом. Мы считаем, что величина ценности данного блага выводится из величины выигрыша в благополучии. Мы сталкиваемся с возражением, что выигрыш в благополучии невозможно измерить, потому что эмоции «несоизмеримы» и их нельзя складывать и вычитать. В ответ мы демонстрируем, что вне зависимости от того, должно ли так быть в принципе, *на практике* их действительно складывают и умножают, что доказывает реалистичность той предпосылки, на которую мы опирались с самого начала. То, что вычисления, которые реально происходят в жизни, бывают неточными и ошибочными, не свидетельствует о неточности и ошибочности

нашего теоретического *объяснения* того, как оценивается ценность; неточными и ошибочными оказываются лишь *сами оценки*. Ситуация проста. Правильный расчет выигрыша в благополучии приводит к правильной оценке ценности, неточный расчет — к неточной оценке, неверный расчет — к неверной оценке. И то, и другое, и третье постоянно происходит в реальной экономике. Однако ошибочный расчет объясняет ошибочную оценку ценности так же верно, как правильный расчет объясняет правильную оценку¹.

Если представить себе наши первоначальные тезисы и перечисленные выше уступки в виде своего рода баланса, то, по моему мнению, в качестве неоспоримой чистой прибыли мы получим следующие утверждения.

1) Наши желания, потребности и эмоции с практической точки зрения соизмеримы, и основанием для сравнения служит интенсивность нашего удовольствия или страдания².

2) У нас есть возможность оценить как в абсолютных, так и в относительных терминах уровень удовольствия, который доставляют нам блага, и уровень страдания, от которого они нас защищают. Мы используем эту возможность на практике, что не имеет никакого отношения к проблеме возникновения ошибочных оценок.

3) Именно такой способ определения величины удовольствия и страдания является основанием для нашего поведения по отношению к благам. Это относится не только к рациональным суждениям о значимости этих благ для нашего благополучия, но и к нашим практическим экономическим действиям.

¹ Вероятно, здесь уместно упомянуть об одной очевидной вещи, которую, тем не менее, некоторые экономисты, занимающиеся теорией ценности, иногда упускают из виду. С точки зрения философии и моральной философии представление о том, что ценность должна приписываться исключительно достойным вещам и целям, или, иными словами, о том, что оценка должна совпадать с «истинной ценностью» вещей, которые ценятся и вызывают «любовь» *по праву*, совершенно оправданно. Однако для экономического теоретика различие истинной ценности и ложной или фальшивой ценности не имеет никакого значения. Неоправданная и ошибочная оценка объясняет экономические явления с той же степенью надежности, что и оценка верная и обоснованная — при том условии, что эта оценка действительно произведена на практике. На наше экономическое поведение влияет не *истинная* значимость тех целей и объектов, с которыми связана наша экономическая деятельность, а то (верное или неверное) *мнение* о них, которое у нас сложилось. Итак, когда я в своих толкованиях приписываю ценности какого-либо блага то или иное влияние на наше экономическое поведение, я всегда имею в виду (вне зависимости от того, оговариваю я это специально или нет) ту ценность (вытекающую из нашей оценки этого блага), которая отражается на нашем мнении о нем, а не его идеальную «истинную» ценность.

² В связи с *длительностью* эмоций (в отличие от их интенсивности) я желал бы подчеркнуть их «двухмерность», о которой вслед за Бентамом писал Джевонс (*Jevons. Theory of Political Economy*. 2nd ed. London, 1879. P. 31). Я ограничиваюсь этим кратким замечанием, поскольку роль, которую играет длительность эмоций, никогда не подвергалась сомнению.

4) Из этого следует, что экономическая наука не может позволить себе пренебречь субъективными потребностями, эмоциями и т.п. и основанной на них субъективной ценностью. Совершенно наоборот, экономическая наука обязана обращаться к этим феноменам для объяснения экономических явлений. Если экономическая теория не в состоянии выработать доктрину субъективной ценности, она строит свой дом на песке.

3. Интеллектуальные требования, предъявляемые процессом оценки¹

Против изложенной нами теории субъективной ценности можно возразить, что она приписывает обычным людям сложные рассуждения, которыми они на самом деле не занимаются. Расчет предельной полезности, мог бы сказать наш критик, требует от нас, чтобы мы каждый раз мысленно представляли себе все конкретные потребности, которые могло бы удовлетворить данное благо, затем — все находящиеся в нашем распоряжении экземпляры этого блага и, наконец, чтобы мы выясняли, где находится та последняя отметка на шкале, на которой кончается удовлетворение таких потребностей. Но это, так продолжил бы наш критик, требует больших усилий воображения, усилий, приобретающих астрономические размеры там, где речь идет о благах высшего порядка, применительно к которым нужно учитывать все перечисленные факторы не только для самого блага, подлежащего оценке, но и для всех его промежуточных продуктов. И в заключение наш критик сказал бы, что на самом деле процесс оценки вовсе не является настолько длительным и трудоемким.

Это совершенно верно. Оценка не является для нас трудоемким процессом. Почему?

Первая причина состоит в том, что в результате бесконечных повторений мы становимся в этом деле настоящими профессионалами. Когда ребенок учится читать, то перед тем, как произнести слово целиком, он сначала читает слово по буквам. Когда начинающий пианист берет аккорд, он должен держать в памяти все ноты, составляющие его, и обращать внимание на интервалы между ними. Точно так же тот, кто только начинает заниматься хозяйством, должен приложить специальные усилия, чтобы

¹ Формулировки данного раздела по большей части буквально воспроизводятся по: Böhm-Bawerk E. Grundzüge der Theorie des wirtschaftlichen Güterwerts // Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik. (Joh. Conrad, Hrsg.) 13. Bd. 1. Teil. VII. Abschn. [Бём-Баверк О. Основы теории ценности хозяйственных благ // Бём-Баверк О. Избранные труды о ценности, проценте и капитале. М.: Эксмо, 2008. Ч. I. Гл. VII.]

представить себе ту экономическую ситуацию, на основании которой он делает оценку, сложив, камешек за камешком, что-то вроде воображаемой мозаики. Опытный экономический агент создает этот образ мгновенно. Есть еще одно обстоятельство, которое дает опытному экономическому агенту преимущество по сравнению с пианистом-виртуозом. В отличие от пианиста, для того, чтобы прийти к ценностному суждению, он совершенно не нуждается в абсолютной точности — и это правило практически не имеет исключений. Пока его ошибки в оценке не слишком чудовищны, пока *он* не слишком часто промахивается по *своим* клавишам, его «исполнительского уровня» вполне хватает для целей экономической жизни. На самом деле принцип экономического поведения, лежащий в основе процесса оценки, не просто не поощряет чрезмерного педантизма в приписывании благам ценности — он его воспрещает. Конечно, более точные ценностные суждения гарантируют большую точность действий и, следовательно, больший успех. Однако большей точности можно достичь лишь ценой затрат времени и энергии, увеличивающихся по мере увеличения точности. Эта жертва неизбежна, если мы стремимся тщательно проанализировать все обстоятельства. До определенного момента те преимущества, которые мы получаем в результате более тщательного анализа, могут перевешивать те жертвы, которых требуют от нас соответствующие интеллектуальные усилия. И пока это так, эти усилия экономически оправданы. Однако начиная с какого-то момента становится верным прямо противоположное. Если бы кто-то настаивал на том, чтобы каждое из своих ежедневных экономических действий анализировать со всей возможной дотошностью, на том, чтобы каждое из его ценностных суждений, в том числе по поводу покупки, продажи, траты или использования любых мелочей, было продумано до мельчайших деталей, он был бы настолько занят этими подсчетами и рассуждениями, что у него не оставалось бы времени на жизнь. Правило, которое на самом деле соблюдается в экономической жизни, таково: «Будь точен в той степени, в какой это окупается». Будь действительно точен, когда речь идет о действительно важных вещах; будь умеренно точен, когда дело касается умеренно важных вещей; а когда имеешь дело с пустяками, с которыми сталкиваешься ежедневно, ограничивайся приблизительной оценкой¹.

¹ Означает ли это, что в большинстве случаев мы никак не учитываем предельную полезность и соответственно что в конечном счете наша теория предельной полезности неверна? Разумеется, нет! Даже при самом беглом размышлении предметом нашей оценки всегда является предельная полезность, или та перемена в нашем благополучии, которая зависит от данного блага. Любая, даже самая приблизительная оценка всегда основана на этом принципе, и объявить его недействующим — это то же самое, что объявить ртутный столб бесполезным для измерения температуры только из-за того, что в отсутствие предварительно размеченной шкалы термометра нам пришлось бы воспользоваться еще и линейкой.

Кроме того, есть *вторая* причина, по которой мы довольно часто обходимся без того, чтобы упражнять наши виртуозные способности к оценке экономических ситуаций. Существуют вспомогательные инструменты и индикаторы, существенно облегчающие этот процесс. Один из таких инструментов — память. У нас нет необходимости заново выносить суждение о ценности блага каждый раз, когда мы принимаем экономическое решение, связанное с этим благом. Если раньше мы уже вынесли суждение о его ценности, мы вспоминаем его и используем снова. Мы можем смело пользоваться им, если наше экономическое положение не поменялось радикально — а в жизни большинства людей экономические заботы носят настолько регулярный и повторяющийся характер, что старые ценностные суждения можно использовать очень долго. Хозяйке, которая постоянно ходит на рынок, не придет в голову ежедневно ставить вопрос о потребительной ценности фунта мяса, дюжины яиц и буханки хлеба, а потом искать на него ответ. Она просто обращается к своей памяти, где те суждения о ценности, которые ей нужны, уже есть в готовом виде¹.

На самом деле, не нужно даже, чтобы хранящиеся в памяти человека ценностные суждения относились к его личному опыту. Ему доступны различные советы и рекомендации, он может ориентироваться на суждения других людей, которые сталкивались с похожими экономическими ситуациями, а также следовать старым обычаям и традициям. В памяти ребенка некоторые суждения откладываются до того, как он приобретает непосредственный опыт, позволяющий ему сформировать собственное мнение о предельной полезности различных вещей. Доллар, курица, фунт ростбифа — это ценные вещи; 10 центов или кусок хлеба ценятся гораздо меньше, а дом — бесконечно больше. Ученик начальной школы может пользоваться таблицей умножения: ему не нужно изобретать ее самостоятельно; студент, изучающий историю, в состоянии усвоить и пересказать исторические факты, не занимаясь самостоятельными исследованиями и не обращаясь непосредственно к первоисточникам. Точно так же мы выносим бесконечное количество ценностных суждений, основываясь на том, что придумали до нас и за нас другие люди.

Наконец, есть еще один фактор, который облегчает нашу задачу: то, что наша экономическая жизнь организована на основе разде-

¹ В то же время верно, что люди, в жизни которых происходят резкие перемены, например, богач, внезапно впавший в бедность, вынуждены конструировать свои ценностные суждения заново, «с нуля», и, прежде чем у них это получится, им приходится учиться на горьком опыте неудачных сделок, постигая ту печальную истину, что многие из сложившихся у них ранее представлений о ценности денег и т.п. в их нынешнем положении являются совершенно ошибочными.

ления труда и обмена. Он в особенности помогает нам в тех случаях, когда иначе нам было бы очень трудно приписать благам определенную ценность. Я имею в виду те случаи, которые предполагают оценку производственных благ отдаленных высших порядков. Предположим, что между подлежащим оценке благом и соответствующей предельной полезностью имеется длинная последовательность промежуточных стадий. Или предположим, что на каждой из многочисленных производственных стадий добавляются комплементарные блага, что дополнительно усложняет функционирование блага, подлежащего оценке. В таком случае очень трудно сохранить общее представление обо всех этих запутанных обстоятельствах, чтобы иметь возможность сказать хотя бы с приблизительной уверенностью: «Эта и только эта часть предельной полезности зависит от данного блага». Однако нам вовсе нет необходимости принимать это сложное решение. Ведь благодаря разделению труда практически каждая из производственных стадий превратилась в отдельную отрасль производства. По этой причине владелец какого-либо блага высшего порядка практически никогда не занимается тем, что сопровождает его через все метаморфозы, которые оно должно претерпеть на пути к своей конечной форме — готовому потребительскому благу. Вместо этого он просто продвигает его на один шаг ближе к финальной цели и затем продает предпринимателю, который занимается следующей производственной стадией. По этой причине, даже когда он оценивает субъективную ценность этого блага для себя самого, ему нет нужды интересоваться теми более поздними стадиями жизни этого блага, которые будут происходить вне сферы его интересов. Ему нужно просто дать ответы на вопросы: «Сколько благ следующего, более низкого порядка я могу произвести из этого блага? И какую ценность — какую меновую ценность — они будут иметь?» Это очень простые вопросы, на которые применительно к своей сфере в состоянии ответить любой предприниматель¹.

Таким образом, интеллектуальные усилия, которые людям необходимо совершить в процессе определения субъективной ценности, не так велики, как это может показаться, судя по абстрактному описанию принципов процесса оценки. Кстати, даже если бы эта задача была гораздо сложнее, чем есть на самом деле, ее все равно можно было бы

¹ Я вполне осознаю, как легко можно принять эту часть моего изложения теории ценности за рассуждения по кругу, так как она имеет сходство с некоторыми утверждениями о благах, которые можно приобрести в любом количестве, в главе IV части А. Ведь в этом случае оценка благ конкретным индивидом тоже зависит от сложившейся в обществе меновой ценности, а эта меновая ценность, в свою очередь, нуждается в объяснении на основании индивидуальных актов оценки. За разъяснениями я отсылаю читателя к части В, особенно к главе III. Изложенный там материал предназначен для заполнения этой лакуны в моих рассуждениях и является ответом на те вопросы, которые я имею в виду здесь.

доверить человеку с улицы. Там, где речь идет о личной выгоде, там, где любой промах влечет за собой немедленное наказание в виде ущерба или потерь, человек с улицы становится бдительным и проницательным. Обычные люди блестяще доказали свою проницательность в области экономики тем, что открыли истинную природу ценности задолго до экономистов. Наука впала в заблуждение, спутав полезность и ценность, и объявила, что наибольшую ценность имеют блага, подобные воздуху и воде. Обычные люди проявили большую наблюдательность и большую сообразительность и вопреки науке относились к воде и воздуху так, как они того заслуживают, то есть как к вещам, ценности не имеющим. Задолго до того, как наука пришла к понятию предельной полезности, обычные люди привыкли стремиться к вещам и отказываться от них не в зависимости от той наивысшей полезности, которую они в принципе способны обеспечить, а в соответствии с увеличением или уменьшением конкретной полезности, зависящей от данного конкретного блага. Иными словами, они на практике применяли учение о предельной полезности до того, как экономическая теория совершила это открытие.



КНИГА III



ЦЕННОСТЬ И ЦЕНА



Часть Б — Цена

Глава I

ЗАДАЧИ ТЕОРИИ ЦЕНЫ

С самого начала считалось, что теория цены должна открыть и сформулировать законы, регулирующие условия обмена благами, «объективную меновую ценность» благ или цены, по которым обмениваются блага¹.

Мы имеем в виду в данном случае именно *законы* цены. Могут ли такие законы существовать на самом деле?

В свое время это был бы праздный вопрос. В ранний период развития экономической теории не существовало никаких сомнений, что имеется система законов, распространяющихся на цены благ, и что задача экономической теории состоит в том, чтобы обнаружить эту систему законов и изложить ее в виде «законов цены». Плодами неустанных исследований в этом направлении были «закон спроса и предложения» и «закон издержек». Позже ситуация изменилась. Возникли методологические сомнения, относившиеся не только к господствовавшей вере в традиционные законы цены, но и к возможности существования такой системы законов в принципе. Этот скептицизм, первоначально высказанный в работах, специально посвященных методологии, получил широкое распространение и оказал огромное влияние на всю экономическую науку. Несложно представить себе, что, с учетом того, что Германия стала родиной этого подхода, ярче всего эта тенденция проявилась в работах немецких экономистов². Несмотря на то что, если я не ошибаюсь,

¹ О соотношении объективной меновой ценности и цены см. выше, с. 211. Я хотел бы лишь добавить, что я не ограничиваю понятие цены, подобно многим английским экономистам, *денежной ценой*. О понятии цены см. также: *Böhm-Bawerk. Grundzüge der Theorie des wirtschaftlichen Güterwerts // Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik.* (Joh. Conrad, Hrsg.) 13. Bd. S. 478—480. [*Бём-Баверк. Основы теории ценности хозяйственных благ // Бём-Баверк. Избранные труды о ценности, проценте и капитале.* М.: Эксмо, 2008. С. 162—164.]

² Я уже приводил в качестве примера подобного скептицизма по отношению к законам цены взгляды Шёнберга (*Schönberg im Handbuch der politischen Ökonomie.* Tübingen: H. Laupp'schen, 1882.), а также известный учебник: *Cohn. Grundlegung der Nationalökonomie.* 1885. S. 487ff.; см.: *Böhm-Bawerk E. Grundzüge der Theorie des wirtschaftlichen Güterwerts // Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik.* (Joh. Conrad, Hrsg.) 13. Bd. S. 481ff. [*Бём-Баверк. Основы теории ценности хозяйственных благ // Бём-Баверк. Избранные труды о ценности, проценте и капитале.* М.: Эксмо, 2008. С. 165 и сл.] Недавно в подобном скептицизме признался Диль, автор, известный своими теоретическими достижениями и отличающийся склонностью к теоретическим исследованиям. Он пишет о Давиде Рикардо: «На самом деле общей теории цены, такой, где закон ценности является основным принципом определения цены, а отдельные цены представляют собой лишь отклонение от этого закона ценности, не существует. Наоборот, задача учения о цене состоит в том, чтобы исследовать тенденции, наблюдаемые при образовании

мода на методологический скептицизм проходит, я бы не стал полностью пренебрегать вопросом, поставленным этой школой. Я намерен, не углубляясь в общеметодологические штудии, по крайней мере четко сформулировать, в чем, по моему личному убеждению, состоит долг экономической науки в области теории цены¹. Чтобы облегчить себе задачу, я воспользуюсь следующей аналогией.

Если бросить камень в тихий пруд, мы увидим, как по поверхности воды правильными концентрическими кругами разбегаются волны. Но в открытом море сила и направление порывов ветра приблизительно одинаковы, но не полностью тождественны. Если рассматривать движение волн как единое целое, то в нем, безусловно, есть общий рисунок, но если рассматривать отдельные фрагменты, то будет видно множество мелких неправильностей и отклонений от общего рисунка. А когда ветер резко меняет направление и океанские волны разбиваются о скалы, то мы наблюдаем дикий хаос и бурление потоков, известное под именем прибой, который не признает над собой никакого закона.

Причину этих различий легко обнаружить. В первом случае все движение вызывалось одним фактором, и этот единственный фактор приводил к однозначному результату, который полностью соответствовал законам действия данного фактора и не искажался под влиянием иных факторов. Во втором случае действовали два разнородных импульса, один из которых был значительно сильнее и смог придать составному результату их совместного воздействия рисунок, приблизительно отражающий именно его специфику. Наконец, в третьем случае действие нескольких разнообразных противоборствующих причин приводило к столь же разнообразной смеси кинетических потоков, которые, соперничая, препятствовали друг другу, так что у сложносоставного результата их действия отсутствовала какая бы то ни было регулярная структура.

Мне кажется, что эта аналогия целиком объясняет то, что происходит в области, связанной с феноменом цен.

Продолжение сноски со стр. 323.

цен в отдельных существенных категориях и группах благ, и все больше увеличивать наши знания об этом» (*Diebl. Sozialwissenschaftliche Erläuterungen zu David Ricardos Grundgesetzen der Volkswirtschaft und Besteuerung. I. Bd. 1905. S. 141ff.*). Диль с большой убежденностью воспроизводит эту точку зрения в своей юбилейной работе 1908 г. «Die Entwicklung der deutschen Volkswirtschaftslehre im 19. Jahrhundert», в конце главы, посвященной развитию теории ценности и цены, когда пишет, что «неоднократно указывал на неудовлетворительный характер попыток сформулировать единые законы ценности и *ценны*». Курсив принадлежит Дилью!

¹ Мое методологическое кредо я кратко изложил в статье: *Böhm-Bawerk. Zur Literatur der Staats- und Sozialwissenschaften // Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik. (Joh. Conrad, Hrsg.) III. Folge. XX. Bd. (1890) S. 75ff.*

Наше поведение в целом представляет собой результат влияния причинных факторов, и наши действия по отношению к обмену не являются исключением. В зависимости от того, стремимся мы к точности или нет, у обмена может быть два мотива, а могут быть дюжины и сотни мотивов. Два мотива — это эгоизм и альтруизм, другими мотивами могут быть, скажем, поиск косвенной выгоды посредством привлечения клиентов или вытеснения конкурентов; нежелание покупать у личного врага, политического оппонента или у граждан вражеского государства; антисемитизм, тщеславие, обида, упрямство, мстительность; желание предоставить преимущество другому — по благородным побуждениям или из личной симпатии; желание наказать кого-то, проучить его и т.д., и т.п. Любая попытка объяснить поведение людей в процессе установления цен с помощью их мотивов, вероятно, приведет к весьма поучительному разбиению этих мотивов на большие классы, но такой анализ обязательно должен быть чрезвычайно подробным и конкретным, ведь добавление небольшого дополнительного элемента часто означает радикальные перемены в поведении. Например, эгоистическое стремление к личной экономической выгоде приведет к совершенно разным результатам в зависимости от того, прямой или косвенной (скажем, как в случае ценовой войны с конкурентом) является эта выгода. Эгоизм продавца заставит его установить высокую цену в первом случае и низкую — во втором. Или, например, «тщеславие» в качестве базового мотива приведет к диаметрально противоположным результатам в случае, когда оно означает стремление выглядеть настоящим джентльменом или «большой шишкой», и тогда, когда за ним стоит желание казаться другим ловким коммерсантом и человеком, умеющим торговаться.

Каждый из мотивов определенным образом направляет наше поведение в конкретной ситуации. Если бы в сделках, связанных с ценой, мы всегда действовали под влиянием одного и того же простого мотива, например, желания приобрести в результате обмена максимальную прямую выгоду, то этот мотив мог бы развиваться присущим ему образом и без каких-либо ограничений во всех ситуациях. Тогда цена, установившаяся в результате исключительного воздействия одного мотива, полностью подчинялась бы конкретному закону и была бы не менее регулярной, чем концентрические круги, распространяющиеся от камня, который бросили в стоячую воду. Экономическая наука действительно выдвинула гипотезу об эгоистической выгоде в качестве единственного мотива поведения людей и построила на этом «закон» спроса и предложения, который берется с математической точностью предсказать цену, устанавливающуюся при любом конкретном соотношении спроса и предложения.

Но на практике ситуация совершенно иная. Мы очень часто, более того — в подавляющем числе случаев — действуем одновременно под влиянием нескольких или даже многочисленных пересекающихся мотивов, и результат их взаимодействия зависит от количества, специфики и даже взаимной интенсивности одновременно действующих побудительных сил. Естественно, что результаты их воздействия в свою очередь влияют друг на друга, и в итоге рисунок универсального закона сильно искажается, но не уничтожается совсем: об этом свидетельствует то, что экономисты, тем не менее, оказались в состоянии сформулировать «закон спроса и предложения». На практике цена только иногда полностью соответствует формуле, в которой выражен этот закон, чаще всего мы наблюдаем нечто, приблизительно похожее на результаты действия этого закона, с большими или меньшими отклонениями. Наконец, мы сталкиваемся с тем, что цена может явно противоречить «законам цены», как, например, тогда, когда за покупку — из благородных побуждений — выдают благотворительность.

Именно так возникает фактура, с которой вынуждены иметь дело теоретики цены. Специфика этого процесса ставит перед нами два вопроса, на которые необходимо получить ответ с самого начала. Первый вопрос: насколько те случаи, которые внешне не соответствуют закону или соответствуют ему лишь приблизительно, на самом деле не подчиняются *никаким* правилам и законам? Второй: каким образом экономическая теория может выполнить свой долг и объяснить эти случаи?

Если обратиться к нашей аналогии, то она подскажет нам ответ на эти два вопроса. На первый взгляд может показаться, что профан прав, утверждая, что водоворот бурунов и прибой совершенно не подчиняется «ни закону, ни закономерности». Но это вызовет лишь улыбку у физика, который знает, что всякое движение подчиняется законам кинетики. Наоборот, он объяснит нам, что бурное движение прибоيا является результатом действия кинетических факторов высокого уровня сложности. Он расскажет, что когда волна разбивается об утес данной формы, а после этого сталкивается в той или иной плоскости с другими волнами под конкретным углом, то итогом действия универсальных законов, управляющих движением волн, может быть исключительно тот результат, который, в силу его сложной организации, кажется профану полным хаосом, игнорирующим любые законы. И если немного поразмыслить над этим, мы придем к аналогичному выводу относительно случайных, на первый взгляд, феноменов, связанных с ценой. Если «законосообразность», или регулярность, поведения людей состоит в том, что *одинаковые* мотивы приводят к *одинаковым* последствиям, то совершенно естественно, что *различные* мотивы приводят к *различным* последствиям. Если нам известно, что в конкретной сдел-

ке у покупателя есть мотив одарить продавца под видом покупки, то нас совершенно не удивит, что цена в данном случае будет выше рыночной, и мы не будем считать это чем-то странным. Это не более удивительно, чем то, что волна, разбиваясь о скалы, ведет себя не так, как волна в открытом море; чем то, что перышко в вакууме ведет себя не так, как в атмосфере; чем то, что двойная порция пороха сообщает пуле иную скорость по сравнению с обычным зарядом. В мире людей и их поступков, так же как в мире физических объектов, в случае различия действующих причин различие вытекающих из них последствий является нормой, а не отклонением от нее.

Однако каким образом экономическая наука может исполнить свой долг в отношении тех случаев, которые, на первый взгляд, не подчиняются никаким правилам, а на самом деле просто сложно организованы?

Давайте обратимся к примеру физика в последний раз, чтобы взять за образец ту процедуру, которую он использует. В самом начале он формулирует *закон для базового явления*, в нашем случае — для движения волн — исходя из одного простого кинетического фактора. После этого он переходит к изучению результатов воздействия дополнительных влияний на эту первичную, простую ситуацию. Он изучает влияние, которое оказывают на движение волны препятствия — например каменная стена, в том числе отдельно результат столкновения волны со стеной под прямым углом и отдельно результат столкновения волны со стеной под острым углом. Также он изучает законы «интерференции», возникающей в результате столкновения нескольких волн. При этом он также выделяет отдельно основные типы ситуаций, скажем, рассматривает отдельно волны, движущиеся параллельно, и волны, движущиеся перпендикулярно друг другу; первый тип можно разделить на два: когда волны движутся параллельно в одном направлении и когда волны движутся параллельно навстречу друг другу; дальнейшее разделение на классы может зависеть от длины взаимодействующих волн, от того, совпадают ли их гребни или же их ритм различается тем или иным образом и т.п. Конечно, проведенное физиком исследование вряд ли будет содержать описание всех возможных причин интерференции, но он выделит достаточное количество достаточно разнообразных классов, чтобы найти решение интересующей его проблемы, общей или частной. В частности, как правило, он удовлетворится тем, что выведет закон и формулу для случая столкновения волны с гладкой стеной и не будет пытаться изучить все возможные варианты, предусматривающие наличие в стене разнообразных отверстий, расщелин и пустот. Однако в конкретных обстоятельствах какая-нибудь частная особенность стены может иметь практическое значение. Например, речь может

идти о выборе конструкции мола с учетом каких-либо нетривиальных обстоятельств. В таком случае физик немедленно займется установлением взаимосвязи между данной конкретной формой стены и типами препятствий и сопротивления, которые составляли предмет его общих исследований.

Итак, наш физик выяснил, к чему приводит воздействие каждого из типичных причинных факторов, осложняющих базовый феномен волнообразного движения. Соответственно результаты взаимодействия нескольких или всех таких факторов тоже больше не являются для него загадкой. Он просто анализирует то, что на первый взгляд кажется хаотическими бурунами, разбивая этот хаос на многочисленные отдельные движения, каждое из которых ему уже известно и представляет собой проявление хорошо знакомой системы законов. Но с точки зрения нашего физика, было бы совершенно абсурдным и безнадежным занятием начать свой анализ с попытки объяснить все явления интерференции, не сведя их предварительно к рациональному основанию, то есть к закону, описывающему простое движение волны.

Я полагаю, что у специалиста по теории цены есть все основания следовать той же процедуре. Ему тоже следует начать с формулировки закона для *простого базового явления*. Если он не сможет найти рациональное основание для определения цены при наличии единственного мотива, он тем более потратит время напрасно, если будет пытаться понять сложноорганизованные явления, возникающие в результате взаимодействия многочисленных разнородных мотивов. Но что же в данном случае следует считать базовым явлением? С чисто психологической точки зрения каждый из сотни отдельных мотивов, способных воздействовать на акты обмена, взаимодействует со всеми остальными. Поскольку с точки зрения чистой психологии нет никаких причин, чтобы считать, что, к примеру, у стремления к личной выгоде есть какое-то преимущество перед желанием сделать другому подарок, то вполне вероятно возникновение заведомо бесплодной дискуссии вокруг того, какой именно из сотни возможных мотивационных импульсов следует считать «базовым», чтобы иметь возможность рассмотреть его воздействие в качестве базового явления. Однако, хотя причины внутреннего характера не могут дать основания для решения этого вопроса, это вполне могут сделать соображения внешние. Ведь масштаб и интенсивность отдельных мотивов с точки зрения влияния на акты обмена очень сильно различаются. Один из мотивов далеко возвышается над всеми остальными: это *стремление достичь непосредственного преимущества в результате обмена*. И это очень естественно. Обмен является процессом, участник которого намерен добиться чего-то для себя. Поэтому из природы вещей вытекает — и наш

опыт подтверждает это, — что, если исключить притворные сделки, желание извлечь выгоду в результате обмена существует почти всегда и в огромном большинстве случаев именно оно оказывает основное влияние на акты обмена, в которых мы участвуем. Таким образом, методологический выбор в качестве «базы» тех связанных с ценами явлений, которые возникают исключительно вследствие влияния на цены стремления к выигрышу в результате обмена, вполне оправдано. Соответственно относящиеся к ним законы можно рассматривать как «основной закон», а те отклонения, которые возникают под воздействием других мотивов, считать просто частными случаями этого основного закона. Поступая таким образом, мы ведем себя точно так же, как физик, который, изучая поведение падающих тел, рассматривает силу тяготения в качестве базовой силы, падение под исключительным воздействием силы тяготения (иными словами, в вакууме) — как базовое явление, а дополнительное воздействие таких сред, как воздух, вода и т.п., — просто как «сопротивление», препятствие и т.д.

Соответственно мне представляется правильным разделить проблему теории цены на две части. Первая часть связана с необходимостью сформулировать закон для базового явления в его максимально чистом виде, то есть разработать тот систематический закон, который проявляется в феномене цены, если исходить из предположения, что всеми участниками обмена движет один мотив — стремление к получению непосредственной выгоды в результате обмена¹. Вторая часть проблемы связана с необходимостью учесть в базовом законе те вариации, которые связаны с дополнительным воздействием других мотивов и практических обстоятельств. При этом в зависимости от требований конкретной ситуации и практических соображений иногда нужно будет анализировать влияние других мотивов приблизительно, а иногда — с большой точностью. К типичным и широко распространенным мотивам, которые будут рассматриваться таким образом, относятся, например, привычки, обычаи, справедливость, благосклонность, щедрость, лень, вражда

¹ Чтобы представить базовый феномен в чистом виде, нужно обращать внимание на точность формулировок. Если бы мы, как это часто происходит, описали побудительный мотив в общем виде, как «стремление к экономической выгоде», или еще более обобщенным термином «эгоизм», то под это определение подпали бы, как уже отмечалось, некоторые частные мотивы, оказывающие на поведение людей диаметрально противоположный эффект. В то же время Нейман как-то написал (*Schönberg, Gustav Friderich von.* (Hrsg.) *Handbuch der politischen Ökonomie*. Tübingen: H. Laupp'schen. 2. Aufl. S. 286), что следует ограничить этот мотив только эгоизмом постоянной мощности и интенсивности. Это, на мой взгляд, чересчур. Ведь если единственным мотивом нашего поведения является эгоизм, то самое слабое его проявление будет регулировать наше поведение примерно так же, как и самое сильное. Уровень силы или интенсивности мотива может оказать влияние на конкретный результат поведения только в том случае, когда речь идет о конкуренции с другими мотивами.

между народами, расовые предрассудки. Разумеется, все они будут проанализированы с точки зрения их влияния на определение цены. Кроме того, ко второй части по праву относится то, что связано с функционированием таких весьма конкретных институтов, как монополии, картели, коалиции, бойкот, налоги с продаж, органы арбитража, органы, выносящие решения о компенсации ущерба, профсоюзы и многие другие организации, которые в наше время с энтузиазмом создают из государственного регулирования и общественного давления «волнорез» для защиты от энергии эгоистических ценовых волн.

Внимание, которое экономисты уделяли каждой из этих двух частей теории цены, зависело от методологии, преобладавшей в то или иное время. Пока господствовал абстрактный дедуктивный подход, характерный для английской школы, они занимались почти исключительно первой частью и не обращали практически никакого внимания на вторую. Позже возобладал исторический метод, который зародился в Германии. Ему было свойственно внимание не только к общему, но и к частному, не только к влиянию универсальных факторов, но и к воздействию национальных, социальных и индивидуальных особенностей. В этот период происходил достойный похвалы возврат к выполнению обязанностей по отношению к ранее находившейся в небрежении второй части проблемы, однако это сопровождалось менее похвальным избытком энтузиазма по отношению к второй части за счет первой, что является легко объяснимой реакцией на предшествующую фазу.

Намереваясь уделить внимание исключительно первой части теории цены, я собираюсь сформулировать основной закон цены, исходя из предположения о доминировании стремления к непосредственному преимуществу в результате обмена. Чтобы избежать недоразумений, необходимо с самого начала ясно заявить, что я не претендую на полное объяснение феноменов цены. Я признаю, что моя работа требует дополнения в виде второй части теории цены, приблизительное содержание которой я описал чуть выше. Тем не менее мне нетрудно объяснить, почему я решил ограничиться первой частью. Прежде всего разработка второй части теории — это огромный труд, который физически невозможно выполнить в рамках данной книги. К этому следует добавить, что для выполнения этой задачи потребовались бы совершенно иной тип изложения и иная методология, чем те, которые я избрал в этой книге. Кроме того, такая работа уже ведется и ведется с энтузиазмом и тщательностью, присущими научной школе, о которой я уже писал, школе, уделяющей главное внимание конкретному и специфическому. В то же время общая теория цены некоторое время находилась в небрежении и ее развитие, столь необходимое для нашей науки, замедлилось. Наконец, я не стану отрицать, что, хотя я с уважением отношусь к исследованию частных,

я считаю, что, нося фундаментальный характер, общие вопросы имеют гораздо более важное значение. Я не могу представить себе удовлетворительной теории цены до тех пор, пока эта теория не получит твердого основания в виде достаточно ясно сформулированного фундаментального закона определения цены. Я вполне готов к тому, что это мое высказывание вызовет множество возражений даже сегодня, когда в Германии в значительной степени произошел возврат к теоретическим исследованиям. Мне кажется, что противопоставлять таким возражениям формальные доказательства и неуместно, и невозможно в силу субъективности предмета спора. Есть только одна вещь, на которую я бы хотел обратить внимание оппонентов. Это обстоятельство, с моей точки зрения, является очень важным свидетельством в пользу методологического значения фундаментального закона, основанного на предположении о стремлении к индивидуальному преимуществу. Я имею в виду то обстоятельство, что, хотя в реальной жизни этот базовый мотив взаимодействует с сотнями других мотивов, такими, как благосклонность, привычка, влияние государственного регулирования и т.п., существующая на практике ценовая структура тем не менее мало отличается от той, которая сложилась бы исключительно в результате воздействия данного мотива. Я готов согласиться с тем, что небольшие различия в полезности и редкости или в издержках могут утратить значение под воздействием каких-то иных факторов. Но большие различия будут оказывать воздействие во всех случаях. Невозможно отрицать, что в общем и целом рыночная цена крупного поместья будет выше, чем цена небольшого. Элегантный особняк можно продать дороже, чем скромную хижину, рояль — дороже, чем табуретку. Ведь даже кооперативы продают кофе высшего сорта дороже, чем кофе второго сорта, сахар — дороже, чем уголь, а икру — дороже, чем сахар. Никого не удивляет, что гонорар врача или адвоката больше, чем дневной заработок поденного рабочего или носильщика? Мне скажут, что я говорю банальности. Конечно. Но это банально только потому, что никто не сомневается в исключительной важности таких факторов, как субъективный учет выгоды и издержек. Именно поэтому мы можем сформулировать фундаментальный закон, основанный на воздействии на формирование цены стремления индивида к получению выгоды посредством обмена, полностью осознавая, что именно этот закон составляет ту часть теории цены, которая является наиболее важной для понимания феномена цены. Мы также можем быть полностью уверены, что он совершенно необходим для решения той конкретной задачи, ради которой я предпринял этот экскурс в теорию цены, ведь моя цель состояла в установлении взаимосвязи между элементарным феноменом субъективной ценности и сложным феноменом процента на капитал.

Глава II

ОСНОВНОЙ ЗАКОН ОБРАЗОВАНИЯ ЦЕНЫ

Введение

В качестве введения к этой главе я хотел бы изложить некоторые соображения, относящиеся к содержанию того фундаментального мотива, на котором основаны все последующие рассуждения.

Решения, которые необходимо принять в ходе любого акта обмена, всегда касаются двух вопросов: а) следует ли данному человеку вообще участвовать в обмене и б) если на первый вопрос получен положительный ответ, то на каких условиях он должен соглашаться на обмен. Совершенно очевидно, что тот, кто участвует в обмене с единственной целью получить непосредственное преимущество, будет придерживаться следующих правил, являющихся ответами на указанные вопросы: 1) *если он может получить преимущество*; 2) *он предпочтет акт обмена, в результате которого он получает большее преимущество, обмену, в результате которого он получает меньшее преимущество*; 3) *наконец, он предпочтет обмен с меньшим преимуществом отказу от обмена вообще*.

Вероятно, не требуется дополнительно объяснять, что эти три правила полностью согласуются с нашим базовым мотивом и на самом деле представляют собой перевод этого мотива на язык практических действий. Однако нужно объяснить одно выражение, которое в них встречается. Что мы имеем в виду, когда говорим об «обмене с преимуществом»?

Естественно, это означает такой акт обмена, когда с теми благами, которые получает его участник, связана большая выгода для его благополучия, чем та, от которой он отказывается, расставаясь с благами, которые он утрачивает в результате обмена. Или, поскольку значимость благ для благосостояния человека выражается посредством их субъективной ценности, это означает, что получаемые им блага имеют большую субъективную ценность, чем те, с которыми он расстается. Если А владеет лошадью и собирается обменять ее на 10 бочек вина, он сделает это только в том случае, если предложенные ему 10 бочек вина имеют для него большую ценность, чем его лошадь. Естественно, что другой участник обмена думает так же. Он тоже не согласен потерять 10 бочек вина, за исключением случая, когда он получает взамен какое-то благо, которое имеет для него бóльшую ценность. Поэтому он будет

готов обменять свои бочки вина на лошадь А только в том случае, если он ценит 10 бочек вина *меньше*, чем лошадь.

Из этого вытекает важное правило. *Акт обмена экономически возможен только в том случае, если его участники по-разному (противоположным образом) оценивают обмениваемое благо и средство обмена.* Потенциальный покупатель должен приписывать благу более высокую ценность и более низкую ценность тому, что он отдает в обмен. Заинтересованность участников в обмене и получаемая ими выгода увеличиваются пропорционально разнице в их оценках; по мере уменьшения этой разницы выигрыш от обмена уменьшается; наконец, если эти два параметра совсем не отличаются, с экономической точки зрения обмен между сторонами становится невозможным¹.

Легко понять, что распространение разделения труда должно создавать бесчисленные поводы для противоположных оценок и соответственно бесчисленные возможности для обмена. Ведь раз каждый производитель производит только несколько видов товаров, но зато в количестве, многократно превышающем его собственные потребности, он неизбежно сталкивается с избытком *собственных* продуктов и нехваткой всех остальных продуктов. Поэтому он будет приписывать собственному продукту низкую субъективную ценность, а продуктам, произведенным другими, — относительно высокую. Однако производители этих продуктов будут рассуждать так же, как он, приписывая его продукту, которого у них нет, высокую ценность, а своим собственным, которые у них имеются в избытке, низкую ценность. Это создает благоприятную ситуацию для массовых обменов, основанных на противоположенных оценках.

Доведем до логического завершения другую идею, которая содержится в приведенных выше наблюдениях. Мы видели, что для экономического агента, стремящегося к собственной выгоде, обмен возможен только тогда, когда он оценивает благо, которое он получит, выше, чем благо, которым он сам обладает. Понятно, что такая ситуация возникнет с тем большей вероятностью, чем ниже человек оценивает собственные товары и чем выше он оценивает товары других. Владелец лошади, оценивающий ее субъективную ценность в 50 гульденов, а бочку

¹ Если, к примеру, А оценивает свою лошадь в 5 бочек, а В — в 15 бочек, то обмен на 10 бочек приносит каждому выигрыш, эквивалентный ценности 5 бочек вина. Если А оценивает лошадь в 8, а В — в 12 бочек, то в результате обмена выигрыш каждого равен ценности лишь 2 бочек. Если, наконец, оценка каждого будет равна 12 бочкам, то В, естественно, будет рад приобрести лошадь за 10 бочек или по любой цене ниже 12 бочек, но А, разумеется, не согласится с ней расстаться. Ср.: *Menger. Grundsätze der Volkswirtschaftslehre*. Wien, 1871. S. 183. [*Менгер. Основания политической экономии* // Менгер К. Избранное. М.: ИД «Территория будущего», 2005. С. 210.]

вина — в 10 гульденов, с экономической точки зрения имеет гораздо более широкие возможности для осуществления обмена, или, как мы будем говорить в дальнейшем, гораздо большую *способность к обмену*, чем тот, кто оценивает собственную лошадь в 100 гульденов, а бочку чужого вина — только в 5 гульденов. Первый может согласиться на обмен, даже если ему предложат всего 6 бочек взамен лошади, а второй будет вынужден отказываться от обмена, пока ему не предложат как минимум больше 20 бочек. Если кто-нибудь третий оценивает свою лошадь всего в 40 гульденов, а бочку вина — в целых 15 гульденов, то понятно, что он будет экономически способен совершить обмен, даже если цена опустится до *трех* бочек вина. Таким образом, общий принцип состоит в том, что *наибольшей способностью к обмену обладает тот кандидат, который ценит свой товар наиболее низко по сравнению с товарами других людей, которые он желает приобрести. То же самое можно выразить иначе: по сравнению с тем его собственным благом, с которым он собирается расстаться, он оценивает ценность чужих благ наиболее высоко.*

Ознакомившись со значением и содержанием нашего базового мотива, можно перейти к нашей основной задаче. Эта задача состоит в исследовании воздействия, которое в соответствии с некими законами этот базовый мотив оказывает на определение цены. По моему мнению, для этой части нашей задачи больше всего подходит метод, предложенный моими выдающимися предшественниками. Они начинают с того, что на нескольких типичных примерах показывают, как при некоторых данных условиях должна и будет определяться цена. Затем они отбрасывают не относящиеся к делу детали, свойственные данным конкретным примерам, чтобы вычленить то содержание, которое типично и имеет универсальное приложение, и сформулировать его в виде законов. Я начну с простейшего типичного случая: когда цена определяется в ходе изолированного акта обмена при наличии двух кандидатов.

1. Образование цены при изолированном обмене

Крестьянин *А* хочет купить лошадь. Его личные обстоятельства таковы, что она нужна ему настолько сильно, что он приписывает обладанию лошадью такую же ценность, как и обладанию 300 гульденов. Он обращается к своему соседу *В*, у которого есть лошадь на продажу. Если личные обстоятельства *В* таковы, что он приписывает обладанию лошадью такую же ценность, как обладанию 300 гульденов или выше, возможности для обмена между этими двумя фермерами, как мы уже

знаем, нет. Поэтому предположим, что *В* оценивает свою лошадь значительно ниже, скажем, приписывая ей ценность 100 гульденов. Что произойдет в этом случае?

Во-первых, акт обмена состоится, поскольку при данных условиях каждый участник получает от обмена значительный выигрыш. Если, например, они обменивают лошадь на 200 гульденов, то *А*, для которого лошадь имеет ценность 300 гульденов, получит выигрыш, ценность которого составит 100 гульденов; *В* получит тот же выигрыш, потому что за благо, которое он оценивает только в 100 гульденов, он получает 200 гульденов. В соответствии с принципом «лучше маленькая выгода, чем никакой», оба фермера согласятся на обмен по любой цене, которая будет выгодна им обоим. Что это будет за цена?

Кое в чем можно быть уверенным. Цена, разумеется, должна быть ниже 300 гульденов, иначе у *А* не будет экономической выгоды и, следовательно, мотива для обмена. В то же время цена должна быть выше 100 гульденов, иначе обмен будет убыточен для *В* или по крайней мере не принесет ему выигрыша. Но то, где именно в промежутке между 100 и 300 гульденами установится цена, точно предсказать нельзя. С экономической точки зрения возможна любая цена, расположенная между этими двумя точками: и 101, и 299 гульденов. Это создает большое пространство для торга. Цена будет повышаться или снижаться, сдвигаться к верхнему или к нижнему пределу в зависимости от того, кто — продавец или покупатель — проявит большее искусство торговаться, хитрость, силу убеждения и т.п. Если обе стороны торгуются одинаково хорошо, то цена установится примерно посередине, то есть примерно на уровне 200 гульденов.

Сформулируем закон на основании этого примера. *Для изолированного акта обмена при наличии двух участников верхний предел цены будет определяться субъективной оценкой блага покупателем, а нижний — субъективной оценкой блага продавцом.*

2. Определение цены при условии односторонней конкуренции покупателей

Изменим наш пример и предположим, что желающий купить лошадь фермер *А* узнал, что к владельцу лошади *В* уже приходил другой потенциальный покупатель *А*₁. Личные обстоятельства *А*₁ таковы, что он оценивает обладание лошадью так же высоко, как и обладание 200 гульденов. Что произойдет в этом случае?

Каждый из двух конкурентов желает купить лошадь, но сделать это, разумеется, может только один. Поэтому каждый приложит уси-

лия, для того чтобы B продал ее именно ему. Для этого ему нужно предложить более высокую цену по сравнению с конкурентом. Это создает хорошо известную ситуацию аукциона, где покупатели перебивают заявки друг друга. Сколько это будет продолжаться? До тех пор пока цена будет оставаться в пределах оценки конкурента, чья способность к обмену меньше, в данном случае — A_1 . Иначе говоря, до тех пор, пока предложенная цена будет ниже 200 гульденов, A_1 будет руководствоваться принципом «лучше маленькая выгода, чем никакой», и, следовательно, будет предлагать более высокую цену, чтобы опередить конкурента и получить возможность осуществить обмен. Конечно, каждый раз A будет в свою очередь повышать цену, не давая ему выиграть. Но A_1 не может выйти за пределы 200 гульденов, иначе обмен для него будет убыточен, ведь он руководствуется принципом получения выгоды, правда, уже в формулировке «лучше никакого обмена, чем обмен в убыток» — и, когда цена достигает 200 гульденов, он сдается.

Все это не обязательно означает, что в итоге цена установится ровно на уровне 200 гульденов. Возможно, что B , который знает, как сильно A нуждается в лошади, не удовлетворится 200 гульденов и сможет своим упрямством или ловкостью заставить A согласиться на цену 250, 280 или даже 299 гульденов. Можно быть уверенным лишь в том, что, с одной стороны, цена не может превысить 300 гульденов, ценности, которую приписывает лошади претендент на покупку A , а с другой стороны, не может упасть ниже 200 гульденов, т.е. оценки его потерпевшего поражение конкурента A_1 .

Теперь предположим, что, кроме A и A_1 , есть еще три желающих купить лошадь у B — A_2 , A_3 и A_4 . Их жизненные обстоятельства таковы, что они оценивают лошадь в 220, 250 и 280 гульденов соответственно. Очевидно, что в таком случае A_2 прекратит торговаться, когда цена достигнет 220 гульденов, A_3 — когда она дойдет до 250 гульденов, и A_4 — когда она поднимется до 280 гульденов. A , однако, по-прежнему будет конкурентом с наибольшей способностью к обмену, и в итоге цена неизбежно установится между 300 гульденов в качестве верхнего предела и 280 гульденов в качестве нижнего предела (равного ценности лошади для наиболее упорного из неудачливых конкурентов).

Эти наблюдения можно обобщить следующим образом. Там, где существует односторонняя конкуренция среди потенциальных покупателей, победителем станет конкурент с наибольшей способностью к обмену (то есть тот, кто оценивает благо выше всего по сравнению с остальными). Цена будет располагаться между оценкой того, кто в итоге станет покупателем, в качестве верхнего предела, и оценкой того из его неудачливых конкурентов, кто обладает наибольшей спо-

способностью к обмену, в качестве нижнего предела — вне зависимости от второго, дополнительного нижнего предела, которым всегда является оценка продавца. Если мы сравним это утверждение с типичным случаем, описанным в разделе 1, становится очевидно, что конкуренция между покупателями сужает пределы, в которых устанавливается цена, в направлении к верхнему пределу. В ситуации с двумя участниками, A и B , пределы возможной цены составили 100 и 300 гульденов; при появлении конкурирующих покупателей нижний предел поднялся до 280 гульденов.

3. Определение цены при условии односторонней конкуренции продавцов

Этот пример является в некотором роде противоположностью предыдущего. В нем аналогичные воздействия приводят к аналогичным результатам, только в противоположном направлении. Поэтому мы можем быть краткими.

Представим себе, что фермер A — единственный потенциальный покупатель и пять владельцев лошадей: B_1, B_2, B_3, B_4 и B_5 — предлагают ему каждую свою лошадь. Предположим также, что все лошади одинаковы. Пусть B_1 оценивает свою лошадь в 100 гульденов, B_2 — в 120, B_3 — в 150, B_4 — в 200 и B_5 — в 250 гульденов. Каждый из пяти конкурентов стремится использовать единственную существующую возможность сделки к собственной выгоде. Подобно тому, как в предыдущем примере гарантированным способом победить конкурентов было предложить самую высокую цену, в данном случае побеждает тот продавец, который предлагает самую низкую цену. Но поскольку ни один из них не готов предложить свой товар по цене, которая ниже его собственной оценки, то B_5 выйдет из игры на уровне 250 гульденов, B_4 опустится до 200 гульденов, B_3 — до 150 гульденов. После этого друг с другом будут бороться B_2 и B_1 , пока на уровне 120 гульденов B_2 не окажется «экономически устранен»¹, что приведет к безоговорочной победе B_1 . Цена, по которой он сможет осуществить сделку, должна быть выше 100 гульденов, иначе он не получит выгоды и соответственно у него не будет мотива для участия в обмене, но она не может быть больше 120 гульденов, иначе B_2 не был бы из соревнования.

Этот пример можно обобщить следующим образом. При односторонней конкуренции между продавцами обмен также совершит тот

¹ Menger. Op. cit. S. 183. [Менгер. Указ соч. С. 210 и сл.]

конкурент, который обладает наибольшей способностью к обмену, т.е. тот, который оценивает свой товар максимально низко по сравнению с товаром покупателя или его средством обмена. При этом цена устанавливается между оценкой продавца в качестве нижнего предела и оценкой потенциального продавца с максимальной способностью к обмену (учитывающего предложения конкурентов-неудачников) в качестве верхнего предела¹. По сравнению с ситуацией изолированного обмена, описанной в разделе 1, в которой цена будет находиться в пределах между 300 и 100 гульденов, в данном случае наличие конкурирующих продавцов сужает эти пределы, способствуя снижению цены.

4. Определение цены при двусторонней конкуренции

Чаще всего в реальной жизни встречается случай двусторонней конкуренции, и для выработки закона цены он имеет наибольшее значение. Поэтому мы должны и рассмотреть его самым внимательным образом.

Типичная для этого случая ситуация представлена в таблице. Таблица отражает ситуацию, когда имеется 10 потенциальных покупателей и восемь потенциальных продавцов, каждый из которых хочет купить или продать, в нашем случае, лошадь. В таблице также указана субъективная оценка каждым из кандидатов этого товара. Разнообразие оценок вполне отражает то, что на самом деле происходит в жизни. На практике конкретные условия спроса и предложения, от которых зависит субъективная ценность, настолько разнообразны, что вряд ли возможно, чтобы два человека приписывали какой-нибудь вещи одну и ту же субъективную ценность.

К этому нужно обязательно добавить, что все участники одновременно присутствуют на одном и том же рынке, что все выставленные на продажу лошади одинаковы по качеству и, наконец, что все потенциальные участники обмена правильно оценивают ситуацию на рынке, и нет ничего, что мешало бы им эффективно преследовать собственные интересы². Итак, что же произойдет в этой ситуации?

¹ Разумеется, с учетом второго, дополнительного верхнего предела, который обозначается оценкой продавца. Но в случае сильной конкуренции продавцов этот предел редко имеет практическое значение.

² Если, например, покупатель *ошибочно* предполагает, что предложение на рынке меньше, чем на самом деле, то он, вполне вероятно, может согласиться на более высокую цену, чем в случае, когда наличие у него правильной информации о том, что происходит на рынке, дало бы ему возможность защитить свои интересы. Разумеется, теория цены не может игнорировать влияния подобных ошибок, но сейчас мы не будем ими заниматься. Пока наша задача состоит в том, чтобы сформулировать простейший фундаментальный закон.

Таблица выглядит следующим образом:

Потенци- альный покупа- тель	Оценка одной лошади	Потенци- альный продавец	Оценка его лошади
A_1	300	B_1	100
A_2	280	B_2	110
A_3	260	B_3	150
A_4	240	B_4	170
A_5	220	B_5	200
A_6	210	B_6	215
A_7	200	B_7	250
A_8	180	B_8	260
A_9	170		
A_{10}	150		

A_1 , чьи личные обстоятельства заставляют его оценивать лошадь в 300 гульденов, будет считать покупку выгодной даже при цене 290 гульденов, и каждый из восьми продавцов, естественно, будет счастлив продать свою лошадь покупателю A_1 по такой выгодной цене. Но, разумеется, A_1 поступит неразумно, если сразу купит лошадь по такой высокой цене, ведь в его интересах получить в результате обмена не просто выгоду как таковую, а максимальную выгоду. Поэтому он воздерживается от того, чтобы сразу назвать самую высокую цену из тех, на которые он в принципе готов согласиться. Он начнет с тех же предложений, что и его конкуренты с более низкой способностью к обмену, и будет повышать цену своего предложения только тогда, когда это будет необходимым условием для того, чтобы остаться в игре.

Точно так же с экономической точки зрения B_1 мог бы продать свою лошадь за 110 гульденов, с легкостью найдя тех, кто готов купить по такой цене. Однако он воздержится от объявления той цены, на которую он в принципе *мог бы* согласиться, и заявит относительно более высокую цену, хотя и такую, которая позволит ему не выбыть из конкуренции. Следовательно, переговоры начнутся с того, что потенциальные покупатели предложат низкие цены, а потенциальные продавцы, со своей стороны, заявят высокие цены¹.

¹ Чем больше делового опыта у людей, которые стремятся заключить сделку на открытом рынке, и чем лучше они знакомы с рыночной ситуацией, тем быстрее завершается фаза предварительного «зондирования», на которой выдвигаются пробные предложения, не рассчитанные на согласие контрагента. На рынке, где уже имеется «глубокая накатанная колея», участники не будут делать таких пробных предложений, которые в принципе не направлены

Предположим, что покупатели начнут с цены 130 гульденов. Понятно, что если все правильно представляют себе сложившиеся на рынке условия, по этой цене не состоится ни одной сделки. Ведь все 10 покупателей оценивают лошадь выше 130 гульденов и готовы купить по более высокой цене, в то время, как с экономической точки зрения по такой цене проданы могут быть только две лошади — лошади, принадлежащие B_1 и B_2 . Понятно, что если бы эти два продавца отказались от возможности использовать конкуренцию между покупателями для повышения цены, они вели бы себя крайне неразумно — и не менее неразумно вели бы себя покупатели, если бы позволили двум из числа своих соперников воспользоваться наиболее выгодными возможностями для сделки, а не попытались бы сами получить преимущество, предложив несколько более высокую, но все равно очень выгодную цену. Следовательно, среди покупателей, по мере того, как они будут пытаться переиграть друг друга, повышая цену, будет происходить отсев — совершенно так же, как мы описывали в разделе 2. Как долго это будет продолжаться?

Пока цена меньше 150 гульденов, все 10 покупателей продолжают участвовать в борьбе. Начиная с этого момента конкуренты с наименьшей способностью к обмену будут выбывать один за другим. При 150 гульденах вынужден выйти из игры A_{10} , A_9 выбывает при 170 гульденах, A_8 — при 180, A_7 — при 200 гульденах. Но в то же самое время по мере увеличения цены увеличивается и число продавцов, для которых участие в сделке становится экономически оправданным. При 150 гульденах и выше B_5 может серьезно задуматься о том, не стоит ли ему продать свою лошадь, при 170 гульденах о том же начинает думать B_4 , а при 200 гульденах — и B_3 . И так некогда огромная разница между количеством лошадей, которые требуются покупателям, и количеством лошадей, выставленных на продажу, начинает постепенно сокращаться. При 130 гульденах существовал реальный спрос на *десять* лошадей, при том что на продажу, с экономической

Продолжение сноски со стр. 339.

на заключение сделки; уже их самые первые предложения будут по крайней мере располагаться рядом с той зоной, куда в итоге попадет рыночная цена. Крайним вариантом сокращенной до предела фазы «торговли» являются «фиксированные цены», которые устанавливают продавцы. Такие цены представляют собой отказ от всех «зондирующих» предложений и попытку точно предсказать пределы зоны, в которые попадет рыночная цена под воздействием условий рынка. Продавцы *должны* стремиться правильно угадать границы этой зоны, потому что если они назначат цену ниже, то будет потеряна возможность получить выгоду, а если выше, то покупатели обратятся к конкурирующим продавцам и товар окажется нераспроданным. «Фиксированные цены» чаще встречаются в магазинах, чем на открытом рынке. В магазинах продажи никогда не происходят в условиях прямого давления конкуренции и неправильный расчет цены не приносит такого ущерба.

точки зрения, могли быть выставлены только *две*. При цене, превышающей 200 гульденов, имеется реальный спрос всего на *шесть* лошадей, при том что к продаже может быть предложено уже *пять*. Количество потенциальных покупателей превышает количество потенциальных продавцов лишь на одного человека. Тем не менее, пока желающих купить больше, чем желающих продать, сделки не будут заключаться — и это обстоятельство правильно оценивают все участники рынка. Прежде всего у продавцов сохраняется возможность использовать наличие «лишнего» покупателя для дальнейшего повышения цены, и у них есть стимул для того, чтобы именно так и поступить. Кроме того, конфликт интересов отдельных покупателей заставляет их продолжать игру на повышение. Если A_6 покорно согласится на то, чтобы пять его конкурентов увели пять самых дешевых из доступных на рынке лошадей у него из-под носа, это означает, что он плохо защищает собственные интересы. Ведь в этом случае у него не будет вообще никаких шансов вступить в обмен и соответственно получить выгоду в результате обмена¹. В то же время ни один из конкурентов A_6 не может позволить ему приобрести одну из пяти самых дорогих лошадей, предлагаемых к продаже. Ведь если это произойдет, то покупатель, который уступит A_6 , хотя и сможет купить себе лошадь, будет вынужден выбирать из менее благоприятных вариантов обмена, которые предлагают ему более упрямые продавцы — B_6 , B_7 и B_8 , — и к тому же будет вынужден покупать по цене, которая *по меньшей мере* будет выше субъективной оценки B_6 собственной лошади, т.е. выше 215 гульденов. Таким образом, осознание собственных интересов будет вынуждать всех покупателей продолжать борьбу и после достижения уровня 200 гульденов.

Когда цена предложения достигает 210 гульденов, происходят важные изменения. A_6 вынужден выбыть из числа тех, кто находится на стороне «спроса», и в результате пять покупателей предъявляют спрос по отношению к пяти продавцам. Поскольку все пять покупателей могут получить удовлетворение одновременно, у них больше нет причин для того, чтобы бороться друг с другом, повышая цену. Наоборот, их общий интерес по отношению к продавцам заключается в том, чтобы договориться о минимально возможной цене. Итак, конкуренция между покупателями, которая до этого момента мешала заключению сде-

¹ После того как продавцы от B_1 до B_5 включительно продали своих лошадей, продавцом с максимальной способностью к обмену остается B_6 , оценивающий свою лошадь в 215 гульденов, что выше, чем оценка A_6 . Поэтому, как нам уже известно, обмен между ними с экономической точки зрения невозможен. То же самое даже в большей степени верно для его конкурентов B_7 и B_8 , обладающих еще меньшей способностью к обмену.

лок, прекращается, и появляется *возможность* обмена по цене 210 гульденов.

Но из этого не следует, что сделки *обязательно* будут заключаться по этой цене. Может случиться так, что упрямые продавцы в надежде на дальнейшее повышение цены откажутся продавать по 210 гульденов. Что произойдет в этом случае? Сначала покупатели продолжат игру на повышение, так как им нужно достичь собственных целей. Но они находятся почти на пределе своих возможностей. Ведь если цена, запрашиваемая продавцами, превысит 220 гульденов, то A_5 будет вынужден отказаться от покупки и в результате останется пять продавцов на 4 покупателей. В этом случае один из продавцов должен будет отсеяться, а поскольку отсеяться никто из них не хочет, то на поведение продавцов будут действовать те же мотивы, которые заставляли покупателей в тот момент, когда их было больше, играть на повышение. Единственная разница состоит в том, что продавцы, если их больше, чем покупателей, будут по очереди *понижать* цену — до тех пор, пока пятый продавец не найдет покупателя. А это произойдет ниже отметки в 220 гульденов¹.

На самом деле в нашем конкретном примере цена будет еще немного ниже. Ведь до тех пор, пока цена превышает 215 гульденов, имеется шестой потенциальный продавец — B_6 . Тем самым продавцов оказывается больше, чем покупателей, а это заставит всех шестерых продавцов принимать меры, чтобы не выбыть из игры, то есть снижать цену в ходе конкуренции между собой. Это не закончится до тех пор, пока самый слабый участник не отсеется. Поражение станет уделом B_6 — когда цена, предлагаемая конкурирующими продавцами, снизится до 215 гульденов. В этот момент число конкурентов в группе продавцов становится равным количеству покупателей и устанавливается та цена, при которой конкуренция прекращается. Таким образом, в нашем случае (где мы предполагаем, что все конкуренты ведут себя рационально с экономической точки зрения и правильно понимают ситуацию на рынке) зона, в пределах которой должна располагаться цена, находится между 210 и 215 гульденами. Ведь только в этих пределах мы имеем дело с ситуацией, удовлетворяющей двум условиям, необходимым для заключения сделки. Во-первых, при данной цене все те, кто еще в состоянии участвовать в процессе обмена, выигрывают от него. Во-вторых, все те, кто при этой цене не в состоя-

¹ Совершенно очевидно, что постепенное «повышение оферты» потенциальными покупателями и постепенное «понижение требований» продавцами совершенно не обязательно являются двумя отдельными и последовательными процессами. Как правило, и то и другое происходит одновременно.

нии получить выгоду, то есть отсеявшиеся конкуренты, не могут оказать воздействия на поведение других¹.

Теперь время собрать плоды, важные с точки зрения нашей теории цены. На основании этого примера мы можем ответить на четыре вопроса. Два относятся к участникам обмена, а два — к цене, по которой происходит обмен.

Наш первый вопрос: кому из желающих вступить в отношения обмена это удастся? Наш пример дает нам абсолютно точный ответ: для обеих групп это конкуренты с максимальной способностью к обмену. Иначе говоря — это потенциальные покупатели, которые приписывают товару наивысшую ценность (от A_1 до A_5), и потенциальные продавцы, приписывающие ему максимально низкую ценность (от B_1 до B_5).

Второй вопрос: сколько конкурентов с каждой стороны в итоге заключат сделку? Ответ на этот вопрос очень важен, потому что, как мы вскоре увидим, от него зависит определенность законов цены, которые мы намерены сформулировать. Вернемся к нашему примеру. Пять пар участников вступают в сделки. Если мы посмотрим на них внимательно, то увидим, что это те самые пять пар, которые по отдельности соответствуют экономическим условиям, необходимым для совершения акта обмена. Иначе говоря, для каждого из участников пары верно, что в качестве стороны договора он оценивает то, что он получит, выше, чем то, с чем он должен расстаться. Все пары, которые не соответствуют этому условию, исключаются из обмена². Легко убедиться, что это не случайный эффект, а результат действия внутренней закономерности. Есть два способа продемонстрировать это: нужно либо привести многочисленные конкретные примеры,

¹ Природа вещей такова, что результат, выведенный из чисто абстрактной таблицы, имеет тем больше шансов реализоваться на практике, чем больше шансов у участников рынка правильно оценивать положение на рынке в целом — иными словами, это зависит от однородности сделок и доступности информации о них. В то же время обычно условия совершения сделок таковы, что отдельные группы разделены в пространстве и времени, хотя и могут сообщаться. В этом случае конечно, конкурентные условия, *существующие на рынке в целом*, не вполне распространяются на отдельную группу. В результате цены, установившиеся в отдельных группах, часто будут лишь приближаться к идеальным рыночным ценам, полученным с помощью нашей таблицы, и не обязательно будут с ними совпадать.

² Чтобы осуществил сделку и A_6 , а не только его конкуренты от A_1 до A_5 , нужно было бы, чтобы появился шестой продавец, который был бы согласен продать свою лошадь по цене, экономически оправданной с точки зрения A_6 , т.е. меньше 210 гульденов. A_6 оказался исключен, потому что такого B_6 не нашлось. А B_6 , в свою очередь, оказался исключен, потому что не нашлось такого A_6 , который согласился бы на цену, экономически оправданную с точки зрения B_6 , то есть больше 215 гульденов. Если мы изменим цифры в нашем примере, так что оценка A_6 будет выше оценки B_6 — скажем, 216 гульденов, то нет сомнений, что «торговля» между ними прекратится между 215 и 216 гульденами, и в этом случае A_6 и B_6 станут шестой парой из тех, кто сможет заключить сделку.

либо проанализировать процесс, который приводит к такому результату. И несомненно, если мы сделаем это, мы убедимся также, что количество пар соответствует тому, которое мы обнаружим, если, соблюдая необходимые условия, будем конструировать такие пары по убыванию их способности к обмену, сначала соединяя участников с максимальной способностью к обмену, потом — тех, кто по способности к обмену уступает только первой паре, и т.п.¹ Итак, мы можем сформулировать общее правило следующим образом: в каждом классе конкурентов (продавцов и покупателей) количество тех, кто действительно совершает акт обмена, можно определить, составляя пары из конкурентов, принадлежащих к разным классам, по убыванию их способности к обмену. Количество пар, которые действительно заключают сделку, будет равно количеству пар, в которых оценка покупателя, выраженная с помощью средства обмена, будет выше оценки продавца.

¹ Конечно, из потенциальных участников обмена пары можно составить таким образом, чтобы получить не менее восьми пар, в каждой из которых покупатель оценивает товар выше, чем продавец. Это будет выглядеть так:

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

Однако ясно, что разумное с экономической точки зрения поведение участников не позволяет осуществиться актам обмена, соответствующим этому разбиению на пары. Если, к примеру, B_1 заключил бы сделку с A_9 , он был бы вынужден удовлетвориться ценой продажи, которая значительно ниже оценки A_9 , поэтому, он, разумеется, не пойдет на такую сделку — ведь он может продать по более высокой цене любому из остальных реальных покупателей. Точно так же A_2 заключи он сделку с B_8 , заплатил бы цену больше 260 гульденов, что он не склонен делать и к чему его не вынуждают сложившиеся на рынке условия. Но, поскольку те, кто стремится к обмену, отказываются вступать в сделку с теми, кто предлагает неблагоприятные условия, последние автоматически исключаются, и количество пар, на самом деле способных заключить сделку, сокращается до того, которое указано в основном тексте.

Третий и четвертый вопросы относятся непосредственно к цене.

Ответ на *третий* состоит в том, что все обмены, произведенные под влиянием конкуренции одновременно, совершаются *приблизительно по одной и той же цене*. В нашем примере мы продемонстрировали это, когда выяснили, что для всех пяти пар обмен будет заключен по цене от 210 до 215 гульденов.

Самый важный вопрос — *четвертый*. *На каком уровне будет устанавливаться эта «одна и та же» цена, то есть «рыночная цена»?* Она в принципе не может быть выше оценки A_5 и ниже оценки B_5 . В противном случае она либо будет слишком высокой, и это приведет к тому, что пятый покупатель отсеется, либо слишком низкой, и тогда с рынка уйдет пятый продавец, а в любом из этих случаев равновесие не будет достигнуто. Однако верно также, что цена в принципе не может быть выше, чем оценка B_6 , и ниже, чем оценка A_6 , иначе либо к потенциальным покупателям добавится шестой желающий, либо шестой владелец лошади пополнит ряды продавцов. В этом случае равновесие также будет нарушено, и процесс игры на повышение (или на понижение) будет продолжаться до тех пор, пока цена не установится в уже указанных пределах.

Сформулируем этот вывод в общих терминах. *В условиях двусторонней конкуренции рыночная цена установится между верхним и нижним пределом. Верхний предел определяется оценкой последнего из покупателей, которому удастся заключить сделку, и оценкой того из отсеявшихся продавцов, кто обладает максимальной способностью к обмену. Нижний предел определяется оценкой последнего из продавцов, которому удастся заключить сделку, и оценкой того из отсеявшихся покупателей, кто обладает максимальной способностью к обмену.* Определение каждого из пределов посредством двух оценок должно пониматься в том смысле, что в каждом конкретном случае из них будет выбрана та оценка, которая в максимальной степени сужает пределы, где располагается цена¹. Теперь отбросим подробное неуклюжее описание четырех участников и заменим его коротким описательным термином «предельные пары» (маржинальные пары). В результате мы получим максимально простую формулировку закона цены. *Рыночная цена ограничивается и определяется субъективными оценками двух предельных пар.*

¹ В нашем примере определяющим фактором являются оценки исключенных сторон A_6 и B_6 . Тем не менее, если бы оценка A_6 составляла 190 гульденов, а не 210, а оценка B_6 — 230 гульденов, а не 215, то пределами, в которых располагалась бы цена, стали бы оценки последней пары, успешно заключившей сделку. Иными словами, цена располагалась бы между 200 и 220 гульденами.

Этот вывод побуждает к некоторым размышлениям, имеющим важное значение с точки зрения нашего общего представления о процессе, посредством которого определяется цена¹.

Эти размышления связаны прежде всего с поразительным сходством процесса определения цены и процесса определения субъективной ценности. Субъективная ценность блага представляет собой его «предельную полезность» и определяется конечной полезностью, которая расположена на границе того, что допустимо с экономической точки зрения. И это верно, несмотря на то что некоторые отдельные экземпляры из совокупного запаса данного блага могут найти себе гораздо более важное применение. Точно так же каждая рыночная цена является «предельной ценой»; она ограничена экономическими обстоятельствами тех пар конкурентов, которые находятся на самой границе или на пределе «способности к обмену». Кроме того, очевидно, что это сходство не случайно, а является следствием проявления одних и тех же фундаментальных мотивов. В случае субъективной ценности мотив экономической выгоды требует, чтобы доступный запас благ использовался для удовлетворения потребностей в порядке убывания значимости; в ходе этого процесса та конкретная потребность, которая оказывается последней из удовлетворенных, обозначает тем

¹ В связи с этим имеет смысл сделать несколько мелких замечаний. Легко заметить, что по сравнению с изолированным обменом двусторонняя конкуренция обычно приводит к тому, что область, внутри которой могут вести переговоры потенциальные участники обмена, резко сокращается; это сокращение происходит с обеих сторон, и оно весьма значительно. Например, если бы A_i и B_i были участниками изолированного обмена, они могли бы договариваться о цене в широких пределах от 100 до 300 гульденов. Но в условиях двусторонней конкуренции и они, и все остальные участники рынка вынуждены вести переговоры в пределах очень небольшой зоны, ограниченной оценками предельных пар.

Кроме того, теперь становится понятно, почему некоторое время назад мы были обязаны прийти к определенному решению по поводу того, сколько именно пар конкурентов действительно заключают сделку. Ведь если бы количество таких пар было неопределенным или случайным, то не существовало бы никакой определенности и в вопросе о том, кто является участниками наших предельных пар; соответственно и весь наш закон цены, по которому цена выводится из экономического положения этих конкретных людей, тоже повис бы в воздухе. Есть критики, которые именно так и говорят, даже ознакомившись с моим изложением этого закона. Это, в частности, Цукеркандль (*Zuckerkanndl. Zur Theorie des Preises. 1889. S. 368ff.*) и, совсем недавно, Борткевич (*Bortkiewicz*), который воспроизводит его аргументацию, от которой сам Цукеркандль к тому времени успел отказаться. Возражения Борткевича содержатся в его рецензии на книгу Давенпорта «*Value and Distribution*», опубликованной в *Jahrbuch für Gesetzgebung, Verwaltung und Volkswirtschaft im deutschen Reich.* (Schmoller, Hrsgs.) 35. Bd. (1911) S. 432. Вероятно, критики не замечают, что мои ответы на «первый вопрос» и «второй вопрос» [см. с. 227], изложенные на с. 339—344, придают формуле, основанной на оценках предельных пар, абсолютную определенность. Мне кажется, что эта часть моего изложения как раз позволила мне добиться того, чего Цукеркандль требует от всякой теории цены, которая, как он считает, должна указывать на естественное положение границы, «разделяющей тех, кто желает совершить акт обмена, на две группы — тех, кому это удается, и тех, кто терпит поражение».

самым «предельную полезность». В случае с определением цены мотив экономической выгоды, значимый для участников, требует, чтобы пары с наибольшей способностью к обмену, образованные сторонами договора, заключали сделки в порядке убывания этой способности. Эта последовательность завершается последней парой, которая тем самым становится «предельной парой». В первом случае имелась гарантия удовлетворения всех потребностей, превышающих по значимости предельную полезность даже в отсутствие подлежащего оценке экземпляра; и конечной, или предельной, полезностью была лишь та полезность, которая зависела от этого экземпляра. Во втором случае имеются сделки, которые могли бы заключить, в том числе по более высоким и более низким ценам, все пары, по способности к обмену превосходящие предельную пару; и конечной, или предельной парой является та единственная, чья судьба зависит конкретно от этой цены (не ниже и не выше). Наконец, точно так же, как в первом случае, важность последней из зависящих от блага потребностей, именно в силу этой зависимости, определяет ценность этого блага, во втором случае цену обмениваемого блага определяют экономические обстоятельства, относящиеся к последней паре сторон договора, — и тоже в силу этого отношения зависимости.

Однако этим сходством отношения между ценой и субъективной ценностью не исчерпываются. Чрезвычайно важно то, что *цена от начала до конца является продуктом субъективных оценок*. Продолжим наши рассуждения. Именно соотношение между субъективными оценками блага и субъективными оценками соответствующего средства обмена определяет, кто может в принципе размышлять о том, чтобы принять участие в конкурентной борьбе за право обменять одно на другое; иначе говоря, оно определяет, кто обладает «способностью к обмену». То же соотношение определяет, в какой степени каждый из конкурентов обладает этой способностью. Для каждого из них оно с неумолимой точностью устанавливает и ту границу, вплоть до которой стремление к экономической выгоде побуждает его участвовать в конкуренции, и тот барьер, который вынуждает его признать поражение и присоединиться к рядам тех, чье предложение перебили конкуренты, тем самым исключив их из борьбы. Кроме того, это соотношение определяет, кто из конкурентов, обладающих «наибольшей способностью к обмену», сможет на самом деле заключить сделку; оно определяет, кто займет положение предельной пары и, следовательно, какова будет цена, по которой на рынке будут заключаться реальные сделки. Итак, можно констатировать, что на протяжении всего процесса образования цены — пока он происходит на основании чисто эгоистических мотивов — нет ни одной стадии,

ни одной черты, фундаментальным основанием которой не были бы субъективные оценки, и это в принципе естественно. Ведь, как нам известно, наши субъективные оценки указывают на то, в какой степени наше благополучие зависит от данного блага (и зависит ли вообще); таким образом, всегда, когда мы приобретаем блага или расстаемся с ними, руководствуясь соображениями собственного благополучия, субъективные оценки являются естественным, хотя и не единственно возможным ориентиром для наших действий. Соответственно мы имеем полное право назвать цену *равнодействующей происходящего на рынке взаимодействия субъективных оценок благ с субъективными оценками их средств обмена*¹.

Это, конечно, весьма специфическая равнодействующая. Цена не выводится непосредственно из суммы или из среднего значения всех произведенных оценок. Они оказывают на определение итоговой цены разнообразное влияние. Часть их, а именно оценки исключенных конкурентов, не оказывает вообще никакого влияния, за исключением единственной исключенной пары — той, которая обладает наибольшей способностью к обмену. Что касается остальных исключенных пар, то, будь их на рынке в десять раз больше, это все равно не отразилось бы на результате. Так, в нашем примере совершенно все равно, присутствуют ли на рынке исключенные конкуренты A_7 , A_8 , A_9 , A_{10} ; категория «исключенных» может быть представлена хоть этими четырьмя, хоть сотней конкурентов, ни один из которых не в состоянии предложить за лошадь больше 200 гульденов. Итоговая цена, как легко показать, все равно неизбежно будет располагаться в пределах между 210 и 215 гульденами. Исключенные конкуренты могут увеличить толпу на рынке, но они не имеют значения с точки зрения ситуации на рынке, от которой зависит установление цены².

¹ Сакс в целом опирается на фундаментальные принципы теории ценности и цены, открытые Менгером. Сакс (*Sax. Grundlegung der theoretischen Staatswirtschaft*. 1887. S. 276f. и во многих других местах) неоднократно подчеркивает, что рыночная цена есть «*среднеарифметическое* отдельных ценностей». В таком виде это определение, мягко говоря, не совсем удачно и вполне может вводить в заблуждение. Как ясно из сказанного нами (еще более подробное описание можно найти в: *Böhm-Bawerk. Grundzüge der Theorie des wirtschaftlichen Güterwerts* // *Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik*. (Joh. Conrad, Hrsg.) 13. Bd. S. 522ff. [*Бём-Баверк. Основы теории ценности хозяйственных благ* // *Бём-Баверк. Избранные труды о ценности, проценте и капитале*. М.: Эксмо, 2008. С. 194 и сл.]), яркая особенность итоговой цены состоит как раз в том, что она не является «среднеарифметическим» в обычном смысле.

² По крайней мере при условии, что конкуренты, выходя на рынок, имеют правильное представление о ситуации на нем. Если это условие не выполняется, то вполне может оказаться, что наличие на рынке 100 человек с несуразно высокими заявками на покупку породит ошибочное представление о том, что значительное число людей в этой группе имеет высокую способность к обмену. Это может ввести в заблуждение тех немногих из числа конкурентов, кто на самом деле обладает высокой способностью к обмену, и может побудить их преждевременно начать предлагать продавцам слишком высокую цену.

Есть вторая группа оценок, играющая особую роль. В нее входят оценки, которые делают все пары, на практике осуществляющие обмен, за исключением последней из них. Реальное влияние этой группы оценок состоит в том, что они уравнивают и нейтрализуют друг друга. Вернемся к нашему примеру. Если, скажем, мы хотим выяснить, как на цену влияет присутствие A_1 , то мы придем к выводу, что оно нейтрализует присутствие одного из членов противоположной группы, в данном случае B_1 , причем до такой степени, что процесс образования цены происходит так, как если бы ни A_1 , ни B_1 вообще не было на рынке.

Можно также легко убедиться, что воздействие на этот процесс A_2 , A_3 и A_4 состоит исключительно в том, что оно уничтожает воздействие соответствующих B_2 , B_3 и B_4 . Если все они присутствуют на рынке, то итоговая цена устанавливается между 210 и 215 гульденами; если бы их не было на рынке, то A_5 и B_5 совершили бы обмен по цене, находящейся в пределах 210 и 215 гульденов. В то же время нам следует особенно подчеркнуть, что *уровень субъективных оценок* этой группы не оказывает никакого влияния на конечный результат. Например, в нашем примере субъективная оценка A_1 составляет 300 гульденов; но, будь эта сумма равна 250 гульденам или даже 220 гульденам, A_1 все равно стал бы противовесом для B_1 . В то же время, даже если бы эта сумма составляла 2000 или 20 000 гульденов, эта фантастически высокая оценка никак не повлияла бы на итоговую цену. Всё ее воздействие все равно свелось бы к нейтрализации B_1 .

Однако, хотя мы и утверждаем, что оценки этой группы не оказывают *прямого влияния* на итоговую цену, это ни в коем случае не означает, что они не оказывают никакого влияния. Ведь оценки, относящиеся к этой группе, — в нашей таблице это оценки, сделанные A_1 , A_2 , A_3 и A_4 , — нейтрализуя оценки такого же числа членов противоположной группы — наших B_1 , B_2 , B_3 , B_4 — выполняют двойную функцию. Во-первых, они препятствуют тому, чтобы членом предельной пары, которая прямо определяет цену, стал более сильный конкурент, чем B_5 . Во-вторых, они препятствуют возникновению ситуации, в которой самые сильные конкуренты среди продавцов в отсутствие противовеса получают возможность нейтрализовать следующего по силе конкурирующего покупателя и сделать так, чтобы членом определяющей предельной пары стал еще более слабый участник группы покупателей, чем A_5 ¹. Итак, мы можем точно сформулировать, в чем состоят роли всех тех обменивающихся пар, чья способность к обмену

¹ Чтобы доказать это, исключим из нашего примера покупателей A_1 , A_2 , A_3 и A_4 . Тогда оставшиеся участники расположатся в следующем порядке: ►

превышает способность к обмену предельной пары. *Их оценки не оказывают на итоговую цену никакого прямого влияния, но они имеют косвенное влияние, т.к., взаимно нейтрализуя друг друга, участники этих пар ставят какую-то другую конкретную пару в позицию предельной пары.*

Наконец, существует третья, очень маленькая группа оценок, которая играет в определении цены важную и решающую роль. В эту группу входят оценки, сделанные предельными парами. Они и только они имеют прямое влияние, воздействующее на возникновение итоговой рыночной цены, имеющей конкретную величину. Следует помнить, что все более слабые конкуренты, пытающиеся совершить обмен, *ipso facto** не оказывают влияния на цену; все более сильные конкуренты нейтрализуют друг друга; остаются лишь предельные пары. На первый взгляд может показаться чрезвычайно странным, что такое небольшое число людей, причем людей настолько незначительных, в состоянии изменить решение, от которого зависит судьба всего рынка. Однако внимательный анализ ситуации покажет, что это совершенно естественно. Ведь если все должны заключать сделки по *одной и той же* рыночной цене, то эта цена должна устраивать *всех*, кто совершает акты обмена. Понятно, что всякая цена, которая устраивает участников рынка, обладающих наименьшей способностью к обмену, должна в еще большей степени устраивать всех тех, чья способность к обмену больше. Но мы не можем прибавить к этому утверждению «и наоборот»! Именно поэтому меру цены необходимо устанавливать экономические

Продолжение сноски со стр. 349.

A ₅	220	B ₁	100
A ₆	210	B ₂	110
A ₇	200	B ₃	150
A ₈	180	B ₄	170
A ₉	170	B ₅	200
A ₁₀	150	B ₆	215
		B ₇	250
		B ₈	260

Понятно, что теперь последней парой, чье экономическое положение позволяет участникам совершить сделку, становится пара A₈ и B₄. По сравнению с предыдущей ситуацией в состав этой предельной пары будет входить гораздо более слабый представитель конкурирующих покупателей и гораздо более сильный — конкурирующих продавцов. Соответственно цена, которая раньше располагалась в пределах от 210 до 215 гульденов, опустится и будет находиться между 170 и 180 гульденами.

* В силу самого факта (лат.). — *Прим. науч. ред.*

обстоятельства или той *последней пары*, для которой эта цена должна быть приемлемой, или первой пары, для которой она является неприемлемой¹.

Это предоставляет нам предпосылку для знаменательного вывода. Нет совершенно никакой необходимости в том, чтобы любые колебания во взаимоотношениях сторон обмена (то, что очень многие любят называть «взаимоотношениями спроса и предложения») вызывали колебания рыночной цены. Как раз наоборот: все изменения, не меняющие положения предельных пар, никакого воздействия не оказывают. Ведь значение имеют только предельные пары. Изложим этот тезис подробнее. Любое увеличение или уменьшение количества *исключенных конкурентов* не имеет значения; любое увеличение или уменьшение *интенсивности оценок этих лиц* не имеет значения, если оно не достигает величины, при которой они перестают быть «исключенными» конкурентами. Наконец, любое (даже одностороннее) увеличение или уменьшение *интенсивности оценок тех конкурентов, которые действительно совершают акты обмена* — за исключением предельной пары, — тоже не имеет значения, если оно не переводит их в группу «исключенных конкурентов»². Имеют значение только два типа изменений. Во-первых, это изменения оценок тех людей, которые входят в *предельные пары*; во-вторых, это одностороннее изменение *числа людей, чья способность к обмену превышает способность к обмену предельных пар*. Изменение второго типа нарушает равновесие, приводит

¹ Те, кто хорошо знаком со специальной литературой, не преминут заметить явную связь между моей теорией и некоторыми аксиомами, уже давно получившими права гражданства в экономической литературе. Тюнен, а вслед за ним практически все экономические теоретики учили тому, что ставка ссудного процента зависит от производительности «*последней* единицы вложенного капитала», а ставка заработной платы определяется тем, сколько выплачено «*последнему* работнику предприятия». И даже еще раньше, когда возник вопрос, от какой части производственных издержек зависит рыночная цена, он был решен в пользу «максимальных производственных издержек на сырье, продолжающее быть востребованным на рынке», иначе говоря, в пользу «последнего продавца». Несложно увидеть, что речь здесь идет о проявлениях одного и того же общего принципа, в каждом из этих случаев выступавшего в разных одеяниях, — принципа, на котором мы возвели здание нашей теории предельной полезности и нашей теории определения цены, просто в то время ученым не удалось осознать универсальное значение рассуждений, которые приводили к указанным выше выводам. Было принято считать, что эти выводы всего лишь позволили сформулировать несколько конкретных правил с ограниченной областью применения, хотя на самом деле речь шла о *лейтмотиве*, который типичен для механизма функционирования экономических интересов вообще и проходит красной нитью через весь процесс возникновения ценности и ценообразования.

² Для определения цены не имеет значения, есть ли среди ста покупателей товара, продающегося на рынке по 10 гульденов, пять или десять человек, которые в крайнем случае готовы были бы купить его по цене 100 или 1000 гульденов. Не имела бы значения и готовность этих пятерых или десятерых купить его не более чем за 20 гульденов. Их готовность сделать это никогда не подвергается проверке.

к необходимости исключить по крайней мере одного конкурента и внести новые обстоятельства в факторы, определяющие предельные пары, которые, в свою очередь, прямо влияют на определение цены.

Все это ставит перед нами вопрос о том, какая связь существует между законом цены, который мы вывели для случаев двусторонней конкуренции, и тремя другими законами цены, сформулированными для более простых ситуаций изолированного обмена и односторонней конкуренции. Нужны ли нам четыре отдельных закона для четырех разных разновидностей феномена цены? Ответ: нет. Последняя из наших формулировок включает все те, которые мы вывели раньше. Это самая полная формулировка из четырех, и она является описанием закона, который распространяется также и на случаи, которые мы рассматривали ранее. Дело просто в том, что эти случаи представляют собой более простую, если можно так сказать, урезанную комбинацию элементов, поэтому и закон проявляется в несколько урезанной форме. В тех случаях, которые мы рассматривали вначале, отсутствуют некоторые элементы, которые в полной формулировке фигурируют как определяющие цену факторы, и поэтому естественно, что в них имеется меньшее число ограничений, влияющих на те пределы, в которых устанавливается цена. Однако все элементы, определяющие цену, которые имеются в этих случаях, играют ту же роль, что и в случаях, которые описывает наша основная формулировка¹.

Итак, подведем итоги. Из всего того, о чем мы говорили в этой главе, самое важное — что все значимые для образования цены влияния сводятся к субъективным оценкам и рациональному взвешиванию этих оценок. Я действительно считаю, что мы пришли к наиболее простому, естественному и плодотворному способу постижения обмена и цены. Я считаю процесс образования цены итоговым продуктом существующих в обществе оценок, и это не метафора, а реальность. Прежде всего, в процессе образования цены участвуют реальные *силы* — конечно, не физические, а психологические. Это *желания*, которые те, кто хочет купить, питают по отношению к благу, а те, кто хочет продать, — по отношению к деньгам, которые можно получить за это благо. Естест-

¹ Рассмотрим это на примере одного из трех случаев, случая односторонней конкуренции покупателей. В этом случае единственная пара, которой удастся заключить сделку, совпадает с «последней» парой в случае двусторонней конкуренции. Иными словами, она совпадает с верхней предельной парой. Нижняя предельная пара представлена только половиной, а именно исключенным покупателем. Поскольку исключенный конкурирующий продавец не существует и потому никакого влияния не оказывает, то имеются три предела, внутри которых может располагаться цена: 1) ценность товара для того, кто действительно его покупает; 2) его ценность для продавца; 3) его ценность для исключенного покупателя с наибольшей способностью к обмену. И это целиком и полностью совпадает с тем, о чем мы уже писали.

венно, интенсивность таких сил измеряется полезностью, на которую рассчитывает человек, стремящийся увеличить свое благополучие с помощью вожделенного блага, иначе говоря — (абсолютной) величиной субъективной ценности, которую имеет это благо, по его оценке. Рынок представляет собой то место, где взаимные влечения людей к благам, принадлежащим другим людям, могут обрести законное воплощение в реальных действиях. Но эти влечения не могут действовать свободно, поскольку каждому из них препятствует нечто, а именно желание человека сохранить то, чем он уже владеет. В ходе обмена невозможно приобрести блага, принадлежащие другим людям, не расставшись со своими собственными. Чем труднее человеку убедить себя расстаться с собственными благами, тем сильнее препятствие, стоящее на пути его стремления приобрести блага, принадлежащие другим людям. Высота этого препятствия прямо пропорциональна значимости для благополучия человека того блага, с которым ему нужно расстаться, иначе говоря — субъективной ценности этого блага. Все остальное довольно просто. У конкурентов с наименьшей способностью к обмену сила влечения слабее препятствия, так что она не может воплотиться в реальности. Кроме того, что эти люди сами не совершают обмена, они также не в состоянии оказать какое-либо воздействие на условия совершения обменов другими. У конкурентов с большей способностью к обмену вожделение, которое вызывают блага других людей, сильнее, чем желание сохранить то, чем владеют они сами: сила превышает то, что ей препятствует. В результате остается излишек силы, который и приводит к переходу благ из рук в руки. Этот излишек силы, который больше всего у конкурентов с максимальной способностью к обмену, мог бы сам по себе влиять на определение цены прямо пропорционально своей величине, однако абсолютно понятная заинтересованность конкурентов с максимальной способностью к обмену в сделке не заходит настолько далеко, чтобы они предлагали контрагенту максимальную цену, на которую они *могут* согласиться. Скорее она побуждает их предлагать условия, минимально *необходимые* для достижения успеха. Они «достигают успеха», если им удастся вытеснить лишних конкурентов и гарантировать себе место среди тех, кто действительно совершает акт обмена. Таким образом, они сознательно воздерживаются от использования для совершения обмена всей своей силы и удовлетворяются тем, что делают то же самое, что вынужден делать (и в состоянии сделать) самый слабый среди них, чтобы сохранить превосходство над следующим за ним конкурентом. Поэтому совершенно естественно то, что ориентир для определения цены устанавливается на основании соотношения между последним из тех, кто вытесняет

с рынка других, и первым из «вытесненных», или, как мы сформулировали раньше, на основании субъективных оценок предельных пар.

* * *

Мы намеренно изложили закон цены на примере крайне упрощенной рыночной ситуации. На этом искусственном рынке было очень небольшое число участников — продавцов и покупателей — и каждый из них стремился продать или купить одну единицу товара. Кроме того, этот товар представлял собой сравнительно крупный и неделимый предмет — лошадь. Я полагаю, что такой подход позволил мне доступно изложить проблему в целом, выделив существенное и типичное и оставив в стороне запутанные, но маловажные детали. Усвоив эти начала, мы сможем постепенно приблизиться к пониманию ситуации во всей ее сложности и разнообразии. Мы сможем оценить, какое воздействие эта сложность оказывает на результат, и выяснить, добавляет ли это знание что-нибудь — и если добавляет, то что, — к нашей основной концепции. Разумеется, мы исходим из того, что в принципиальном отношении наша концепция остается неизменной.

Сначала превратим наш маленький рынок в большой без изменения остальных параметров. Пусть на каждой стороне будет не 8—10 человек, а 800 или 1000. Количественное увеличение не может изменить характер механизма, который отделяет сильных конкурентов от слабых, отбирает покупателей и продавцов, готовых заключить сделку по рыночной цене, и выравнивает количество участников с каждой стороны, что необходимо для совершения актов обмена. Однако существует очень высокая вероятность того, что в результате увеличения числа участников рынка возникнет одна специфическая особенность. Ведь если на стороне продавцов или на стороне покупателей в интервале между самой высокой и самой низкой оценкой располагается не шесть или восемь промежуточных оценок, а 798 или 998, то возрастает вероятность того, что эти промежуточные оценки будут очень мало отличаться друг от друга. На немногочленном рынке из нашего примера между каждой конкурентной оценкой и оценкой, непосредственно следующей за ней (или непосредственно предшествующей ей), имелось существенное различие в 10, 20, даже в 40 гульденов. На большом рынке это не так. Интервал между любой из оценок и ее ближайшей соседкой сократится в среднем до одной единицы денежной ценности или даже до какой-либо доли этой единицы. В свою очередь, вследствие этого оценки, сделанные предельными парами, будут находиться в более узких пределах. В нашем примере двусторонняя конкуренция загнала процесс ценообразования в пределы зоны, внутри которой ры-

нок в данный момент способен достичь равновесия. На большом рынке эта зона сокращается до точки.

В нашем упрощенном примере мы исходили также из предположения, что каждый участник рынка желает продать или купить лишь одну единицу данного товара. В жизни ситуация обычно гораздо сложнее. Один и тот же человек может желать приобрести несколько (или много) единиц какого-то одного товара или же расстаться с ними. Но, как правило, этот человек не будет одинаково остро желать продать или купить каждую из этих единиц. Соответственно, как правило, этот покупатель внесет в процесс определения цены различающиеся в количественном отношении оценки разных долей того общего запаса, который он желает купить. (В данном случае я говорю исключительно о покупателях, потому что несколько позже я намерен обсудить отдельно положение продавцов в этом отношении.) Предположим, например, что A_1 хочет купить не одну, а пять лошадей и что ему очень нужна первая из них, а его потребности в остальных четырех располагаются по убывающей. В этом случае вполне вероятно, что он готов заплатить за первую лошадь до 300 гульденов (как указано в нашей таблице); но за вторую он, возможно, готов предложить только 280 гульденов, за третью — только 270, за четвертую — 250, а за пятую — 200 гульденов.

Эффект такого рода усложнения фактуры или повышения ее разнообразия многократно увеличивается, когда рыночный товар представляет собой не один большой неделимый предмет, а нечто, что можно разделить на многочисленные части — например муку, сахар или коньяк. Если мы предположим, что рыночный товар обладает свойством делимости, то следует также предположить, что совокупные требования каждого из потенциальных покупателей составляют совокупность некоторого количества потребностей в частичных количествах. В соответствии с законом предельной полезности эти частичные количества будут обладать убывающей значимостью с точки зрения удовлетворения потребностей, и то же самое будет верно для объекта оценки. В том случае, когда делимость на практике является полной и абсолютной, оценка никогда не снижается резко: она уменьшается чрезвычайно плавно, за счет минимального снижения для каждого последующего частичного количества.

Из этого следуют два вывода для нашей абстрактной модели. Первый совпадает по своей природе с той особенностью, которую мы уже заметили на «больших» рынках, с тем отличием, что эта особенность может проявляться и на маленьком рынке. Я имею в виду отсутствие интервалов между оценками, относящимися к конкурирующим предложениям покупки. Все ступеньки на лестнице оценок заняты. Следовательно, резко уменьшается та зона, которая ограничена, с одной

стороны, оценками последних, кто договаривается об обмене, и, с другой стороны, оценками первых из тех, кого конкуренция исключает из группы участников реальных актов обмена. В результате этого уменьшения зона превращается в точку.

Таким образом, выражения «последний из покупателей» и «первый из исключенных конкурентов» перестают относиться к конкретному индивиду — участнику рынка. Действительно, один и тот же человек одновременно может занимать на рынке несколько позиций, соответствующих нескольким частям, на которые делится его желание совершить покупку. По отношению к той части товара, необходимость в покупке которой для него острее всего, он может занимать позицию «первого», или «наиболее способного к обмену», покупателя. По отношению к последней и наименее необходимой из необходимых ему частей товара, которую, он тем не менее покупает по рыночной цене, он может быть «последним из покупателей». А по отношению к частичным количествам товара, которые он охотно приобрел бы по чуть более низкой цене, чем та, которую предлагают на рынке, он даже является *«первым из исключенных покупателей»*. Разумеется, по отношению к любым другим частичным количествам товара, которые он купил бы по еще более низкой цене, он будет просто «исключенным покупателем». Если исходить из нашего предположения о бесконечной делимости рыночного товара, то в идеальном случае каждый из конкурирующих покупателей имеет дело с однородной и непрерывной, без каких-либо разрывов градуированной последовательностью оценок, которая, таким образом, совпадает с его собственной бесконечной градуированной последовательностью желаний совершить покупку. В таком случае *каждый* покупатель занимал бы позицию «последнего покупателя» по отношению к той последней маленькой порции блага, которую он действительно покупает, и в то же самое время — позицию «первого из исключенных конкурентов» по отношению к следующей маленькой порции, от которой он при данных рыночных условиях вынужден отказаться. Следовательно, нам нужно лишить формулировку закона цены ее первоначального персонального характера. Разумеется, цена по-прежнему основана на субъективных оценках блага сторонами договора — участниками рынка, которые выражаются в количественных предложениях продавца и покупателя. Однако эти количественные значения присваиваются не *людям*, а *частичным количествам* блага, участвующим в сделках на рынке. В нашей упрощенной таблице верхнюю строчку в списке предложений о покупке, сделанных покупателями, занимала «оценка покупателя A_1 ». В нашей нынешней, более сложной таблице эту позицию займут все оценки «по 300 гульденов за штуку», вне зависимости от того, кто выступает на рынке с этой

оценкой и что за люди оценивают таким образом то частичное количество блага, которое им максимально необходимо. На второй строчке будет находиться не «оценка A_2 », а каждая из оценок «280 гульденов за штуку» применительно к следующему наиболее вожделенному частичному количеству блага. Такая оценка будет занимать эту позицию вне зависимости от того, какой из конкурирующих покупателей выступает с ней — это может быть даже A_1 . Итак, роль, которую в нашей упрощенной формулировке играли «две предельные пары», исполняют те субъективные оценки стороны продавцов и стороны покупателей, которые относятся к последнему частичному количеству блага, еще участвующему в реальном акте обмена, и к первому частичному количеству, остающемуся непроданным. Все это не означает, что мы должны отказаться от более короткой и выразительной формулировки про «последнего *покупателя*» и т.д.; единственное, что важно, — в тех случаях, когда мы имеем дело с более сложной и разнообразной рыночной ситуацией, подобной той, которую мы только что описали, под этим выражением следует понимать оценки того покупателя или покупателей, которые приобретают «последнее» частичное количество блага, наименее желанное из тех, которые находят покупателя на рынке.

Я полагаю, что на примере нашей упрощенной таблицы это довольно легко воспринимается. Но доказывать это на подробном примере, включающем сотни фактов и цифр, было бы делом чрезвычайно утомительным и затруднительным. Именно поэтому многие экономисты часто используют математические символы, которые позволяют им описывать сложные и многосоставные ситуации посредством простых формул и математических выражений. Это относится даже к тем экономистам, которые негативно относятся к математическим методам в экономической теории. Так, для случая, когда продавцы и покупатели делают оценки, которые постоянно повышаются либо понижаются, и эти оценки представляют собой предложения о покупке или продаже частичных количеств рыночного блага, существует излюбленный способ описания оценок посредством восходящих и нисходящих кривых, точки пересечения которых указывают на ту цену, которую формируют конкурирующие предложения, основанные на этих оценках. Против этого нечего возразить. Однако я продолжаю сомневаться, способен ли этот безличный по самой своей природе метод изложения полностью заменить и вытеснить словесное описание процесса ценообразования, подобное моему. Поскольку я лично не склонен отвечать на этот вопрос утвердительно, по моему мнению, такое описание следует сохранить. Я считаю так, несмотря на то что полностью признаю математический метод изложения и на то что я осознаю наличие у словесного описания ряда недостатков. Именно поэтому я выбрал чрезвычайно простой пример, который впол-

не поддается такому описанию, и только после этого указал на специфические обстоятельства, которые следует принимать в расчет, имея дело с более сложной ситуацией¹.

* * *

Веками традиционная экономическая наука учила, что рыночная цена всех благ определяется взаимосвязью спроса и предложения. До сих пор я сознательно избегал употребления этих терминов — не потому, что они сами по себе плохи или сомнительны, а потому что предшествующие этапы развития теории цены добавили к ним значительную двусмысленную и запутанную «нагрузку», не говоря уж о прямых ошибках, и у меня совершенно нет желания, чтобы эти неясности стали бесплатным приложением к моей теории цены. Поэтому я предпочел сначала изложить свою теорию, полностью отказавшись от этих двусмысленных терминов, которыми столь часто злоупотребляют, и только после этого прокомментировать взаимосвязь между полученными мной выводами и традиционным «законом спроса и предложения».

Мои выводы представляют собой коротко и ясно выраженную сущность этого закона. С самого начала слова «спрос» и «предложение» использовались как нечеткие и чрезмерно широкие клише. Они были достаточно широкими для того, чтобы в них содержались в том числе и верные представления; они были достаточно нечеткими, чтобы исключить точность в формулировках и оставить место для неопределенности, двусмысленности и прямых ошибок. На некоторых более ранних этапах развития теории, предшествовавших теории субъективной

¹ В предыдущих изданиях «Позитивной теории капитала» в изложении общей теории цены я ограничивался анализом сделки простейшего типа с крупными неделимыми единицами — лошадьми. Это имело некоторые неприятные последствия. В ходе своих последующих рассуждений об определении цены на рынке труда и на рынке капитала я, разумеется, имел дело с гораздо более сложными рынками и товарами, чем в моем простейшем примере, с рынками и товарами, которым присущи все те особенности, которые возникают вследствие «бесконечного разнообразия и богатства фактуры». В связи с тем, что в моей общей теории цены я не затрагиваю этих особенностей, мне показалось, что их следует объяснить и обосновать с помощью специальной вспомогательной конструкции, построенной на некоторых специфических чертах рынка труда. Однако за истекшее время профессор Эджуорт, которому я глубоко благодарен, верно подметил, что в такой вспомогательной конструкции нет никакой нужды, потому что так называемые специфические черты рынка труда свойственны любому развитому рынку с неограниченной делимостью товаров и эластичным спросом. Итак, утверждает Эджуорт, развитие этих типических явлений должно быть предметом изучения общей теории цены, которую нельзя сводить к анализу редко встречающегося на практике случая с неделимым рыночным товаром. (См.: *Edgeworth. Theory of Distribution* // *Quarterly Journal of Economics*. Vol. XVIII. No. 2. (February 1904) P. 189ff.) Я крайне признателен ему за это замечание и попытался учесть его в настоящем издании, не жертвуя, однако, доступностью и наглядностью, которая достигается за счет того, что я начинаю изложение теории с простейшего типа рынка.

ценности, эта ситуация привела к возникновению следующей специфической дилеммы. Если вы ограничиваетесь утверждением общего характера о том, что рыночная цена благ регулируется соотношением спроса и предложения, то вы совершенно правы и всякий должен с вами согласиться. Но это утверждение слишком абстрактно, чтобы служить настоящей пищей для ума. Естественно, оно подвергалось (вполне справедливой) критике за то, что оно является не более чем лозунгом, пустой и не имеющей значения формулой. Однако, если вы пытаетесь выработать с помощью этих терминов точную формулировку того, как именно «взаимосвязь» между ними приводит к результату, соответствующему законам цены, вы впадаете в ошибку и приходите к неверным формулировкам и истолкованиям, которых стало возможно избежать только с возникновением теории субъективной ценности. До этого существовало чисто механистическое, чисто количественное представление о категориях спроса и предложения. И даже когда стали учитывать «интенсивность», ее по ошибке приписывали различным вторичным факторам, просто в силу того, что главный мотивирующий фактор, который проявляется в субъективных оценках, еще не был открыт. Итак, экономисты колебались, то вплотную приближаясь к истине, то существенно отклоняясь от нее, но им никогда не удавалось «попасть в яблочко». И так старая теория спроса и предложения металась между Сциллой невнятной и совершенно неудовлетворительной неопределенности и Харибдой не менее неудовлетворительных ошибочных выводов¹.

Я полагаю, что эта проблема получает полное и рациональное разрешение, если добавить к традиционным представлениям простую идею о том, что цена целиком и полностью является результатом субъективных оценок людей. Эта идея — наиболее простой и последовательный способ показать, почему люди предлагают товар на продажу или хотят его купить, а также объяснить интенсивность, с которой они делают это: то, почему иногда они упорно и настойчиво предлагают товары на продажу или стремятся купить их, а иногда легко и быстро отказываются от таких намерений. Она объясняет и подтверждает все, что было верного в старой формуле, и в то же время исправляет и устраняет ее сомнительные толкования. Более того, она даже позволяет

¹ Я отсылаю заинтересовавшегося читателя к *Böhm-Bawerk. Grundzüge der Theorie des wirtschaftlichen Güterwerts* // *Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik*. (Joh. Conrad, Hrsg.) 13. Bd. 2. Teil. V. Abschn. («Wahres und Falsches am Gesetz von Angebot und Nachfrage») S. 524—534 [Бём-Баверк. Основы теории ценности хозяйственных благ // Бём-Баверк. Избранные труды о ценности, проценте и капитале. М.: Эксмо, 2008. Ч. II. Гл. V. («Закон спроса и предложения») С. 221—234]. Там я подробно высказался по поводу недостатков старой теории спроса и предложения.

с безупречной точностью сформулировать итоговый вывод о сотрудничестве тех экономических сил, которые на первый взгляд противостоят под масками спроса и предложения: на самом деле цена определяется именно в результате их противоположных воздействий. Итак, появляется возможность избежать и Сциллы неопределенности, и Харибды ошибочности.

Теперь у нас больше нет оснований боязливо избегать этих двух традиционных терминов, имеющих долгую историю. Теперь наши новые знания о законах цены можно совершенно свободно выразить с помощью этих популярных старых слов — при условии что мы предварительно дадим им точное определение. Теперь мы можем поставить рядом с нашей первой формулировкой еще одну.

Рыночная конкуренция, как мы видели, вытесняет процесс образования цены в зону, которая располагается между рыночными оценками предельных пар. Именно на этом была основана представленная нами выше формулировка нашего закона цены. Однако у этой зоны есть и другая характерная особенность. Мы обнаруживаем, что в ней количество товара, предлагаемого на продажу, совпадает с количеством товара, которое способно удовлетворить нужды покупателей. Если пользоваться традиционными клише, то можно сказать, что в этой зоне *спрос и предложение пребывают в состоянии количественного равновесия*. В случае, представленном в нашей таблице, имелся спрос на большее количество лошадей дешевле 210 гульденов, чем было предложено на продажу; по цене дороже 215 гульденов предлагалось к продаже больше лошадей, чем было желающих их купить. Только в той зоне, которую наш закон предельных пар обнаружил в пределах от 210 до 215 гульденов, было достигнуто положение, которое требуется для прекращения ценовой конкуренции, иначе говоря, только в этой зоне предложение лошадей совпадало со спросом на них.

Если мы хотим сформулировать закон цены, исходя из этой характерной особенности, то формулировка будет звучать так: *рыночная цена располагается в той зоне, где спрос и предложение находятся в количественном равновесии*. Эта формулировка, широкая известность которой началась еще в эпоху Джона Стюарта Милля, с точки зрения содержания так же верна, как та, которую мы изложили выше — это просто другой набор слов для обозначения одной и той же зоны. Несомненно, эта формулировка верна в том случае, если она сопровождается определенного рода комментарием. Я только что попытался указать на то, в чем должен в общих чертах состоять этот комментарий. Более подробный анализ я намерен предложить в следующей главе.



Глава III

ОТДЕЛЬНЫЕ ФАКТОРЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ЦЕНУ

В предыдущей главе мы выяснили, что цена располагается в пределах, которые устанавливаются посредством оценок предельных пар. Однако нам следует также проанализировать обстоятельства, которые определяют, на каком уровне — высоком или низком — находятся сами эти оценки.

К ответу на этот вопрос легко приступить. Совершенно очевидно, что и *количество* оценок, и *интенсивность* потребностей обеих сторон обмена оказывают решающее влияние на положение предельных пар. Я имею в виду следующее. Предельные пары будут располагаться на высоком уровне тогда, когда оценки покупателей высоки и относительно многочисленны, а оценки продавцов низки и их относительно немного. В этом случае небольшое количество низких оценок со стороны продавцов будет уравновешено частью более многочисленных высоких оценок со стороны покупателей; в результате среди покупателей останутся некоторые люди с высокими оценками, а среди продавцов — только такие люди, поэтому те представители обеих групп, которые в конце концов образуют предельные пары, неизбежно окажутся людьми с высокими оценками. По совершенно аналогичным причинам оценки будут низки тогда, когда высоких оценок покупателей будет относительно мало, а очень низких оценок продавцов — относительно много.

Если на основании только что сказанного выделить отдельные факторы, сочетание которых обеспечивает уровень, которого достигают предельные пары, то получим следующие четыре «детерминанта» цены:

1) *Количество потребностей, направленных на товар*. Традиционно это называют «экстенсивностью спроса».

2) *Оценки покупателей, выраженные в цифрах*. Это так называемая «интенсивность спроса».

3) *Количество товара на продажу*. Это называется «экстенсивностью предложения».

4) *Оценки продавцов, выраженные в цифрах*. Это так называемая «интенсивность предложения».

На этом этапе мы уже в состоянии полностью оценить значение одного обстоятельства, о котором я уже упоминал, но не останавливался на нем специально, потому что этого не требовалось. Я имею в виду, что

«оценки, выраженные в цифрах», не являются количественным выражением абсолютной величины субъективной ценности, которую данный товар имеет для того, кто делает оценку. Эти цифры носят *относительный характер* и являются результатом сравнения двух различных оценок — оценки товара и оценки обмениваемого блага (средства обмена). Вернемся к нашему схематическому примеру. Когда мы говорили, что один из покупателей оценивает лошадь в 200 гульденов, мы не утверждали ничего, что относилось бы к абсолютному значению, которое обладание лошадью имеет для благополучия этого покупателя; мы всего лишь описывали соотношение той ценности, которую имеет для него лошадь, и той ценности, которую имеют для него деньги, т.е. средство обмена. Мы говорили, что А ценит лошадь в 200 раз больше, чем он ценит один гульден. С точки зрения нашей текущей задачи, состоящей в том, чтобы выделить *элементарные* факторы, влияющие на определение цены, нам следует устранить сложные количественные факторы, которые представляют собой наши «оценки, выраженные в цифрах», и заменить их элементами, из которых они состоят. Таких элементов два. Первый — это абсолютная величина субъективной ценности блага с точки зрения человека, приписывающего ему эту ценность; второй — это соответствующая абсолютная величина субъективной ценности обмениваемого блага. Понятно, что совместное воздействие этих двух элементов приводит к тому, что при повышении абсолютной ценности товара и понижении ценности средства обмена цифровое значение оценки повышается, и наоборот.

Одно из обстоятельств, которое имплицитно содержится в этом утверждении, заслуживает по меньшей мере упоминания. Высокое численное значение оценки совсем не обязательно означает, что высоко оценивается товар. Оно может быть как следствием высокой оценки товара, так и следствием низкой оценки денег. И это приводит нас к следующему важному выводу. Конкурирующие покупатели с наибольшей способностью к обмену, приписывающие товару «максимальную оценку», — совсем не обязательно те люди, для благополучия которых этот товар имеет действительно максимальное значение. Наша компания покупателей частично состоит из людей, которые действительно остро нуждаются в данном товаре, а частично — из тех, кому товар не очень-то и нужен, но для кого деньги, т.е. средство обмена, имеют очень небольшую ценность. То же самое относится к покупателям. В этой группе конкурентами с максимальной способностью к обмену могут быть и те, кто может с легкостью обойтись без товара, с которым они собираются расстаться, и те, для которых товар имеет высокую ценность, просто еще большую потребность они

испытывают в деньгах, то есть в том благе, на которое товар обменивается¹.

Если в нашем списке факторов, определяющих цену, мы заменим сложный фактор численных оценок на его составляющие, то получим следующие шесть детерминантов цены:

- 1) *Количество потребностей, направленных на товар.*
- 2) *Абсолютная величина субъективной ценности товара для покупателей.*
- 3) *Абсолютная величина субъективной ценности средства обмена для покупателей.*
- 4) *Количество товара на продажу.*
- 5) *Абсолютная величина субъективной ценности товара для продавцов.*
- 6) *Абсолютная величина субъективной ценности средства обмена для продавцов.*

Теперь нужно снабдить этот список более или менее подробным комментарием. Это нужно отчасти для того, чтобы подробнее описать сами детерминанты, и отчасти, чтобы привлечь внимание к более отдаленным и более конкретным причинам, которые проявляются через их посредство. В то же время общей рамкой для всех детерминантов является теория субъективной ценности, которая, можно сказать, играет для них роль общего комментария. Теория субъективной ценности является необходимым основанием для теории цены. Нам нет необходимости повторять здесь то, что мы уже знаем, однако мы воспользуемся случаем, чтобы лучше понять процесс образования цены и подробнее проанализировать некоторые из его характерных особенностей.

Рассмотрим наши детерминанты по очереди.

1) *Количество потребностей, направленных на товар.* Почти все, что можно сказать об этом факторе, более или менее очевидно. Разумеется, на него влияют, с одной стороны, размеры рынка, а с другой — специфика потребности: является ли данный товар предметом общего и повседневного спроса и носит ли его потребление такой характер, при котором требуется наличие большого количества его экземпляров. Предметов одежды всегда требуется больше,

¹ Из этого вытекает ряд следствий, относящихся к известному спору о том, действительно ли, как часто утверждалось, формирование цены в условиях абсолютно свободной конкуренции приводит к максимальной пользе для общества в целом. Как я подробно обосновал в «Основах ценности хозяйственных благ», ответ — *нет*. (Böhm-Bawerk. Grundzüge der Theorie des wirtschaftlichen Güterwerts // Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik. (Joh. Conrad, Hrsg.) 13. Bd. S. 501ff.) [Бём-Баверк. Основы теории ценности хозяйственных благ // Бём-Баверк. Избранные труды о ценности, проценте и капитале. М.: Эксмо, 2008. С. 203 и сл.] См. об этом также: Wicksell. Über Wert, Kapital und Rente. Jena, 1893. S. 48ff.

чем грамматик санскрита; на хлеб и мясо, которые нужны каждый день, гораздо больше спрос, чем на перочинные ножи, которые служат годами.

Кроме того — и это единственное замечание в связи с данным фактором, которое представляет теоретический интерес, — не каждый человек, чья потребность порождает желание владеть каким-либо товаром, становится потенциальным покупателем. От него требуется не просто желание обладать товаром, но и еще и желание поменять обладание средством обмена на обладание товаром. А это желание, как мы знаем, возникает только при определенном соотношении между желанием приобрести товар и сдерживающим его желанием сохранить обмениваемое на него благо. Бесчисленное количество людей, нуждающихся в каком-то благе и желающих обладать им, тем не менее добровольно отказываются от выхода на рынок из-за того, что их оценка средства обмена в данных ценовых условиях настолько превышает их оценку товара, что с экономической точки зрения для них это с самого начала делает покупку бессмысленной. Список тех, кто желает приобрести товар, в некотором роде является предварительным списком, участники которого проходят через процедуру отсева, основанную на двух первых детерминантах цены: на оценке товара и на оценке средства обмена. Получившийся в итоге гораздо более короткий список, включающий тех, кто действительно собирается совершить покупку, затем в ходе конкуренции на рынке подвергается второй процедуре отбора. Итогом этого отбора становится еще более короткий список тех, кто действительно покупает товар.

Хотя присутствие тех, у кого изначально не было серьезных намерений совершить покупку, с самого начала не имеет никакого значения для установления цены, экономическая теория не должна пренебрегать их существованием, ведь они не отделены от потенциальных покупателей жестким барьером: обе группы все время смешиваются. Не следует забывать те факторы, благодаря которым мечта о покупке может перейти в разряд серьезного намерения: оценку товара, оценку соответствующего товару средства обмена и текущую рыночную ситуацию в аспекте цены. Три этих фактора чрезвычайно нестабильны, и незначительные изменения очень часто приводят к появлению на рынке массы новых покупателей. Многие из тех, кто приходит на биржу с намерением продать бумаги, превращаются из продавцов в покупателей, если у них возникает впечатление, что рынок благоволит «быкам»!

2) *Оценка товара покупателями.* Как нам уже известно, величина ценности в основном определяется предельной полезностью для покупателя блага, которое он намерен приобрести. Эта предельная

полезность, в свою очередь, зависит от соотношения потребности и ее удовлетворения или конкретно, с одной стороны, от количества и значимости потребностей, которые требуется удовлетворить, а с другой — от количества имеющихся в наличии экземпляров данного блага.

Однако на этом этапе возникает определенная путаница или по крайней мере *впечатление* путаницы. Я уже писал об этом выше, а сейчас нам предстоит разобраться в этом полностью¹. Рассматривая теорию субъективной ценности, мы сталкивались с многочисленными случаями, когда ценность блага определялась не его собственной предельной полезностью, а предельной полезностью благ другого вида, которые могли использоваться в качестве его заменителей. Одним из ярких примеров такого рода замещения является замещение посредством обмена.

Вспомним, что в одном из наших примеров я оценивал свое зимнее пальто, исходя из существования рынка пальто. В силу этого я не оценивал свое зимнее пальто в соответствии с той очень высокой предельной полезностью, которой оно обладает в качестве предмета, защищающего мое здоровье и жизнь. Вовсе нет. Но с учетом того, что я совершенно точно мог в любой момент купить другое за 80 гульденов, его ценность, или ценность той предельной полезности, которую могла предоставить мне его цена в 80 гульденов, для меня составляла как раз эти 80 гульденов². Не значит ли это, что теория субъективной ценности завела нас в логический круг? Сейчас мы объясняем рыночную цену через субъективные оценки двух сторон, участвующих в сделке; некоторое время назад мы объясняли субъективные оценки людей — по крайней мере в значительной части случаев — посредством рыночной цены. Это ли не круг?

Вовсе нет. Прежде всего оценка далеко не всегда делается на основании «издержек приобретения»; эти издержки играют роль только при определенных условиях. Кроме того, именно из-за отсутствия таких условий на рынке там оценки делаются не так. Давайте проиллюстрируем это на нашем примере.

Исходя из уверенности в том, что зимнее пальто можно купить за 80 гульденов, некто приписывает ему ценность в соответствии с этими гипотетическими издержками приобретения, а не в соответствии с его непосредственной предельной полезностью, которая может быть в 10 раз больше. Поступая таким образом, он основывает свою оценку на допущении, которое не становится реальностью, пока он не прихо-

¹ См с. 251 и сл., прим. на с. 318

² См. выше, с. 248 и сл. и 288 и сл.

дит на рынок. Вследствие этого его оценка является условной, гипотетической, и ее истинность зависит от истинности допущения, на котором она основана. Однако, несмотря на гипотетический характер, это вполне рациональная оценка; она уместна во многих экономических ситуациях, которые требуют от нас суждения о ценности чего-либо — *за единственным исключением*. Этим исключением является ситуация, в которой то или иное допущение реализуется на практике.

И ситуация на рынке — это именно такая ситуация¹: если моя цель — приобрести пальто, мои расчеты и мое поведение отличаются от ситуации, в которой у меня пальто уже есть. Я должен решить, сколько я могу потратить на пальто в самом худшем случае. Мир, в котором я измеряю интенсивность моей потребности в приобретении пальто, то, на какие жертвы я готов пойти ради его покупки и от чего отказаться, не *до*, а *после* его приобретения, — это сумасшедший дом. Иными словами, дело обстоит следующим образом. Когда я прихожу на рынок как потенциальный покупатель, я не могу руководствоваться оценкой, основанной на том, что пальто уже было приобретено мной по определенной цене. Вместо этого я должен использовать единственно разумную при данных обстоятельствах оценку, а именно — оценку, основанную на непосредственной предельной полезности. Я должен регулировать интенсивность и настойчивость своего покупательского поведения, взвешивая тот риск для моего благополучия, который возникнет в случае, если я не смогу купить пальто. И определяющее воздействие на мое поведение окажут такие факторы, как сохранение моего здоровья и жизни, то есть учет высокой непосредственной предельной полезности блага, к которому я стремлюсь.

Вероятно, ни один из тех, кто внимательно наблюдает за повседневной жизнью людей, не станет сомневаться, что именно так мы действительно рассуждаем и поступаем. Действительно, достаточно часто случается, что мы идем на рынок с уверенностью, что мы можем купить нужное нам благо по определенной цене, например зимнее пальто — за 80 гульденов. Но в своем поведении на рынке мы никогда

¹ Второй случай такого же типа возникает тогда, когда нам нужно решить, должна ли покупка зимнего пальто быть для нас приоритетом или же нам лучше использовать соответствующие средства на удовлетворение других потребностей. Было бы глупо с самого начала приписывать пальто меньшую значимость по сравнению с теми потребностями, которые остаются неудовлетворенными из-за него. Очевидно, что пальто может вытеснить эти потребности только в том случае, если оно имеет *большую* значимость, и именно за счет этой значимости. Именно она является решающим фактором в пользу пальто и против других потребностей. Кстати, с точки зрения логической структуры этот пример организован так же, как случай, который я подробно проанализировал в первой части экскурса VIII (наст. изд., с. 721 и сл.), к которому я и отсылаю читателя.

не руководствуемся этим заранее сформированным мнением о цене, и в особенности не считаем его *окончательным*. Если мы покупаем нужный нам товар по ожидаемой цене, то избегаем дальнейших испытаний¹. Но если мы не можем купить его по этой цене, то это не заставит разумного человека отказаться от намерения приобрести необходимое ему зимой пальто. Вместо этого он просто отбросит свои ожидания, которые, как оказалось, не соответствуют реальности, и будет размышлять о том, намерен ли он, с учетом своих личных обстоятельств, по-прежнему совершить эту покупку и на какую предельную цену он готов согласиться.

Ход его размышлений будет различаться в зависимости от того, может ли он купить нужную вещь только на одном рынке. Если это так, то он, разумеется, будет повышать свою «оферту» и, если это будет абсолютно необходимо, дойдет даже до уровня полной прямой предельной полезности, которую он рассчитывает извлечь из этого блага. Ведь если он не совершит покупку здесь и сейчас, то он вообще не приобретет этого блага и будет вынужден отказаться от всей его прямой предельной полезности. Тот, кто откажется от единственной возможности купить зимнее пальто, будет мерзнуть и, возможно, заболеет. С учетом этого он будет руководствоваться принципом «лучше обмен с маленькой выгодой, чем никакого» и скорее согласится на любую цену, которая не превышает прямой предельной полезности блага, чем откажется от покупки. В терминах нашей теории цены это можно сформулировать следующим образом. Он вносит вклад в определение цены, опираясь не на более низкую, косвенную предельную полезность, основанную на предположении о конкретной рыночной цене, а на более высокую прямую предельную полезность блага.

Разумеется, ситуация несколько меняется, если рынок, на который приходит потенциальный покупатель, не является единственным. В таком случае, даже если первый рынок обманул его ожидания относительно цены, он может питать надежды по поводу другого рынка. Эти надежды могут побудить его покинуть первый рынок, не осуществив своего намерения, чтобы не превышать ту цену, которую он рассчиты-

¹ Если быть абсолютно точными, в этот момент мы выясняем, приписывается ли желанному товару ценность, которая *выше* возможной цены покупки (а не то, приписывается ли ему *равная* этой цене ценность). Если бы мы приписывали желанному пальто всего лишь ценность, равную запрашиваемой за него цене, то у нас не было бы стимула изменить статус-кво; та минимальная выгода от обмена, которая способна заставить нас преодолеть апатию и заключить сделку, в этом случае отсутствовала бы. Мы оказались бы в ситуации, подробно описанной в экскурсе VIII (наст. изд., с. 721 и сл.); я сравниваю ее с положением буриданова осла: оказавшись между двух равно привлекательных вещей, он обречен на полную пассивность!

вал заплатить. В этом случае его поведение на первом рынке, естественно, находится под воздействием его гипотетической оценки. Но это относится только к его поведению на *первом* рынке, а не к его поведению *на рынке в целом*. Очевидно, что наш покупатель предпочтет увеличить свою конкурентную оферту до уровня прямой предельной полезности — лишь бы не уходить со второго (или с последнего, если рынков несколько) рынка с пустыми руками. Таким образом, влияние его гипотетической оценки может выражаться в том, что он уходит с одного частичного рынка на другой, но гипотетическая оценка не влияет на то, что какая-то часть рынка, если рассматривать его в целом, должна испытать на себе воздействие его оценки во всей ее полноте — той оценки, которая, если потребуется, может достигать уровня прямой предельной полезности. Такая оценка имеет точно такое же значение, как и любые надежды совершить покупку дешево, и так происходит, даже если эти чувства не выражаются в форме конкретной оценки. И указанная надежда может приводить (и действительно очень часто приводит) к конкретному результату, а именно к тому, что покупатель, которого не удовлетворяет цена в одном магазине, идет в другой. Но если и там его надежды окажутся тщетны, покупатель предпочтет согласиться на цену, более высокую, чем ожидавшаяся, отказу от покупки.

Это подводит нас к следующему выводу. Субъективные оценки, основанные на предположении, что гипотетически оцененное благо можно приобрести по конкретной цене, становятся для нас правилом поведения на том рынке, где, как мы надеемся, наши ожидания совпадут с реальностью. Но это правило в лучшем случае представляет собой лишь психологический ориентир, определяющий наше предварительное поведение, и никогда не выступает в качестве руководства к действию. В наших действиях мы руководствуемся учетом прямой предельной полезности блага. Итак, мы пришли к очень важному с точки зрения внутренней логичности и последовательности нашей теории заключению. Это заключение таково. В результате детального анализа тот детерминант цены, который я называю оценкой товара покупателем, оказывается фактором, который связан с первичной деятельностью потенциальных покупателей, делающих субъективные оценки, а не с результатом процесса определения цены. Соответственно он не является итогом рассуждений в круге.

Существует и другой довольно распространенный тип ситуаций, который обнаруживает сходство с только что обсуждавшимся. Это случай покупателя, который оценивает товар не по его потребительной ценности, а по его (субъективной) меновой ценности. Так всегда бывает, когда товар покупается для дальнейшей перепродажи. На-

пример, торговец зерном, покупающий пшеницу у фермера, или банкир, покупающий акции на фондовой бирже, оценивают их исключительно в соответствии с тем, что они получают за эти товары на другом рынке (с учетом транспортных и складских издержек). В сделках такого рода причинно-следственная цепочка детерминантов следующая. Прежде всего на рыночную цену влияет оценка посредником меновой ценности товара; эта оценка основана на предполагаемой рыночной цене на втором рынке; а эта цена, в свою очередь, основана на первоначальной оценке потенциальных покупателей на втором рынке. Таким образом, с помощью посредника оценки участников второго рынка, т.е. соотношение спроса и предложения на втором рынке, оказывают влияние на цену, которая устанавливается на первом рынке. Это не должно вызывать удивления. Ведь появление на рынке посредника является всего лишь формой, в которой спрос со стороны тех людей, которые физически являются участниками другого рынка, оказывает рациональное, с экономической точки зрения, воздействие на первый рынок. Роль посредника можно сравнить с ролью торгового агента, не получающего конкретных указаний. Он рассматривает спрос со стороны нескольких дюжин или сотен отсутствующих клиентов, прикидывает, на какую примерно цену они будут готовы согласиться в нынешних обстоятельствах, и затем, не ставя их в известность, однако исходя из их экономических нужд, совершает покупку по той максимальной цене, которую наметил. С точки зрения определения цены на конкретном рынке не имеет значения, купил ли 500 экземпляров какого-то товара по 40 гульденов за штуку один посредник, рассчитывая, на свой страх и риск, на клиентов на другом рынке, или же 500 клиентов прямо поручили ему купить для них эти 500 экземпляров по 40 гульденов. В обоих случаях имеется спрос на 500 экземпляров по 40 гульденов, физическим основанием для которого являются потребности 500 человек, которые не присутствуют на рынке непосредственно, но представлены на нем экономически. Единственное различие состоит в том, что в одном случае они знают, что представлены на рынке, и действуют от своего собственного имени, а в другом случае посредник, хотя и действует как их представитель, делает это, не ставя их в известность, на свой собственный страх и риск.

Итак, оценки меновой ценности, которые делают посредники, восходят как к конечным детерминатам к тем суждениям о потребительной ценности, которые делают их отсутствующие клиенты. А суждения отсутствующих клиентов о потребительной ценности, так же как суждения об этом покупателей, присутствующих на рынке физически, основаны на величине прямой предельной полезности. Таким образом,

случаи, связанные с меновой ценностью, никоим образом не ставят под сомнение наш предыдущий вывод о том, что, несмотря на разнообразие типов конкретных ситуаций, в конечном итоге все зависит от прямой предельной полезности, которой товар обладает для покупателя¹.

Теперь мы можем перейти к пункту номер

3) *Субъективная ценность обмениваемого товара (средства обмена) для покупателей*. Если, как в случае бартера, средством обмена какого-то товара является другой товар, то дела с оценкой обстоят так, как мы описали в пункте 2. Но средства обмена обычно имеют форму денег, а поскольку последние одинаково хорошо обслуживают все классы потребностей, то предельная полезность денег зависит не от соотношения потребности и ее удовлетворения для какого-либо отдельного класса потребностей, а от того, насколько участники обмена способны обеспечить все свои потребности. Как нам уже известно², субъективная ценность денег для бедных больше, чем для богатых. В то же время следует отметить, что в данном случае имеет значение не абсолютное богатство или абсолютный доход, а то, как они соотносятся с потребностями конкретных людей. Кроме этого, на субъективную ценность денег могут оказывать влияние некоторые специфические обстоятельства. Легкомыслие и мотовство снижают ценность денег, срочная необходимость платить по счетам делает звонкую монету дороже. Даже самый богатый коммерсант ограничит себя в удовольствии

¹ Ответ на упрек, будто бы наши рассуждения представляют собой логический круг, заключается в том, что субъективные оценки, основанные на предварительных предположениях относительно какой-то конкретной рыночной цены, — это не те оценки, от которых на практике зависит определение этой цены, и наоборот. Впечатление круга связано исключительно с повторением слов «субъективные оценки». Это может вводить в заблуждение, если не объяснить, что в данных двух случаях это выражение обозначает не одно и то же явление, а два разных конкретных явления, каждое из которых обозначается по названию категории, к которой оба этих явления принадлежат. Чтобы это было проще понять, прибегнем к аналогии. Представим себе парламентскую фракцию, в которой царит «партийная дисциплина»: на заседаниях парламента ее члены голосуют согласно решению, принятому большинством голосов на собрании фракции. В этом случае можно с равным правом утверждать и что решение фракции основано на голосовании ее членов, и что голосование членов фракции в парламенте основано на ее решении, — и в этом не будет никакого круга. Однако с помощью диалектических уловок можно представить дело так, что будет казаться, будто бы круг есть, если сказать, например: «Вы одновременно утверждаете и то, что решение фракции основано на голосовании ее членов, и то, что голосование членов основано на решении фракции». Но эта уловка помогает только до тех пор, пока не выясняется, что речь идет о двух разных голосованиях в двух различных случаях. Точно так же и определение рыночной цены зависит прежде всего от совокупности первичных субъективных оценок участников рынка — и тем самым это (предположительное или ожидаемое) определение становится основой для других субъективных оценок, которые возникают не на данном рынке, а в *других* случаях и служат ориентиром для наших действий.

² См. выше, с. 247.

ях, например, в приобретении дорогих живописных полотен, если ему надо срочно оплатить счета, а в кассе у него пусто¹.

Теперь перейдем к пункту номер

4) *Количество товара, предназначенного для продажи.* Чтобы наше описание было исчерпывающим, сначала мы должны вернуться к тому количеству, в котором данный товар вообще имеется на данном рынке, или к тому количеству, в котором он будет там иметься, поскольку нет ничего необычного в том, чтобы покупать товары, которых еще не существует, например зерно будущего урожая, или товары, которые будут поставлены после того, как их произведут. Если мы вернемся еще на одно звено причинно-следственной цепочки назад, то увидим, что количество товара, которое имеется на рынке, зависит от множества факторов. Это могут быть природные условия, например если речь идет о купле-продаже земли или о сделках с плодами земледелия, предложение которых зависит от урожая, общественные и юридические условия, например монополии, картели, объединения и т.п. Особенно широко распространен такой фактор, как величина производственных издержек, поскольку чем выше издержки, тем меньше то количество экземпляров данного товара, которое будет предложено для удовлетворения спроса, и наоборот. Это верно по ряду вполне понятных причин, которые, кстати, нам еще представится случай подробно рассмотреть. Как бы то ни было, если мы хотим установить, почему издержки оказывают свое общепризнанное влияние на цену благ, то отправной точкой является рассмотрение вопроса о том, что влияет на наличные запасы конкретного товара. Общее количество существующих единиц данного товара составляет первичное базовое предложение, которое может появиться на рынке. Какая его часть на самом деле появится на рынке, зависит от субъективной оценки товара и средства обмена теми, кто владеет ими, т.е. от наших пунктов 5 и 6, которые будут рассмотрены ниже. Однако сейчас мы можем сказать, что эта ситуация аналогична ситуации с количеством товара, которое желают приобрести потенциальные покупатели. Мы имеем в виду отсутствие барьера между той частью совокупного запаса, которую его владельцы рассматривают как товар, предназначенный для продажи, и той час-

¹ Чтобы обозначить этот детерминант цены, старая теория использовала применительно к потенциальным покупателям вместо выражения «субъективная оценка средства обмена (обмениваемого блага)» термин «платежеспособность». Вследствие выявленной нами взаимосвязи богатства и оценки денег в огромном большинстве случаев этот термин неуместен, иногда он просто неверен, и во всяком случае он слишком узок. См. более подробный анализ этого вопроса в: *Böhm-Bawerk. Grundzüge der Theorie des wirtschaftlichen Güterwerts // Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik. (Joh. Conrad, Hrsg.) 13. Bd. S. 527ff.* [*Бём-Баверк. Основы теории ценности хозяйственных благ // Бём-Баверк. Избранные труды о ценности, проценте и капитале. М.: Эксмо, 2008. С. 224 и сл.*].

тью, которую они не предназначают для продажи. Любое изменение в соотношении этих субъективных оценок или даже изменение предварительных ожиданий в отношении рыночной цены могут превратить некоторое количество благ, которое их собственники перед этим считали благами «не на продажу», в блага, которые выбрасывают на рынок, где они становятся частью «реального предложения».

Мы переходим к пункту номер

5) *Субъективная ценность товара для продавцов*. В общем случае ее определение происходит в соответствии с известным нам законом предельной полезности, но при этом очень часто имеет место одна весьма специфическая особенность. Дело в том, что в наше время большинство продаж осуществляют те, кто профессионально занимается продажей и производством товаров и располагает ими в таких количествах, что они не в состоянии были бы использовать их для личных нужд. Поэтому субъективная потребительная ценность¹ таких благ для этих людей очень близка к нулевой, так что их «численная оценка», главным элементом которой, как нам известно, является субъективная потребительная ценность, тоже падает практически до нуля. В итоге последний продавец на практике больше не оказывает того ограничивающего воздействия, которое в нашей теоретической формулировке приписывается его оценке. Таким образом, в жизни цена ограничена и определяется исключительно оценками покупателей. От товаров, которые уже произведены и, значит, имеются в таком количестве, которое превышает личные потребности их обладателей, необходимо избавиться. Чтобы обеспечить продажи, становится необходимо опустить цену до такого уровня, где все количество товаров, от которых нужно избавиться, найдет покупателей. При наличии 1000 единиц товара это будет цена, находящаяся чуть-чуть ниже оценки тысячного покупателя и чуть-чуть выше оценки тысяча первого. При обычных условиях производства и продажи спрос практически всегда поглотит все предлагаемое к продаже количество товара по цене, существенно превышающей минимальную потребительную ценность товара для продавца, что позволяет ему полностью покрыть издержки и получить прибыль. В то же время, если условия неблагоприятны, невозможность продать товар заставит продавца искать спрос значительно более низкого уровня, чтобы избавиться от товара; он может даже удовольствоваться ценами, которые приносят ему убыток по сравнению с его издержками производства. Но даже в случае продажи в убыток эти бросовые цены все равно превосходят субъективную потребительную ценность товара

¹ Если придерживаться логики, избранной в пункте 2, следует проводить аналогию с этой потребительной ценностью, а не с субъективной меновой ценностью.

для продавца. Даже на этом уровне его потребительская оценка не имеет значения для определения нижнего предела цены. Только когда цена падает практически до нуля, оценка продавца начинает выполнять свою функцию, лишая цену возможности действительно стать нулевой. Однако на практике этого почти никогда не случается, потому что конкуренция среди покупателей обычно приводит к тому, что снижение цены прекращается на каком-то более высоком уровне.

В результате закон цены применительно к крупным рынкам имеет гораздо более простую формулировку. В описанной выше ситуации из четырех оценок, которые являются «оценками двух предельных пар», оценки продавцов не имеют никакого значения¹. Более того, если покупателей очень много, то разница между численными оценками любых двух «соседних» покупателей обычно настолько мала, что расстояние между последним реальным покупателем и первым неудачливым покупателем превращается в точку. Поэтому применительно к рыночной экономике с ее масштабами можно сказать, что рыночная цена *определяется численной оценкой последнего покупателя*.

Мы завершаем пунктом номер

6) *Субъективная оценка обмениваемого блага (средства обмена) для продавцов*. То, что нужно сказать по этому поводу, очень похоже на то, о чем мы говорили в пункте 3 в связи с субъективной ценностью средства обмена для покупателей. И здесь тоже имеет смысл провести некоторые различия. Если обмен является бартерным, то первичное внимание обычно направлено на потребительную ценность, которой данное благо обмена обладает для хозяйства продавца. Однако в большинстве случаев средством обмена являются деньги, ценность которых с точки зрения продавца, который должен их получить, естественно, может быть исключительно *меновая ценность*. Как мы отметили на с. 258, субъективная меновая ценность блага всегда совпадает с цен-

¹ Это означает, что ни один из конкурирующих продавцов не покинет рынка *из-за того*, что рыночная цена, которую согласен уплатить «последний покупатель», меньше, чем субъективная оценка продавцом потребительной ценности своего товара. Конечно, есть множество продавцов, которые из тактических соображений покидают рынок в тот или иной конкретный день, но это поведение основано на спекулятивном ожидании того, что в один из следующих дней на рынке сложится более благоприятная ситуация. Однако производитель или продавец, действующий в условиях разделения труда, крайне редко позволяет вытеснить себя с рынка. Если посмотреть на судьбу товаров, производимых для рынка, то обычно они продаются вплоть до самой последней штуки. Рано или поздно все они продаются — по обычным ли ценам, с убытком или с молотка, если речь идет о продаже имущества банкрота, но продаются. Довольно редко и по причинам технического характера некоторые товары остаются нераспроданными, портятся и пропадают. И уж совсем в исключительных случаях товары остаются нераспроданными потому, что производитель, не получив предложения о покупке по цене, превышающей его субъективную оценку потребительной ценности товара, оставляет их у себя для личного использования.

ностью тех потребительских благ, которые на него обмениваются. Следовательно, она будет тем больше, чем больше потребительских благ можно на нее обменять и чем выше индивид оценивает предельную полезность потребительских благ, полученных в результате обмена. Соответственно она будет зависеть, с одной стороны, от объективной способности к обмену блага, подлежащего оценке (в данном случае денег), а с другой — от общего положения человека, производящего оценку, по отношению к потребностям и их удовлетворению. Последний фактор создает базу для одной особенности, о которой мы уже говорили, в частности при обсуждении пункта 3: как правило, для богатых деньги имеют меньшую субъективную ценность, чем для бедных.

В связи с пунктом 6 мы тоже видим, что это часто играет существенную роль, особенно в тех случаях, когда цена покупки, полученная продавцом, должна служить конкурентной цели, связанной с его хозяйством или частной жизнью. Возьмем, к примеру, картину, представляющую собой подлинное произведение искусства. Если ею владеет небогатый человек, то вполне возможно, что, даже отдавая должное ее художественным достоинствам, он будет склонен расстаться с ней в обмен на значительно меньшую сумму денег, чем это сделал бы миллионер. Так происходит потому, что для бедного человека потребительная ценность картины соответствует гораздо меньшей сумме, чем для миллионера. Кроме того, в связи с этим существует одна тонкость, о которой мы до сих пор не упоминали. Дело в том, что во многих случаях влияние разницы в уровне доходов уравнивается определенного рода компенсацией, т.к. этот фактор, так сказать, появляется в калькуляции с обеих сторон — и в графе доходов, и в графе расходов, — что приводит к его нейтрализации.

Это относится к сделкам, которые представляют собой часть регулярной деловой активности. Например, мы не сможем найти свидетельств того, что большее или меньшее богатство предпринимателя оказывает влияние на те цены, которые он платит, занимаясь своими обычными делами. В норме он будет производить свои расчеты в деньгах, сравнивая деньги, которые принесет ему продажа товара, с деньгами, которых ему стоит производство этого товара. Деньги, вырученные в результате продажи некоторого количества произведенного им товара, он использует не на расходы своего домохозяйства, а на то, чтобы продолжать вести дело. Предположим, что они используются на приобретение средств производства, необходимых для выпуска следующей партии товаров, предназначенных на продажу. Для определения цены совершенно не имеет значения, какой предельной полезностью будет обладать единица этих денег, высокой или низкой, даже если она будет использоваться для потребления, при условии что эти деньги не

используются в потребительских целях внутри его домохозяйства. Та (высокая или низкая) оценка, по которой эти деньги зачисляются в приход, всегда будет компенсироваться такой же (высокой или низкой) оценкой в момент, когда эти деньги списываются со счета. Здесь мы сталкиваемся с ситуацией, напоминающий пример с мелким фермером, который производит зерно в количестве, достаточном только для его собственных нужд. Для него рыночная цена на зерно не имеет значения. Точно так же, как фермеру безразлично, высоко или низко он оценивает зерно, которое производит для собственного потребления, поскольку приход и расход зерна уравнивают друг друга, предпринимателю безразлично, сколько денег он номинально получает и тратит, ведь на самом деле эти деньги просто проходят через его руки.

Таким образом, в тех многочисленных случаях, которые не связаны с обеспечением личных нужд экономического агента, субъективная меновая ценность денег не играет никакой роли в качестве детерминанта цены. Что касается объективной способности к обмену, которой обладают деньги, то она сохраняет свою функцию детерминанта и в этих случаях, как и во всех остальных. Ранее мы говорили, что субъективная меновая ценность блага всегда зависит, во-первых, от количества потребительских благ, на которые его можно обменять, во-вторых, от предельной полезности этого блага для экономического агента. В тех случаях, о которых мы только что говорили, второй фактор самоуничтожается, но первый продолжает действовать. Чем больше потребительских благ (под которыми в данном случае понимаются блага, необходимые для продолжения производства: труд, сырье, оборудование и т.п.) можно получить за единицу денег, тем меньше то количество денежных единиц, которое предприниматель будет согласен выручить при продаже своего товара, и наоборот. В этом состоит принцип, позволяющий экономической теории отвести законное место в структуре детерминантов цены известному эффекту, который оказывает на цену любое обесценение денег. В то же время этот принцип создает нишу для фактора «издержек», который я сознательно не включал в мой список общих детерминантов цены.

Наконец, если в ходе обычного цикла деловой активности возникают чрезвычайные обстоятельства и в результате доходы от продажи товаров расходуются на цели, лежащие вне пределов обычной деловой активности, и начинают играть роль различия в личных потребностях, то это вновь начинает воздействовать на определение цены, даже для продаж, носящих чисто деловой характер. К этой категории относится, в частности, следующее явление. Случается, что фабриканты или коммерсанты должны срочно уплатить крупные суммы денег. Иногда

они находятся на грани банкротства. В такие моменты они особенно высоко ценят средство обмена, деньги, и по этой причине вынуждены соглашаться на продажу своих товаров за очень небольшие суммы денег. В этом отчасти состоит объяснение тех исключительно низких цен, которые бывают при вынужденной распродаже товаров, а также резкого снижения цен во время кризиса¹.



¹ На съезде Союза социальной политики (*Verein für Sozialpolitik*) в 1909 г. Визер прочитал доклад под названием «Ценность денег и ее изменения» (*Wieser. Geldwert und seine Veränderungen // Schriften des Vereins für Sozialpolitik. 132. Bd. besonders S. 501 und 509*). Визер сделал ряд необыкновенно проницательных и точных замечаний по вопросу отказа от личных оценок в деловых расчетах. Легко заметить, что отказ от «личной оценки денег» может иметь место не только в сфере коммерческих *продаж*, но и в сфере коммерческих *покупок* с целью перепродажи — по тем же самым причинам. Если посредник желает купить товар с единственной целью выгодно перепродать его, то в стандартном случае его личная оценка денег, отразившись и в приходах, и в расходах, вследствие этого не окажет влияния на баланс. По этой причине я мог бы описать эту особенность в пункте 3 (субъективная ценность средства обмена для покупателей), но отложил ее анализ до пункта 6, поскольку там она находит гораздо более обширное и значимое применение. Ведь в сфере спроса решающее воздействие оказывают — прямо или косвенно — потребности индивида, связанные с потреблением, а в сфере предложения решающий фактор — это массовое производство для продажи на рынке в условиях разделения труда.

Глава IV

ЗАКОН ИЗДЕРЖЕК



Закон издержек» имеет глубокие корни и в экономической литературе, и в практической жизни, и точно так же, как мы столкнулись с ним, когда излагали теорию субъективной ценности, мы встречаемся с ним и в области теории цены. Этот закон сообщает нам, что рыночная цена благ, которые можно воспроизвести в любом необходимом количестве, в долгосрочной перспективе обычно устанавливается на уровне производственных издержек. Обычно в доказательство этого рассуждения приводят следующие совершенно разумные аргументы. Рыночную цену благ, которые можно воспроизвести в любом количестве, невозможно долго сдерживать на уровне, сильно превышающем издержки их производства, как и на уровне, сильно уступающем этим издержкам. Если в какой-то момент цена устанавливается значительно выше издержек, то производство данного товара оказывается чрезвычайно выгодным для предпринимателей. Это не только стимулирует их расширять свои процветающие производства, но и привлекает в эту отрасль новых предпринимателей. Количество данного продукта на рынке увеличивается, и цена, в соответствии с законом спроса и предложения, начинает падать. Наоборот, если в какой-то момент рыночная цена оказывается ниже издержек, то производство данного товара становится невыгодным и соответственно предприниматели либо сокращают производство, либо прекращают его. Это уменьшает предложение данного товара на рынке, что, в соответствии с законом спроса и предложения, неизбежно приводит к росту рыночной цены.

С законом издержек связано чудовищное количество теоретических тонкостей¹. С точки зрения наших целей мы имеем полное право ими пренебречь. Нас интересует исключительно вопрос о том, какое место занимает так хорошо проявивший себя на практике закон издержек в общей структуре теории цены. Противоречит ли он нашему закону предельных пар?

Нет, не противоречит. Наши предельные пары согласуются с ним — точно так же, как они согласуются с двумя основными принципами теории субъективной ценности. Первый из них гласит, что субъектив-

¹ К таким подробностям относятся вопросы о том, следует ли при расчете издержек вычислять издержки *производства* или *воспроизводства*, на какую норму издержек (максимальную, минимальную или какую-либо иную) следует ориентироваться, какие элементы включаются в издержки и т.д.

ная ценность определяется предельной полезностью, а второй — что эта ценность определяется издержками. Цепочка рассуждений, позволяющая преодолеть внешнее противоречие применительно к субъективной ценности, полностью аналогична той, которая относится к цене. Единственная разница в том, что теперь вводится элемент обмена и проблема переносится с уровня индивидуального хозяйства на уровень экономики общества. Ниже я попытаюсь описать взаимодействие цены, ценности и издержек как можно более кратко и четко. По моему мнению, понять эту взаимосвязь — примерно то же самое, что усвоить добрую половину экономической теории.

Определение ценности и цены исходит из *субъективных оценок готовых продуктов потребителями*. От них зависит спрос на продукты, и этот спрос с самого начала сравнивается с запасом готовых благ у производителей. Как мы видели, цену определяет пересечение оценок обеих групп или, иными словами, величина оценок «предельных пар». Цена определяется отдельно для каждого конкретного вида товара. Таким образом, цена на железные рельсы определяется соотношением спроса и предложения *рельсов*, а цена на железные гвозди — соотношением спроса и предложения *гвоздей*. Точно так же дело обстоит применительно ко всем остальным товарам, сырьем для производства которых служит железо: лопатам, плужным лемехам, молоткам, железному листу, чайникам, машинам и т.п.; их цена зависит от того соотношения спроса и предложения, которое сложилось применительно к данному конкретному виду продукта. Для максимальной ясности предположим, что потребности в разных изделиях из железа и их запасы сильно различаются и что в силу этого их цены первоначально тоже сильно различаются. Предположим также, что цена того количества товаров, для производства которого требуется конкретное количество сырья¹ — скажем, центнер железа, — находится в промежутке от *одного* гульдена для самого дешевого класса товаров до *десяти* за самый дорогой товар. Таковы цены рынка в данный момент. Вначале мы рассматриваем запасы готовой продукции, которые составляют предложение, в качестве постоянных. Однако они являются постоянными только в данный момент и становятся переменной величиной по мере того, как со временем происходит их увеличение в результате производства. Обратимся к производству. Чтобы изготовить готовые товары из железа, производителям необходимо сырье². В развитой экономике с разделением труда они должны покупать это сырье на рынке, где они представляют спрос. Что касается экстенсивности спро-

¹ Простоты ради я не учитываю вклад других комплементарных средств производства.

² По той же причине я не учитываю других факторов, необходимых для производства.

са, то, разумеется, каждый из фабрикантов захочет купить столько железа, сколько ему нужно для производства того количества товаров, которое он рассчитывает продать своим клиентам. А как обстоит дело с интенсивностью спроса? Разумеется, ни один фабрикант не заплатит за центнер железа больше, чем он может получить от него¹, продав свою продукцию клиентам. Однако в этих пределах он предпочтет, если потребуются, заплатить за него максимально высокую цену, а не останавливать фабрику из-за нехватки сырья. Таким образом, производитель, который может с выгодой для себя использовать купленное им на рынке по 10 гульденов за центнер железа, будет готов купить его даже по такой цене, но производитель, который может с выгодой для себя использовать сырье только при цене 8 гульденов за центнер, разумеется, будет готов заплатить за него максимум 8 гульденов, и т.д. Таким образом, участие каждого из производителей в рыночном спросе на железо зависит от его собственной оценки, которую он делает на основании рыночной цены своего собственного вида изделий из железа. (Разумеется, это распространяется и на ту часть рыночной цены готового товара, которая относится на счет железа в полном соответствии с законом комплементарных благ.)

Чтобы удовлетворить спрос, владельцы рудников и плавильных заводов обеспечивают предложение в виде собственных запасов железа. Как нам известно, оно достается конкурирующим покупателям с наибольшей способностью к обмену по цене, которая приблизительно совпадает с оценкой последнего из покупателей². Если предположить, что запасов железа, предлагаемых на рынке, достаточно для того, чтобы удовлетворить тех покупателей, чья оценка центнера железа располагается в пределах от 10 до 3 гульденов, то оценка последнего покупателя составит 3 гульдена: это и будет рыночная цена.

Проанализируем причинно-следственную цепочку, которая привела к установлению такой рыночной цены. Она, несомненно, ведет от ценности и цены *изделий из железа* к ценности и цене *железа* как компонента издержек, а не в обратном направлении. Первым звеном этой цепи является субъективная оценка изделий из железа потребителями.

¹ Нужно отметить, что мы по-прежнему не учитываем вклада других комплементарных средств производства, например труда, инструментов, топлива и т.п. В противном случае я должен был бы действовать согласно фундаментальными принципами, которые сам сформулировал выше (с. 261 и сл.): мне следовало бы приписать определенную часть ценности продукта каждому из оставшихся взаимодействующих благ и оставить железу только его собственную долю в общей ценности продукта. Тем не менее в этом случае я должен был бы констатировать, что соотношение ценности железа и приходящейся на него долей ценности готового продукта является таким же, как соотношение ценности железа и ценности готового продукта, о котором идет речь выше.

² Ср. выше, с. 272 и сл.

Она запускает весь процесс, помогая определить выраженные в деньгах оценки, которые позволяют потребителям стать участниками спроса на изделия из железа. Затем эти денежные оценки, следуя уже привычным для нас путем, определяют итоговую цену на рынке изделий из железа. Эта итоговая цена изделий, в свою очередь, указывает производителям на то, насколько высокой может быть их оценка (меновая) ценности железного сырья, и тем самым предоставляет им численную оценку, ориентируясь на которую они могут принять участие в конкуренции покупателей на рынке сырья. И только на этом этапе наконец возникает рыночная цена *железа*.

В этом проявляется действие и другого фундаментального принципа. *Перед нами еще один пример действия великого закона предельной полезности.* Благодаря ему имеющийся запас благ всегда находит применение в порядке убывания полезности, а ценность блага определяется последним из зависящих от него способов применения. В рамках отдельного домохозяйства наиболее выгодными способами использования блага оказываются те, которые обеспечивают удовлетворение наиболее интенсивных субъективных потребностей. Таким образом, цена, являющаяся плодом этих персональных обстоятельств, представляет собой чисто персональную, или индивидуальную, субъективную ценность. Однако в более широких рамках рынка речь идет уже не о прямой связи с индивидуальными субъективными ценностями, а о косвенном соотношении между ними и деньгами. Деньги выступают, так сказать, в качестве нейтрального общего знаменателя для несопоставимых в других аспектах потребностей и эмоций разных людей. Наиболее выгодными способами использования блага оказываются уже не те, которые обеспечивают самые интенсивные потребности, а те, которые имеют максимальную денежную оценку, иначе говоря, *те способы использования, которые лучше всего оплачиваются*¹. И ценность, возникающая в результате, — объективная меновая ценность. Именно это происходит в случае изделий из железа. Они переходят на разных рынках к тем покупателям, которые платят больше всех, и их рыночная ценность и цена определяются оценкой последнего покупателя. То же самое происходит в случае железного сырья, хотя и окольным путем. На рынке железа сырье продается тем производителям, которые платят больше, и его цену определяет оценка последнего произ-

¹ В «Основах теории ценности хозяйственных благ» я подробно проанализировал причины того, почему эти две категории, к сожалению, не совпадают, а также то, что из этого следует. (См.: Böhm-Bawerk. Grundzüge der Theorie des wirtschaftlichen Güterwerts // Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik. (Joh. Conrad, Hrsg.) 13. Bd. S. 510—513.) [Бём-Баверк. Основы теории ценности хозяйственных благ // Бём-Баверк. Избранные труды о ценности, проценте и капитале. М.: Эксмо, 2008. С. 217—220].)

водителя. Но производители в этом случае выступают исключительно как посредники: поскольку они передают железо тем потребителям, которые платят больше всех, то на самом деле запасы железа используются в *наиболее выгодных потребительских целях*, и рыночная цена железа как элемента издержек определяется *последней потребительской целью*, которую оно удовлетворяет, с помощью оценки последнего из производителей в роли покупателя. Не железо, на основании предварительно установленной цены на сырье, диктует цену изделий, которые из него делаются. Наоборот, цена железа устанавливается при участии цены изделий из него, и это соответствует великому закону предельной полезности, согласно которому имеющийся запас благ всегда используется наиболее выгодными способами и получает цену на основании оценок этих способов.

Из этого проистекает ряд следствий, которые и привели к появлению мнения о том, что издержки оказывают воздействие причинного характера на цену готовых продуктов. Ведь пока цена на различные изделия из железа колеблется в пределах от 10 до 1 гульдена при цене железа 3 гульдена, мы наблюдаем, что одно из требований экономического принципа остается невыполненным: запасы железа не используются с максимальной выгодой. С одной стороны, железо используется в целях, чья ценность составляет 1—2 гульдена, т.е. находится *ниже* уровня «последнего» способа использования, допустимого с экономической точки зрения. С другой стороны, не обеспечиваются железом многочисленные способы использования, оцениваемые выше 3 гульденов. Например, если рыночная цена какого-то изделия из железа продолжает находиться на уровне 10 гульденов, его смогут купить лишь те потребители, которые оценивают его не ниже 10 гульденов, в то время как потребители с неудовлетворенными потребностями в использовании железа по ценам 9 гульденов, 8 и так до 3 гульденов не смогут обеспечить свои нужды на рынке. Аналогично для изделий с рыночной ценой 8 гульденов будет существовать страта необеспеченного спроса на использование железа по цене от 7 до 3 гульденов и т.д. Такую ситуацию следует исправить. Обычно деловое чутье предпринимателей быстро обеспечивает те исправления, которых требует принцип экономической выгоды. С учетом стимула, возникающего в результате разницы между издержками и ценой, неизбежно будет увеличено производство тех изделий из железа, рыночная цена которых выше 3 гульденов. Этот рост производства будет продолжаться, пока все типы использования железа, чья полезность больше 3 гульденов, будут находить платежеспособный спрос. В итоге роста предложения изделий из железа та страта, к которой относится «последний» покупатель, будет опускаться все ниже и ниже. Это означает, что ры-

ночная цена будет опускаться до тех пор, пока наконец оценка последнего покупателя, и соответственно рыночная цена, не достигнет нормального уровня 3 гульденов. В то же время угроза понести убыток будет сдерживать любое использование железа в целях, оцениваемых ниже 3 гульденов, что приведет к приостановке или к прекращению производства таких изделий из железа, чья рыночная цена меньше 3 гульденов. Уменьшение предложения таких изделий вскоре приведет к росту их цены до 3 гульденов, что сделает эти товары доступными для любых покупателей, которых устраивает эта цена. Итак, цены всех изделий из железа снизились или повысились, чтобы встретиться на уровне 3 гульденов, который представляет собой «издержки». Но причина, по которой это происходит, разумеется, не в том, что железо как элемент издержек в состоянии навязать изделиям из железа цену, установленную независимо от них. Это происходит потому, что все участвующие в этом процессе продукты, и в том числе элемент издержек под названием «железо», подчиняются закону предельной полезности и один за другим находят себе наиболее выгодные виды использования, последний из которых и определяет цену для них всех¹.

Практика предоставляет изобилие ситуаций, иллюстрирующих этот принцип. Хорошо известно, что, когда начинается бурное развитие железнодорожной сети, это означает рост цены на рельсы и соответственно на железо. Например, возникшая в наше время потребность в медной проволоке для передачи электрического тока привела к повышению цены на медь. В этих случаях ясно, что сначала стали повышаться цены на конечные продукты, а оттуда это повышение распространилось на сырье. Но некоторые люди, в том числе наши читатели, могут возразить, что можно представить себе и такие случаи, когда изменение цен связано с сырьем. Например, предложение железа, о котором шла речь в нашем примере, не является постоянной величиной, оно может уменьшаться и увеличиваться в зависимости от того, что происходит в отрасли. Если предположить, что увеличение производства приводит к росту предложения, то цена на железо в этом случае упадет по причине, связанной с *самим железом*, и уже падение цены на железо приведет к падению цены на изделия из него. Не правда ли, спросят

¹ Вероятно, описанный мной процесс исправлений может повлиять на размер издержек, например в сторону их увеличения. Может случиться так, что для обеспечения пока не удовлетворенного спроса на изделия из железа по цене, которая даже больше 3 гульденов, с рынка нужно изъять так много железа, что предложение окажется больше не в состоянии обеспечивать спрос по 3 гульдена. Тогда, разумеется, увеличение конкуренции вытеснит с рынка этот спрос, рыночная цена установится выше 3 гульденов, а мы получим очередное доказательство того, что не «издержки» представляют собой фиксированную величину, к которой приспособливаются цены на товары, а как раз наоборот.

наши оппоненты, причинно-следственная цепочка ведет от издержек к цене?

Наши оппоненты ошибаются. Чтобы это показать, нам нужно всего лишь выяснить, где находится начало той причинно-следственной цепочки, середину которой мы только что описали. Предложение железа действительно является не постоянной величиной, а переменным результатом производства, которое может сократиться или увеличиться. Для производства железа нам требуются рудники и — если не вдаваться в подробности — прямой и косвенный труд. Рудники представляют собой постоянную величину и могут использоваться исключительно для производства железа. В то же время, несмотря на то что совокупный объем труда в данной экономике является постоянной величиной, которая зависит от численности населения в данный момент, объем труда, занятого в производстве железа, постоянной величиной не является. Труд представляет собой производительную силу, возможности применения которой многообразны, и за него конкурируют друг с другом все существующие в данной стране отрасли производства. Кто решает, в какой степени две первичные производительные силы, труд и земля, будут использованы для производства железа? И кто решает, какова ценность и цена единицы этих производительных сил?

Здесь в масштабе фундаментальных элементов всей экономики мы наблюдаем то, что мы уже видели в случае конечных и промежуточных продуктов. *Применение первичных производительных сил народа также происходит в порядке убывания максимальной выгоды, и эти производительные силы получают свою ценность и цену от их последнего возможного использования.* Они обладают априорной ценностью не в большей степени, чем любое другое благо, — вероятно, даже в меньшей — и обретают ценность только в результате их конкретного применения. Сколько стоит труд одного дня, 1 или 10 гульденов, зависит от цены продукта, который производит этот труд. В данном случае мы должны понимать «продукт» как тот «последний» наиболее дешевый продукт, для производства которого еще хватает достаточно квалифицированного труда после того, как все лучше оплачиваемые возможности его использования уже реализованы. Производство можно сравнить с большой насосной станцией. Каждой области спроса соответствует собственная всасывающая труба, связанная с общим резервуаром первичных производительных сил, которая пытается, конкурируя со всеми остальными областями спроса, отсосать из него то, что ей требуется. Давление различных областей спроса на производительные силы различно; оно тем больше, чем больше в данной области выгодных возможностей использо-

вания этих сил, или, в терминах обмена, чем выше их денежная оценка. Эти трубы, кроме того, устроены по-разному. Некоторые из них очень просты, другие разделены на отдельные секции, так что под давлением конкретной потребности на каждом из отрезков закачиваются те производительные силы, которые обеспечивают эту потребность. Теперь воспользуемся нашей аналогией по назначению. Те потребности, удовлетворение которых требует услуг со стороны людей, привлекают труд непосредственно, пропорционально вознаграждению, которое они предлагают. Однако те потребности, для удовлетворения которых требуются *натуральные блага*, сначала «отсасывают» их, устанавливая на них достаточно выгодную рыночную цену, которая должна привлечь производительные силы, необходимые для их производства. Иногда для этого нужно один или два этапа, иногда — двадцать или тридцать. В нашем примере существовала потребность в железе и готовность платить за него; за счет рыночной цены изделий из железа покупка железа была привлекательной; наконец, цена железа привлекала первичные производительные силы в производство железа. В случае других потребительских благ промежуточных шагов или, если воспользоваться нашей аналогией, секций трубы, может быть в два раза или в десять раз больше, однако принципиальное устройство этого процесса и — что для нас важнее всего — его результат остаются неизменными. Вне зависимости от того, много или мало промежуточных элементов, итоговый результат невозможно изменить ни в сторону увеличения, ни в сторону уменьшения, хотя его можно ускорить или замедлить. Однако в конце концов каждая потребность прямо или косвенно привлекает необходимые производительные силы в соответствии с силой притяжения, заключенной в ее «численной оценке». Многочисленные производительные силы, обслуживающие потребности богатых, существуют всегда, даже когда экономика в целом может страдать от дефицита благ и рабочей силы в других отраслях. Почему? Потому, что привлекательность той высокой денежной суммы, которую богатый человек способен предложить за удовлетворение своей потребности, всегда ощущается на всех этапах производственного процесса вплоть до резервуара исходных производительных сил.

Итак, давление любой потребности пропорционально силе, на которую указывает ее численная оценка. Тот уровень потребности, который может быть оплачен по высокой ставке, скажем, не ниже 10 гульденов за день труда, прямо или косвенно посвященного ее обеспечению, насытится довольно быстро. После этого будет происходить насыщение тех страт потребностей, где есть возможность и желание платить за день труда, посвященного удовлетворению со-

ответствующих потребностей, несколько меньше: 9 гульденов, 8, 7, 6 и т.д., скажем, до 5, 4, 3, 2 гульденов. Если на уровне 2 гульденов весь запас первичных производительных сил нашел себе применение, то из этого следуют две вещи. Во-первых, те потребности, которые не могут быть оплачены (или не будут оплачиваться) по ставке не ниже 2 гульденов за день посвященного им труда, останутся неудовлетворенными. Во-вторых, рыночная цена дня труда устанавливается на уровне 2 гульденов, то есть на уровне численной оценки последнего из тех, кто приобретает труд. Но если теперь мы предположим, что на рынке еще имеется неиспользованный труд, то это позволит обеспечить потребности еще более низкого уровня, например, те, которые предполагают вознаграждение лишь в 1 гульден за день труда. В этом случае рыночная цена приспособится к этой ситуации и установится на уровне всего 1 гульдена в день. И эта рыночная цена будет единой. Мы не будем наблюдать в одно и то же время в верхней страте потребностей уровень оплаты 10 гульденов, а в нижней — 1 гульден за один и тот же товар или работу; рыночная цена будет одинакова для всех покупателей.

Теперь у нас есть возможность рассеять сомнения, которые вызвал предыдущий пример. Предположим, что цена дня работы составляет 1 гульден, а цена центнера железа, на производство которого до сих пор уходило три дня, 3 гульдена. И вдруг происходит открытие богатейших месторождений железной руды или, скажем, чудесное усовершенствование процесса производства железа каким-нибудь изобретателем. В результате становится возможным произвести центнер железа за *два* дня. Что происходит в этом случае?

Пока на железо и изделия из него сохраняется старая цена 3 гульдена, во всей отрасли будут обеспечиваться только те потребности, удовлетворение которых может быть оплачено по цене 3 гульдена за продукт *двух* дней труда, т.е. 1,50 гульдена в день. В то же время во всех остальных отраслях производства и группах потребностей нужно будет по-прежнему обеспечивать тот уровень, на котором оплата составляет только *один* гульден в день. Однако бизнесмены всегда придерживаются принципа рационального экономического поведения, потому что он обеспечивает им возможности для получения выгоды. В соответствии с этим принципом неизбежно начнут использоваться те ранее не использованные возможности, которые предполагают компенсацию за день труда, *превышающую* 1 гульден, и следовательно, в производство железа будет вложено больше производительных сил, что приведет к росту предложения железа и изделий из него. Это будет продолжаться до того момента, пока и в железной отрасли, и в целом удовлетворение потребностей не достигнет той страты, где возможное

вознаграждение за день работы не превышает 1 гульдена, и соответственно готовность платить за центнер железа, производство которого требует двух дней труда, не превышает уровня 2 гульденов. Естественно, в этом случае цены железа и изделий из него¹ параллельно падают до 2 гульденов. Все это происходит в полном соответствии с нашим законом предельной полезности и нисколько его не нарушает. Таким образом, правильно понимаемый закон издержек является лишь специфическим способом выражения закона предельной полезности для специальной группы явлений.

На практике невозможно, чтобы производственный процесс происходил абсолютно идеально, вне пространственно-временных ограничений, без всяких проблем, в условиях, когда будущие потребности известны заранее, не сталкиваясь с помехами и неувязками, касающимися спроса, предложения и техники производства. Но если бы совершенство было возможно, то первичные производительные силы были бы с идеальной математической точностью вложены в наиболее выгодные варианты их использования, и тогда закон издержек был бы идеально и совершенно точен в любом смысле этого слова. Все группы комплементарных благ (которые являются источником для какого-либо потребительского блага) на всех этапах процесса производства обладали бы одинаковой ценностью и ценой. Цены потребительских благ совпадали бы с издержками их производства, и так было бы на каждой стадии вплоть до самой последней: стадии первичных производительных сил, которые являются источником всех благ. Однако два фактора возмущают эту идеальную симметрию.

Один из них я хотел бы обобщенно обозначить как «препятствие трения». Почти всегда быстрому использованию первичных производительных сил с наибольшей возможной в данный момент выгодой что-нибудь препятствует. Эти препятствия могут быть маленькими или большими, кратковременными или длительными, но результатом всегда является определенное неравенство или асимметрия в обеспечении потребностей, с одной стороны, и в ценах — с другой. Частично это проявляется в том, что в отдельных областях потребности обеспечиваются лучше, чем в других. Изделий из шерсти, например, может быть столько, что удовлетворяются даже те потребности, которые расположены на шкале настолько низко, что предлагают (кос-

¹ Не следует забывать, что в целях упрощения мы не учитываем вклад других комплементарных благ в производство изделий из железа. Допустим, мы решили это сделать и предположили, что для превращения железа в изделие из железа требуется два дополнительных дня прямого или косвенного труда. В этом случае цена железа, равная 2 гульденам, будет соответствовать *цене изделия*, равной 4 гульденам, из которых доля 2 гульдена, согласно закону комплементарных благ, будет приходиться на железо как на средство производства.

венно) за день труда вознаграждение лишь в 0,95 гульдена; в то же самое время ситуация с изделиями из меди может быть такой, что промышленность не в состоянии удовлетворить тот спрос, который предполагает плату за день труда ниже 1,50 гульдена. Асимметрия может проявляться и в тех классах благ, которые представляют собой средства производства и последовательно трансформируются, переходя из одного класса в другой, чтобы в конце концов стать потребительскими благами. В этом случае асимметрия выражается в том, что эти классы на разных стадиях производственного процесса оцениваются неодинаково. Поток средств производства на разных этапах своего движения к конечной стадии, где средства производства становятся потребительскими благами, имеет различную ширину. По той или иной причине в некоторых местах этот поток перегораживают плотины, и он разливается, а в других — сужается. В силу этого возникают асимметричные ценовые отклонения, такие как разница цен на более ранних и на более поздних стадиях производства; в таких случаях обычно говорят, что цена продукта (или промежуточного продукта) отклоняется от издержек. Так, в нашем примере с железом происходит нечто, в результате чего его производство резко дешевеет и его цена падает с 3 до 2 гульденов. В итоге сначала увеличивается производство железа и от этого снижается цена на чугун, хотя цены на *изделия* из железа в течение некоторого времени сохраняются на уровне, который превышает издержки. Но постепенно расширение предложения охватывает и последующие этапы производства, начиная с сырья и заканчивая производством готовой продукции, цену которой оно снижает до тех же 2 гульденов, тем самым восстанавливая утраченную симметрию между ценой и издержками.

На практике число подобных «препятствий трения» бесконечно. Нет такого момента во времени и такой отрасли, которые могли бы похвалиться их отсутствием. Именно поэтому, что общеизвестно, закон издержек представляет собой приблизительный закон с огромным числом исключений. Эти бесчисленные значительные и незначительные исключения являются непрерывным источником, из которого бьет неиссякаемый поток предпринимательской прибыли, — а также предпринимательских убытков.

Второй возмущающий спокойствие фактор это *течение времени*, те недели, месяцы и годы, которые должны пройти между вложением первичных производительных сил и получением готовых потребительских благ. Разница во времени не только оказывает глубокое воздействие на то, как мы оцениваем товары: она регулярно приводит к различиям между ценностью групп средств производства, которые располагаются на разных стадиях производственного процесса, участниками которо-

го все они являются. И эту нормальную разницу необходимо отличать от тех асимметричных отклонений, которые вызваны силой трения. Именно этот второй фактор приводит к возникновению *процента на капитал*. Нашей следующей задачей будет соединить теорию процента на капитал с нашими общими построениями в области теории ценности и цены¹.



¹ Я обращаюсь к друзьям экономической теории с просьбой считать комментарием к этой главе мои гораздо более подробные замечания, изложенные в статье «Der letzter Mastab des Güterwerts» (Zeitschrift für Volkswirtschaft, Sozialpolitik und Verwaltung. III. Bd. 1894). Она была опубликована по-английски под названием «The Ultimate Standard of Value» в Annals of the American Academy of Political and Social Science. Vol. V. No. 2. Я хотел бы обратить особое внимание читателей на главу 2, посвященную различным значениям слова «издержки», а также на главу 6 («О чем на самом деле говорится в законе издержек. Заключительные выводы»). Здесь я ограничился изложением моих собственных взглядов; там я изложил также доводы и соображения, вызванные тем, что среди экономистов существуют иные толкования «закона издержек», отличающиеся от моего и противоположные ему. Также я хотел бы напомнить читателю о статьях, написанных мной в ходе полемики с Дитцелем, которые были опубликованы в Conrad's *Jahrbücher*. Мои статьи назывались «Zwischenwort zur Werttheorie» (Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik. (Joh. Conrad, Hrsg.) Neue Folge. 21. Bd. 1890) и «Wert, Kosten und Grenznutzen» (Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik. (Joh. Conrad, Hrsg.) 3. Folge. 3. Bd. 1892). Наконец, я желал бы отослать читателей к экскурсу VII (наст. изд., с. 689—720 и сл.). Хотя обсуждаемые в нем вопросы и относятся к теории субъективной ценности, там тем не менее содержатся важные замечания о месте издержек в теории цены.

КНИГА IV



ПРОЦЕНТ



Глава I

НАСТОЯЩЕЕ И БУДУЩЕЕ В ЭКОНОМИКЕ

Введение

Как общее правило, блага в настоящем стоят больше, чем будущие блага того же качества и в том же количестве. Это утверждение представляет собой сущность и ядро той теории процента, которую я намерен изложить. Через него проходят все нити, позволяющие объяснить феномен процента, оно представляет собой внутренний и внешний фокус всех задач нашей теоретической работы. Отчасти это объяснение направлено на доказательство истинности самого этого утверждения, а отчасти — на то, чтобы показать, как из того, что настоящие блага превосходят по ценности будущие блага, естественно и неизбежно следуют все разнообразные формы, в которых проявляется феномен процента. С этой целью я начну с общего обзора темы, которая, как это ни странно, до сих пор¹ привлекала на удивление мало внимания исследователей, несмотря на ее безусловно важное значение. Эта тема — соотношение настоящего и будущего в экономической жизни людей².

¹ Написано в 1888 г.

² Исследование места этой темы в истории экономической теории, вероятно, должно начинаться с Адама Смита, который противопоставлял «удовольствие в настоящем» «будущей выгоде» (т. II, гл. 1). Я хотел бы заметить в скобках, что исторический обзор не входит в мои намерения. Разумеется, у Сисмонди (*Sismondi. De la richesse commerciale*. 1803), Чернуски (*Cernuschi. Mécanique de L'échange*. 1865) и Лексиса (*Lexis im Jahrbuch für Gesetzgebung, Verwaltung und Volkswirtschaft im deutschen Reich*. (Schmoller, Hrgs.) 19. Bd. S. 332) можно найти отрывочные замечания на эту тему, пропавшие втуне и оставшиеся в то время практически незамеченными. Некоторые более существенные и продуктивные мысли высказал Сениор (*Senior. Political Economy*. 3rd ed. P. 58ff.), чьи идеи вращались вокруг модных слов «воздержание» и «капитал». Кроме того, Карл Менгер изложил свои мысли по этому поводу в: *Menger. Grundsätze der Volkswirtschaftslehre*. Wien, 1871. S. 127ff. [Менгер. Основания политической экономики // Менгер К. Избранное. М.: ИД «Территория будущего», 2005. С. 163 и сл.] Вероятно, первым, кто подробно рассмотрел эту тему, был Рэй (*Rae. Statement of Some New Principles*. Boston, 1834). Однако первым из исследователей, которому удалось добиться некоторых успехов, стал Джевонс (*Jevons. Theory of Political Economy*. 1871. 2nd ed. 1879), поскольку глубоко самобытная работа Рэя не была замечена современниками и не оказала на них влияния. Она была открыта заново после того, как изложенные в ней идеи получили признание других исследователей. Я отсылаю читателя к главе, посвященной Рэю, в моей книге «Geschichte und Kritik der Kapitalzinstheorien» (S. 208ff.) [Бём-Баверк. Избранные труды о ценности, проценте и капитале. М.: Эксмо, 2008. С. 560 и сл.]. Изыскания Джевонса чрезвычайно интересны и вдохновляющи, но материал, который он использует, отрывочен. Собственно, вряд ли могло быть иначе, поскольку речь шла о первопроходческом исследовании в области, которой до него практически никто не занимался. В работе Джевонса содержатся некоторые ошибки, некоторые противоречия и, в особенности, некоторые существенные пробелы. Гениальность ►

Мы живем в настоящем, но наше будущее нам не безразлично. Наши разумные желания направлены на стабильное благополучие, которое должно существовать в настоящем и продолжаться в будущем. Когда мы выбираем в качестве отдаленной цели нашего экономического поведения обеспечение не только нашего текущего благополучия, но и нашего благополучия *в будущем*, это всего лишь логическое следствие из этого носящего общий характер жизненного правила. Собственно говоря, в наших хозяйственных заботах будущее занимает очень большое место — гораздо более важное, чем принято считать. То что мы лишь в незначительной мере хозяйствуем ради настоящего и в гораздо более значительной — ради будущего, это банальная истина, однако мы редко осознаем то колоссальное значение, которое она имеет.

Продолжение сноски со стр. 391.

Джевонса состоит в том, что ему удалось показать перспективность нового круга идей, однако он не объяснил, в чем конкретно она состоит. По стопам Джевонса вскоре последовали Лаунгардт (*Launhardt. Mathematische Begründung der Volkswirtschaftslehre.* 1885) и Эмиль Сакс (*Sax. Grundlegung der theoretischen Staatswirtschaft.* 1887. S. 178f., 313ff.), которым не удалось превзойти учителя. Перед этим Г. Гросс призвал более полно учитывать в экономической теории фактор времени (*Gross. Die Zeit in der Volkswirtschaft // Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft.* 1883. S. 126ff.). Однако в работах Джевонса и моих собственных этот фактор был подробно рассмотрен еще до призывов Гросса. В связи с моими собственными текстами должен сказать, что я пришел к своим идеям совершенно независимо и от Джевонса, и от его последователей. Я познакомился с работами Джевонса в 1883 г., незадолго до того, как была опубликована моя книга «История и критика теорий процента». Этому знакомству я обязан моим желанием включить современные английские работы по теории процента в обзор литературы, сделанный мной в этой книге. Основные черты моей собственной теории капитала сложились уже в 1876 г., когда я изложил их в неопубликованной юношеской работе. В моих более поздних опубликованных текстах рассыпаны многочисленные ясные, хотя и сдержанные, замечания, выражающие мои фундаментальные взгляды. В качестве примера можно привести то, что я писал о потреблении в ходе использования [износе] в «*Rechte und Verhältnisse vom Standpunkte der volkswirtschaftlichen Güterlehre*» (1881. S. 68, Note 6); ср. с тем, что названо «третьим основным случаем» в главе II настоящей книги. Другой пример — мои замечания (*Ibid.* S. 76ff.) о расчете будущей полезности (в частности, с. 109f., 115 прим. 11, 152f.). В первом издании «*Geschichte und Kritik der Kapitalzinstheorien*» см. другие примеры на с. 306 и сл., 323 и сл., 393 и сл., 409 и сл., и особенно на с. 495, где я изложил программу моей положительной теории и объявил, что мое объяснение процента будет связано с воздействием *времени* на то, как люди оценивают блага. Я сознательно ограничивал себя такого рода намеками, поскольку не хотел, чтобы о моей теории судили до тех пор, пока она не будет полностью разработана и подробно изложена. Мои идеи должны были предстать перед публикой в виде гармоничного целого, включенного в развитую систему фундаментальных принципов экономической теории. В течение 10 лет я занимался созданием фундамента моей теории, сначала полностью разработав теорию благ (1881), потом — критику теорий капитала (1884) и теорию ценности (1886). Я предпочел не гнаться за первенством и не стал излагать в печати идеи, пусть оригинальные, но не достигшие полной зрелости, хотя я легко мог бы выступить с ними на десять лет раньше. Следует добавить, что хотя в отдельных пунктах моя теория согласуется с теорией Джевонса, по сути они глубоко различны. На самом деле в самых главных чертах, например в том, что касается объяснения процента, они имеют мало общего.

«Хозяйствовать ради будущего»: давайте проясним, что это значит. Это значит, что в настоящем мы заботимся о том, чтобы в будущем у нас были в распоряжении средства для удовлетворения тех потребностей, которые возникнут только через некоторое время. Можно сформулировать это по-другому. Побуждаемые чувствами удовольствия и страдания, которые мы будем испытывать в реальности когда-нибудь в будущем, мы позволяем себе уже сейчас заняться подготовкой благ или услуг, которые также проявят свою полезность для нас лишь в будущем. Но как это возможно, чтобы чувства, которых мы *еще не* испытываем и, следовательно, *не* испытываем реально, могут служить стимулами, побуждающими нас к действию?

На этот вопрос непросто дать полностью удовлетворительный ответ, и, безусловно, такого ответа не нашли пока даже профессиональные психологи. Однако тем не менее существуют некоторые фундаментальные факты, на которые мы должны опираться в поисках ответа, и мне кажется, что эти факты достаточно хорошо подтверждены эмпирически, чтобы мы могли их использовать¹. Вряд ли можно утверждать, что, как любили предполагать некоторые наши психологи и экономисты старшего поколения, мы обладаем, в буквальном смысле, даром *заранее ощущать* те эмоции, которые будем испытывать в будущем. Однако можно с уверенностью сказать, что мы обладаем другим даром: способностью *заранее представить их себе*. Мы либо один или несколько раз уже испытывали ту потребность, с которой мы ожидаем столкнуться в будущем, и в этом случае у нас есть вполне адекватное воспоминание о ней, либо уже испытывали потребности и эмоции, в какой-то степени похожие на те чувства, которые мы рассчитываем испытать в будущем, и в таком случае мы создаем на основании этих похожих воспоминаний какое-то более или менее адекватное воображаемое представление. Воспоминания или воображаемые представления такого рода предоставляют нам основание для наших эконо-

¹ До некоторой степени верно относительно психологического фундамента ценности вообще и в очень высокой степени верно относительно психологического фундамента *экономической* ценности то, что ни в том, ни в другом случае психологи не дали такого определения ценности, которое экономисты могли бы взять и непосредственно использовать. В результате экономисты столкнулись с необходимостью самостоятельно проанализировать эмпирические основания ценности и попытаться прийти к каким-то выводам. Возможно, преимущество экономиста состоит в том, что логика экономических явлений ценности вынуждает его исследовать и учитывать микроскопические подробности, которые психолог, с его более общими целями и более широкими взглядами, вполне мог бы упустить из виду. Так же как в более ранних изданиях этой книги, в этом издании я ограничиваюсь изложением в виде ряда простых утверждений того, что представляется мне эмпирически подтвержденным. Однако в экскурсе VI (наст. изд., с. 684—688) я намерен предложить объяснение и обоснование тех моих мнений, которых не разделяют другие экономисты; это позволит читателю более четко осознать границу того, что неопровержимо, и того, что проблематично.

мических расчетов и решений. Здесь многим захочется воскликнуть: «Смутное и обманчивое основание!» Безусловно. Однако это именно то основание, которым мы пользуемся практически всегда. Лишь в совершенно исключительных случаях мы исходим в наших экономических решениях или в оценке какого-то блага из каких-то неприятных ощущений, которые мы непосредственно испытываем в этот момент. Одна из особенностей здорового и цивилизованного хозяйствования как раз и состоит в том, чтобы заранее обеспечивать потребности и заботиться о том, чтобы страдания, которые возникли бы в случае невозможности удовлетворить их, никогда не стали реальностью. Мы приступаем к приготовлению обеда до того, как нас охватит острый голод, мы не откладываем возведения дамбы до тех пор, пока не начнется наводнение, и не начинаем требовать постройки пожарной каланчи после того, как дом загорелся. В тот момент, когда мы принимаем экономическое решение, потребность, об удовлетворении которой идет речь, почти всегда относится к будущему, и даже если это совсем близкое будущее, эта потребность пробуждает в нас воображаемую эмоцию, а не такую, которую мы испытываем непосредственно в этот момент. Как много среди нас таких, кто ни разу за всю жизнь не ощущал всей силы потребностей, заставляющих нас ценить блага, которыми мы пользуемся в повседневной жизни! Как много богатых людей, которые знают об истинных муках голода лишь понаслышке!

При этом ясно как день, что у нас имеются все основания быть благодарными судьбе за дар воображения, вне зависимости от того, что оно может в каких-то отдельных случаях обманывать нас или вводить в заблуждение. Если бы у нас не было этого дара, мы, естественно, были бы не в состоянии обеспечивать заранее будущие потребности, которых мы не ощущали бы в данный момент и не могли бы себе вообразить. В этом случае мы начинали бы действовать, предпринимая запоздалые и бесплодные чрезвычайные меры, лишь непосредственно в момент появления потребностей, и кое-как перебивались бы со дня на день, ведя жалкое существование в нищете, более ужасной, чем та, в которой пребывают самые бедные из дикарей.

Но для хозяйствования недостаточно просто думать о всех тех потребностях, которые следует обеспечивать. Ведь экономическая деятельность как таковая возникает из количественного несоответствия средств удовлетворения потребностей самим потребностям, и, следовательно, она всегда требует от нас постоянно делать выбор, отделяя те цели, которые могут и должны обеспечиваться, от тех, на удовлетворение которых средств не хватает. Такой отбор, разумеется, основан на сравнении потребностей по степени важности и настоятельности, т.е. по интенсивности чувства удовольствия или неудовольствия, которое связано

с удовлетворением или отсутствием удовлетворения потребности. Однако в момент принятия экономического решения мы довольно редко переживаем именно чувства, связанные с *той конкретной потребностью*, которой оно касается. Насколько же менее вероятно то, что мы в тот или иной конкретный момент будем испытывать *все* те чувства удовольствия и страдания, из которых мы должны выбрать, прежде чем принять решение о том, как их достичь или предотвратить! В своих сравнениях мы почти всегда — в какой-то степени и очень часто — вынуждены целиком и полностью опираться на воображаемые представления о наших чувствах, относящихся к будущему. Из этого вытекает одно следствие, которое я хотел бы особенно подчеркнуть. *Эти воображаемые будущие чувства можно сравнивать между собой.* Действительно, их можно сравнивать не только с теми чувствами, которые мы испытываем в данный момент, но и друг с другом; кроме того, возможность сравнения не зависит от того, к одному или к разным периодам времени в будущем они относятся. У меня есть возможность выбирать не только между удовольствием, которое кажется мне желанным в данный момент, и другим, которое отстоит от него на неделю, но и — в равной степени — между двумя удовольствиями, от которых меня отделяет неделя, и, наконец, между двумя удовольствиями, от одного из которых меня отделяет неделя, а от другого — восемь месяцев или восемь лет.

То что мы извлекаем из наших будущих чувств мотивы для наших действий в настоящем, это *один* из аспектов нашего отношения к будущему. Второй аспект сводится к тому, что посредством наших действий в настоящем мы создаем блага и услуги¹, которые можно будет использовать в будущем. Анализ комплексов благ, из которых состоит наше богатство, показывает, что капитальными благами, или «промежуточными и/или будущими благами»², следует называть гораздо большую

¹ О понятии «услуг» см.: Böhm-Bawerk E. Geschichte und Kritik der Kapitalzinstheorien. 2. Aufl. Innsbruck, 1900. S. 269 und 4. Aufl. Jena, 1921. S. 203ff. [Бём-Баверк О. Избранные труды о ценности, проценте и капитале. М.: Эксмо, 2008. С. 481 и сл.]

² Начиная с этого момента мы будем часто употреблять выражения *Zukunftsgüter* и *Zukunftsware*. К сожалению, они не поддаются точному переводу на другие языки. В английском чаще всего употребляют *future goods*, а во французском — *biens futurs* (и то и другое означает «будущие блага»), однако в буквальном значении эти выражения применимы лишь к тем благам, которых еще не существует физически. В силу этого в переводе не передается, что мое выражение *Zukunftsware* предназначено также для обозначения благ, которые физически существуют в настоящем, но принадлежат к высшим или отдаленным порядкам. Несмотря на то что я ввел эти термины специально для того, чтобы *охватить* этот класс благ, многие иностранные экономисты неправильно их поняли. Профессор Смарт, которому я бесконечно благодарен за великолепный перевод моей книги [имеется в виду первое английское издание. — Науч. ред.] сделал все, что было его в силах, чтобы предотвратить недопонимание в этом вопросе. На с. 242 «Positive Theory of Capital» (London: Macmillan and Co., 1891) он добавляет: «...то, что мы, за неимением лучшего, будем называть „будущими благами“ [*future goods*]» и в скобках указывает оригинальный немецкий термин *Zukunftsgüter*.

часть наших благ, чем принято считать. Все без исключения производственные блага в аспекте их полной полезности относятся к будущему. Только малая часть услуг потребительских благ длительного пользования расходуется в настоящем; так же, как и в случае с капитальными благами, большая часть их используется в будущем. Например, если взять жилище, которое можно использовать в течение сотни лет, то лишь бесконечно малая часть его услуг потребляется «сегодня» и очень небольшая часть — за то время, которое носит название «этот год», а в основном его услуги относятся к отдаленному будущему. Даже такие скоропортящиеся блага, как еда, питье, топливо и освещение, которые мы держим наготове у себя дома в целях немедленного потребления, лишь отчасти служат сиюминутным потребностям, по большей части ожидая использования в некоем, пусть и не отдаленном, будущем. Подобно тому, как человеческие мотивы в основном определяются будущими эмоциями, «будущие» блага составляют основную часть нашего запаса благ.

Теперь нам нужно принять во внимание другую повторяющуюся особенность. Подобно тому, как будущие чувства, вне зависимости от того, к какому именно времени они относятся, можно сравнивать между собой и с чувствами, испытываемыми в настоящий момент, так и «будущие блага» можно сравнивать друг с другом и с настоящими благами. Мы вполне можем сравнивать ценность букета камелий, которым мы наслаждаемся в данный момент, с ценностью билета на концерт, который состоится через неделю, или с ценностью розового куста, который вырастет будущим летом. На самом деле мы можем даже поменять одно из этих благ на другое. Не имеет значения также и то, имеется ли уже в нашем распоряжении в готовом виде то «будущее и/или промежуточное благо», которое мы сравниваем или обмениваем, или же оно физически представлено производственными благами, из которых будет произведено, или же, наконец, оно является «будущим благом» в наиболее узком и буквальном значении этого выражения. Таким образом, мы обмениваем деньги, имеющиеся в настоящем, не только на настоящее благо «хлеб», готовое для потребления, но также и на настоящее производственное благо «мука», в котором содержится будущее благо «хлеб». Точно так же мы используем деньги как настоящее благо, чтобы купить у фермера его «урожай следующего года»; приобретая абонемент в оперу или в драматический театр, мы покупаем будущие выступления певцов или актеров; когда мы покупаем государственные или муниципальные ценные бумаги, мы отдаем наши деньги как настоящее благо в обмен на будущие налоги и т.п. Иными словами — и я сознательно делаю на этом акцент, — мы привыкли рассматривать будущие блага и услуги в качестве объектов наших эконо-

мических сделок, точно так же, как мы привыкли рассматривать наши будущие эмоции в качестве разумных экономических мотивов. Причиной и в том и в другом случае является непрерывность нашей личности. То, что случится с нами через неделю или через год, касается *нас* не в меньшей степени, чем то, что происходит с *нами* сегодня, и, следовательно, в равной степени имеет право, чтобы мы учитывали его в своей экономической деятельности, поскольку цель нашей экономической деятельности состоит в обеспечении *«нашего благополучия»*.

Соответствует ли этому принципиальному равенству прав их фактическое равенство на практике — это отдельный вопрос, который мы подробно рассмотрим в будущем. Не следует забывать, что обеспечение будущего предъявляет очень высокие требования к интеллектуальным и нравственным способностям людей; на разных ступенях развития эти требования выполняются не в равной мере. О настоящем заботятся всегда, ведь оно навязывает себя всем нам посредством имеющихся у каждого пяти чувств. Даже грудные младенцы достаточно разумны, чтобы орать, когда они испытывают голод. Однако для будущего требуется воображение. Кроме того, чтобы мы работали на будущее, наше воображение должно стимулировать наш ум в двух направлениях. Одно связано с нашим собственным положением. Мы должны быть в состоянии представить себе, какая ситуация сложится в отношении наших потребностей, жертв и чувств в некоторый момент в будущем. Второе направление связано с тем, какая судьба уготована мерам, которые мы предпринимаем ради будущего. Наше знание причинно-следственных цепочек должно дать нам возможность заранее верно представить себе форму, количество и время изготовления тех благ, которые станут результатом производственной деятельности или сделок, предпринимаемых нами в настоящем. Однако представить себе с помощью воображения ясную и верную картину будущего, пусть даже близкого, — это задача, которая совершенно не под силу грудным младенцам и с которой вряд ли хорошо справятся дети и дикари. Тому, как постепенно совершенствоваться в этом сложнейшем искусстве, нас учит цивилизация. Однако даже у самых развитых народов способность представлять себе будущее далеко не совершенна и соответственно несовершенно и практическое обеспечение будущего. Однако вне зависимости от степени прогресса в обеспечении будущего, всегда верно то, что будущие блага и услуги являются практическим объектом нашей экономической деятельности совершенно так же, как и настоящие блага, если только о них вообще заботятся (а так поступают даже самые дикие племена). Мы стремимся приобрести их, производим их, оцениваем, покупаем и продаем.

«Мы *оцениваем их*». Этот пункт следует рассмотреть подробнее. Чем мы руководствуемся, приписывая ценность будущим благам? Мы придерживаемся тех же принципов, которые определяют ценность благ вообще. *Мы оцениваем их по той предельной полезности, которую эти блага предоставят нам на основании соотношения спроса и предложения.* Разумеется, это зависит не от соотношения, существующего сегодня, а от того, которое возникнет в тот момент в *будущем*, когда эти блага окажутся в нашем распоряжении. Голодающие люди в осажденной крепости, разумеется, будут оценивать то зерно, которое они могут купить немедленно, не так, как зерно, поставки которого начнутся через год после снятия осады. В качестве противоположного примера можно привести владельца пивоварни, который в январе заключает контракт о покупке 100 кубических метров льда с поставкой в следующем июле. Разумеется, он будет оценивать этот летний лед, ориентируясь не на существующее в момент заключения договора изобилие льда, а на ту сравнительную редкость этого товара, которая, вероятно, сложится летом¹.

Однако чрезвычайно часто наша оценка будущих и/или промежуточных благ меняется под воздействием дополнительного фактора, побуждающего нас оценивать их несколько (или даже существенно) *ниже* их будущей предельной полезности. Я должен предупредить, что этот фактор никак не связан с возникновением феномена процента. Я имею в виду *неопределенность*. В будущем для нас нет ничего абсолютно определенного. Даже если в настоящем мы обеспечили условия, которые, как мы ожидаем, являются твердым основанием для появления в будущем определенных благ или для того, чтобы эти блага оказались в нашем распоряжении, мы никогда не можем быть в строгом смысле слова уверены в том, что наши ожидания *определенно* реализуются. В самом лучшем случае можно сказать, что это более или менее вероятно. Разумеется, часто эта вероятность настолько велика, что в практическом отношении ее можно рассматривать как определенность. В качестве примера можно привести вероятность того, что вексель, акцептованный банкирским домом Ротшильдов, будет оплачен. В подобных случаях мы пренебрегаем той бесконечно малой величиной, на которую высочайшая вероятность события отличается от абсолютной определенности; оценивая акцептованный вексель, мы не делаем скидки на неопределенность. Однако очень часто вероятность существенно отличается от определенности. В качестве примера можно привести виды на

¹ Ср.: *Menger. Grundsätze der Volkswirtschaftslehre*. Wien, 1871. S. 124ff. [*Менгер*. Основания политической экономики // *Менгер*. Избранное. М.: ИД «Территория будущего», 2005. С. 160 и сл.]

урожай, для которого фермер сделал все, что в его силах, обрабатывая и удобряя почву, засевая поля и т.п. Тем не менее его посевы могут быть полностью или частично уничтожены засухой, наводнением, саранчой или бурей. А некоторые возможности вообще крайне маловероятны, например, вероятность того, что обладатель одного из ста лотерейных билетов, на которые приходится один выигрыш в 1000 гульденов, получит эту тысячу.

Такие случаи создают для хозяйствующих субъектов известные сложности. Может быть, им следует оценивать неопределенные будущие блага так, как если бы они были определенными? Это невозможно! Ведь тогда каждый лотерейный билет должен был бы оцениваться в 1000 гульденов, поскольку существует вероятность, что он выигрышный, а каждую ценную бумагу, сколь угодно сомнительную, следовало бы оценивать по номиналу. Очевидно, что тот, кто придерживался бы в своих оценках этого принципа, очень скоро обанкротился бы. Может быть, нам следует вообще отказаться от оценки неопределенных будущих благ и не приписывать им никакого значения для нашего благополучия? Это столь же невозможно и столь же неразумно. В этом случае никто не должен был бы покупать лотерейные билеты, даже при вероятности выигрыша 999 из 1000, и никто не мог бы пойти даже на самую крошечную жертву ради того, чтобы приобрести зерно в надежде на неопределенный урожай! Есть только один способ решить эту задачу. Нужно присвоить неопределенным будущим благам какое-то значение для нашего благополучия, а затем выразить относительную вероятность того, что наши намерения не осуществятся в будущем. Однако единственный практический способ это сделать состоит в том, чтобы убрать эту переменную оттуда, где она находится на самом деле, но где ее нельзя выразить, т.е. из сферы относительной вероятности, и переместить туда, где ее на самом деле *нет*, но при этом лишь там ее и можно выразить, т.е. в сферу *величины будущей полезности*. Поступая таким образом, мы приравниваем большую, но менее вероятную полезность к меньшей, но более вероятной, а также к еще меньшей, но совершенно определенной. Итак, сначала любая вероятная полезность преобразуется в определенность; затем, в целях компенсации, то, что нужно было прибавить, чтобы получить определенность, вычитается из этой полезности, т.е. из ее ценности. Соответственно мы оцениваем вексель дома Ротшильдов по его полной номинальной стоимости (за вычетом дисконта, поскольку этот феномен относится к совершенно иной сфере), а один из билетов, участвующих в розыгрыше 1000 гульденов, в 1 гульден, если билетов тысяча, но в 10 гульденов, если их всего 100, и в 100 гульденов, если их 10.

Строго говоря, этот метод оценки всегда дает неверный результат, за исключением случаев, когда предполагаемая будущая полезность в практическом отношении является определенностью¹. Ведь (применительно к примеру с лотереей) наш билет либо выигрышный, либо проигрышный. В первом случае он стоит 1000 гульденов (о чем мы узнаем постфактум), а во втором — ничего; но ни в одном, ни в другом случае он не стоит 1, 10 или 100 гульденов. Однако несмотря на всю ошибочность этого метода в каждом конкретном случае, если таких случаев будет достаточно много, то по закону больших чисел он будет давать приблизительно правильные результаты. Поскольку мы не обладаем способностью предсказывать будущее, его можно рассматривать как допустимый инструмент². Я еще раз обращаю внимание читателя на то, что уменьшение ценности будущих благ за счет неопределенности *никак* не связано с происхождением феномена процента. Уменьшение, вызванное неопределенностью, относится лишь к части будущих и промежуточных благ³ и носит в таких случаях характер премии за риск⁴.

За исключением этого особого случая, оценка настоящих и будущих благ всегда происходит по одним и тем же правилам, но было бы крайне преждевременно делать из этого вывод о том, что *величина ценности* настоящих и будущих благ тоже должна быть одной и той же. Верно обратное. Настоящие блага используются в иное время и, следовательно, при иных условиях, чем будущие блага, и предназначены для обслужи-

¹ Это утверждение оспаривает Матайя (*Mataja*. Das Recht des Schadenersatzes vom Standpunkte der Nationalökonomie. Leipzig, 1888. S. 149, Note 1) на том основании, что на практике продажа таких благ принесет доход в размере их средней цены, и поэтому вполне правильно оценивать эти блага по их средней цене. Однако Матайя пренебрегает тем, что рыночная цена — это не *причина*, а *следствие* того, что конкретные люди, покупающие и продающие эти блага, первоначально оценивают их по их средней цене, и тем самым в каждом конкретном случае объективно их оценка неверна.

² Ср. с моей ранее опубликованной книгой «Rechte und Verhältnisse vom Standpunkte der volkswirtschaftlichen Güterlehre» (S. 85ff.), где я выражаю ту же самую мысль по другому поводу. Ср. также: *Mataja*. Op. cit. S. 139ff.

³ Это распространяется также на уже существующие физически блага, предназначенные для будущего использования в качестве потребительских благ. В качестве примера можно привести средства производства, которые станут потребительскими благами после благополучного завершения какого-то технологического процесса, который может закончиться и неудачей.

⁴ Совершенно очевидно, что Борткевич (*Bortkiewicz*. Der Kardinalfehler der Böhm-Bawerkschen Zinstheorie // Jahrbuch für Gesetzgebung, Verwaltung und Volkswirtschaft im deutschen Reich. (Schmoller, Hrgs.) 30. Bd. S. 950) совершенно прав, отвергая любую теорию, в которой объяснение процента основано на неопределенности, связанной с приобретением благ в будущем. Однако он строит на этом критику моей теории, не упоминая о том, что я тоже отвергаю такое объяснение процента. Поэтому, мне кажется, стоит напомнить о том, что сформулированные выше тезисы уже были опубликованы в том же самом виде в первом издании «Позитивной теории капитала».

вания иного сочетания потребностей. Исходя из всего, что мы знаем о ценности, мы должны с самого начала предположить, что, как правило, их ценность будет различной. И это так на самом деле. Теперь можно сформулировать следующее принципиальное для наших рассуждений утверждение: *обычно настоящие блага имеют большую субъективную ценность, чем будущие блага того же качества и в том же количестве, а поскольку объективная меновая ценность определяется на основании субъективной ценности, то настоящие блага обычно обладают большей меновой ценностью и более высокой ценой, чем будущие (и промежуточные) блага того же типа и в том же количестве*¹.

Это является результатом взаимодействия нескольких причин, которые по отдельности сильно различаются, но совместно действуют в одном направлении. Теперь мы последовательно рассмотрим эти причины, или основания.

Первое основание

Первое принципиальное основание, способное породить разницу в ценности настоящих и будущих благ, заключается в разнице *между существующим в какой-то конкретный момент соотношением спроса и предложения и соотношением спроса и предложения в другой конкретный момент*. Ценность настоящих благ, как нам известно, определяется соотношением спроса и предложения в *настоящем*; ценность будущих благ определяется тем же соотношением в тот *будущий* период времени, когда они станут доступны². Если в настоящем человек страдает от ощутимой нехватки конкретных благ или благ вообще, но имеет основания надеяться на то, что в будущем в его распоряжении их будет больше, то он всегда будет оценивать какое-то количество

¹ Уточнение «того же типа и в том же количестве», включенное мной в эту формулировку, как ни странно, было неправильно понято несколькими исследователями. Им показалось, что я имел в виду натуральные блага одного конкретного класса, например относительную ценность лошадей в настоящем и лошадей в будущем, автомобилей в настоящем и автомобилей в будущем и т.п., но не блага вообще. Это совершенно не так. Я совершенно не настаиваю на этой фразе: она вызвана логической необходимостью подчеркнуть мысль о том, что различие в ценности благ основано на различии во *времени*, когда блага становятся доступными. Для того, чтобы выявить и исследовать различие, которое происходит *из этого источника*, разумеется, нужно устранить источники всех прочих различий, например количество или тип товаров, чья ценность сравнивается. Без сомнения, невозможно предъявить кому бы то ни было в качестве иллюстрации принципа более высокой ценности настоящих благ по сравнению с будущими утверждение, что сто центнеров пшеницы, доступных здесь и сейчас, имеют более высокую ценность, чем 60 центнеров железа в будущем году! Исключительно это я и имел в виду, внося данное уточнение, как я уже объяснял Кларку в *Quarterly Journal of Economics*. Vol. IX. No. 2. (January 1895) P. 118—120.

² Эти слова следует воспринимать в свете следующих сразу за ними разъяснений.

благ, которые можно использовать немедленно, выше того же количества будущих благ. Такая ситуация очень часто встречается в нашей экономической жизни. Особенно распространены два типа случаев. Первый тип относится ко всем случаям преходящих несчастий, а также к катастрофам; второй — к людям, которые рассчитывают на улучшение своего экономического положения в будущем. Примером первого типа может служить положение фермера, который только что пострадал от неурожая или пожара, ремесленника, который несет большие расходы из-за болезни или смерти близких, наемного рабочего, только что потерявшего работу. Все эти люди будут оценивать будущие гульденны ниже, чем те деньги в настоящем, которые смягчат их проблемы. Об этом свидетельствуют те ростовщические условия, на которые такие люди часто соглашались, лишь бы получить деньги немедленно¹. Ко второму типу относятся все те, кто находится в нищете в начале своей профессиональной карьеры, в том числе начинающие художники, адвокаты, государственные служащие, предприниматели, студенты-медики. Все они с удовольствием охотно соглашались ограничиться тем количеством благ, которое дает им возможность подготовиться к избранному пути и заложить фундамент своего последующего материального существования, а также на то, чтобы взять на себя обязательство вернуть значительно больше, при условии что компенсация может быть отложена до того времени, когда они начнут зарабатывать много².

Нужно признать, что в экономической жизни часто встречается и обратная ситуация. Есть такие люди, которые в данный момент обеспечены относительно хорошо, но в будущем их положение, вероятно, может ухудшиться. Эта категория включает очень значительное число людей, чьи доходы полностью или отчасти зависят от их деятельности и, следовательно, скорее всего, прекратятся, когда они потеряют трудоспособность. Например, пятидесятилетний офисный клерк, зарабатывающий 1000 гульденов в год, должен иметь в виду, что через 10—15 лет он будет располагать лишь пенсией в 300 гульденов, которую он обеспечил себе, купив соответствующую страховку. Для людей в таком положении очевидно, что предельная полезность того гульдена, который они тратят в настоящем, меньше, чем у того, который появится и будет потрачен в тот будущий период времени, когда они будут обеспечены хуже. В си-

¹ Пословица *bis dat qui cito da* (вдвойне дает тот, кто дает быстро) покоится на твердом экономическом основании.

² Так, для неимущих студентов отсрочка платы за обучение до времени после получения диплома ненамного хуже стипендии, покрывающей всю стоимость обучения. Или, например, когда договор импресарио с подающим надежды певцом включает покрытие издержек на обучение артиста!

лу этого может показаться, что для них ценность гульдена в настоящем ниже, чем будущего гульдена. И это действительно было бы так, если бы те блага, которые *доступны* в настоящем, обязательно *должны были быть до конца использованы* в настоящем. Но это не так. Большинство благ имеет длительный срок службы, особенно деньги, которые способны представлять все классы благ; поэтому их можно отложить для службы в будущем. Следовательно, ситуация с настоящими и будущими благами такова. Безусловно, будущие блага годятся исключительно для использования в будущем. Настоящие блага годятся для *того же самого*, а кроме того — для использования в настоящем или, иногда, для таких способов использования в будущем, потребность в которых может возникнуть между настоящим моментом и тем периодом в будущем, для которого они предназначены.

Итак, имеются *две* возможности. Во-первых, все относящиеся к настоящему и к близкому будущему варианты использования какого-то блага могут быть менее значимыми, чем его предполагаемое использование в будущем. В этом случае данное настоящее благо будет отложено ради возможностей использования его в будущем, и его ценность будет определяться этими возможностями¹. Тогда его ценность будет просто равна ценности будущего блага, которое могло бы быть использовано для обслуживания той же потребности. Другая возможность состоит в том, что один из вариантов более раннего использования блага является наиболее важным. В этом случае ценность данного настоящего блага определяется этим вариантом использования и соответственно превосходит ценность будущего блага, которое может получить ценность только за счет менее важного варианта использования в будущем. Однако обычно в настоящем нельзя быть уверенным в том, что в связи с каким-либо непредвиденным событием в более близком будущем не возникнет острой потребности в данном благе. Во всяком случае, такая потребность *может* возникнуть, что создает для настоящего блага возможность такого выгодного применения, какого нет и не может быть у того блага, которому еще только предстоит появиться в какой-то момент в будущем. Такая возможность учитывается в соответствии с методом, с которым мы только что познакомились, с тем неверным, но практичным методом, согласно которому ценность блага увеличивается пропорционально вероятности. Проиллюстрируем это на конкретном примере. Сто гульденов, которые я получу через пять лет (если считать от нынешнего 1909 г.), безусловно, принесут мне только ту предельную полезность, которая будет определяться ситуацией в 1914 г. Предположим, что она будет состоять

¹ В соответствии с законами, о которых идет речь на с. 254 и сл. применительно к «различным возможностям использования предельной полезности».

из 1000 единиц. Если у меня сегодня есть 100 гульденов, то я могу извлечь из них *как минимум* ту же предельную полезность 1000, а, возможно, даже еще большую, скажем, 1200 — в случае если между нынешним годом и 1914-м возникнет какая-нибудь срочная потребность с полезностью 1200. Если вероятность возникновения такой потребности составляет 1 к 10, то я оценю 100 гульденов в настоящем по их полному гарантированному номиналу 1000 единиц плюс $\frac{1}{10}$ от возможного увеличения полезности на 200 единиц, что в итоге даст полезность 1020 единиц¹. Следовательно, в самом худшем случае настоящие блага равны по ценности будущим благам, а, как правило, у них есть дополнительное преимущество, связанное с тем, что их можно использовать в качестве резервного запаса.

Исключением являются те относительно редкие случаи, в которых тяжело или невозможно хранить блага, уже имеющиеся в наличии, до того момента в будущем, который обеспечивается хуже. Это распространяется, например, на скоропортящиеся блага, такие как лед, фрукты и т.п. Осенью любой торговец фруктами оценит центнер будущего винограда с поставкой в апреле куда выше, чем центнер винограда того же сорта с поставкой осенью! Или возьмем, например, богатого человека, которому предстоит провести длительное время в тюрьме. Он раздумывает о том, что ему придется приспособиться к убогой тюремной пище. С какой радостью он отдал бы 100 роскошных обедов в настоящем, если бы таким образом он мог обеспечить себе 10 будущих роскошных обедов в тюрьме!

Итак, сбалансированный результат воздействия разницы в соотношении спроса и предложения в прошлом и будущем выглядит следующим образом. Множество людей, которые в настоящем обеспечены хуже, чем в будущем, считают настоящие блага гораздо более ценными, чем будущие блага. Кроме того, есть много людей, которые в настоящем обеспечены лучше, чем в будущем, но при этом имеют возможность не только сберегать настоящие блага на будущее, но и использовать их в качестве резервного фонда в промежутке. Эти люди, как и первая группа, будут оценивать настоящие блага либо так же высоко, как будущие, либо несколько выше. И лишь в очень небольшом числе случаев (и их становится все меньше и меньше), когда связь прошлого с будущим прервана или находится под угрозой за счет особых обстоятельств, настоящие блага будут иметь для владельцев меньшую субъективную меновую ценность, чем будущие блага. В этой ситуации, даже при условии,

¹ Я полагаю, вряд ли стоит напоминать о том, что в реальной жизни мы почти никогда не выносим настолько тщательные оценки, как в нашем примере. Однако наш пример дает представление о том, к *какого рода* рассуждениям мы прибегаем в жизни.

что разница в соотношении спроса и предложения в прошлом и будущем является единственным действующим фактором, субъективные оценки, от среднего значения которых зависит объективная меновая ценность, в итоге будут неизбежно приводить к тому, что настоящие блага будут иметь по отношению к будущим умеренное преимущество, или ажио (лаж)¹. Однако *имеются* и другие факторы, причем еще более мощные, которые оказывают воздействие в том же направлении.

Второе основание

Теперь мы переходим к рассмотрению *второго* чрезвычайно важного феномена, относящегося к человеческому опыту и состоящего в том, что нас меньше заботят будущие чувства радости и печали просто потому, что они предстоят в будущем; и степень этого уменьшения пропорциональна степени отдаленности будущего. Соответственно мы придаем благам, предназначенным для обеспечения будущих целей,

¹ Это вызвало многочисленные возражения, в том числе со стороны Борткевича (*Bortkiewicz. Der Kardinalfehler der Böhm-Bawerkschen Zinstheorie // Jahrbuch für Gesetzgebung, Verwaltung und Volkswirtschaft im deutschen Reich. (Schmoller, Hrgs.) 30. Bd. S. 946ff.*). Мои оппоненты обвиняют меня в том, что я недооцениваю распространенность и влияние случаев «относительного изобилия или даже явного избытка настоящих благ», когда из-за сложностей, связанных с необходимостью длительного хранения благ, экономический агент «предпочел бы не владеть этими благами в настоящем, а стать их обладателем позже». Однако в наше время, т.е. когда господствует денежная экономика, это возражение не имеет смысла, что признает и сам Борткевич. Ведь за исключением очень небольшого числа чрезвычайно редких случаев обычаи нашей денежной экономики избавляют нас от необходимости складывать средства для обеспечения будущих потребностей в форме обременительных и избыточных запасов благ в натуральной форме. Таким образом, фраза, где говорится о редких случаях, которых становится все меньше, применительно к современной денежной экономике совершенно верна. И я достаточно ясно обозначил, что меня интересует именно такая экономика, когда упомянул о «деньгах, которые способны представлять все классы благ». В эпоху бартерной экономики распространенность таких ситуаций действительно была бы иной. Однако и в этом случае я не разделяю мнения Борткевича о возможности «парализовать» воздействие ситуаций противоположного рода и не считаю, что когда-либо существовали или могли существовать обстоятельства, способные целиком и полностью воспрепятствовать возникновению ажио на настоящие блага. Как бы то ни было, в наше время обсуждать эту возможность бессмысленно. Однако в заключение Борткевич высказывает возражение, относящееся к нашему времени. Он утверждает (*Op. cit. S. 947ff.*), что моя аргументация затрагивает исключительно потребительский кредит, «который обычно не играет серьезной экономической роли», и поэтому «столь важный феномен экономической жизни, как процент, в данном случае опирается на относительно узкую базу». Я мог бы понять возражение Борткевича, если бы база моей теории процента ограничивалась моим «Первым основанием», однако я специально отметил, что эта группа фактов представляет собой лишь одну из трех причин феномена процента; кроме того, я указал, что она первая не по значению, а по порядку изложения, а также отдельно упомянул о том, что две другие причины «обладают более мощным воздействием». Поэтому я совершенно не понимаю, почему Борткевич написал то, что написал. Вряд ли он полагал, что я имею право просто опустить одну из причин, которая оказывает на результат определенное, пусть и слабое воздействие.

ценность, которая меньше истинной интенсивности их будущей предельной полезности. *Мы систематически недооцениваем наши будущие потребности и те средства, которые служат для их удовлетворения.*

Этот факт, безусловно, непреложен. Однако у разных народов, а также у разных людей или у одного и того же человека, но в разном возрасте, этот феномен проявляется в разной степени. Он чрезвычайно ярко выражен у детей и дикарей. Для них даже самое ничтожное удовольствие, при условии что оно доступно немедленно, перевешивает любые крупные и долговечные преимущества в будущем. Сколько индейских племен, охваченных безумным стремлением к удовольствиям, продали бледнолицым землю отцов, источник собственных средств к существованию, в обмен на несколько бочек «огненной воды»! К сожалению, то же самое можно наблюдать и в наших высококультурных странах. Рабочего, который за воскресенье пропивает полученную в субботу недельную заработную плату, а все остальное время перебивается впроголодь вместе с женой и детьми, можно с горечью назвать близким родственником диких индейцев! Однако я осмелюсь утверждать, что тот же самый феномен, пусть в меньшей степени и в более утонченной форме, присущ поведению каждого из нас, включая людей чрезвычайно благоразумных, добродетельных и осмотрительных. Все мы бываем не в силах отказать себе в удовольствии съесть запрещенное врачом пирожное или выкурить запрещенную сигару, несмотря на то что прекрасно понимаем: впоследствии объективный вред от этого будет гораздо больше, чем дискомфорт, связанный с отказом от удовлетворения минутного каприза! Кто из нас никогда не попадал в затруднительную ситуацию, возникшую из-за нашего собственного желания избежать каких-то мелких неприятностей или неловкости? Кто из нас не оттягивал неприятных визитов, поручений и дел и не переносил их на неопределенное будущее с того времени, когда исполнить их было бы относительно удобно, чтобы в конце концов заниматься ими в спешке, ценой еще больших усилий и неудобств или при таких обстоятельствах, которые сделали эти дела еще более обременительными, и при этом — под непосредственным давлением тех людей, чьи интересы были затронуты, а чувства оскорблены нашей медлительностью? Объективные наблюдения за собой и другими показывают, что пристрастная недооценка будущих радостей и печалей выражается в нашем цивилизованном обществе чрезвычайно многообразно.

Таким образом, этот факт, безусловно, имеет место. Почему, сказать сложнее. Весь физический процесс, посредством которого наши будущие чувства оказывают влияние на наши суждения и поступки, покрыт тайной. Поэтому неудивительно, что тайна покрывает и причи-

ны, по которым будущие чувства влияют на наши суждения и поступки *менее сильно*, чем настоящие. Я полагаю, что психологи более компетентны в этой области, чем мы, экономисты, и не собираюсь опережать их, предлагая решение этих проблем. Однако я все же выскажу свое мнение о том, что этот феномен вызван не одной причиной, а одновременным воздействием не менее *трех* различных причин.

Первая из них, с моей точки зрения, состоит во фрагментарности тех воображаемых представлений, которые отражают будущее состояние наших потребностей. Может быть, нам не хватает силы воображения, а может быть, мы не готовы приложить для этого больших усилий, но так или иначе мы всегда представляем себе более или менее неполную картину наших будущих потребностей, в особенности отдаленных. Кроме того, есть и такие будущие потребности, о которых мы просто не подумали. Они, безусловно, не оказывают никакого влияния на оценку благ, предназначенных для обеспечения списка будущих потребностей, и соответственно их предельная полезность ошибочно занижена.

Если первая причина приводит к реальным ошибкам в оценке, то вторую причину, с моей точки зрения, можно назвать *недостатком воли*. По моему мнению, часто случается так, что человек, вынужденный выбирать между немедленным и будущим удовольствием (или неудовольствием), выбирает меньшее удовольствие в настоящем, хотя и хорошо понимает, что связанное с ним будущее неудобство больше, и осознает в момент выбора, что его благополучие в целом пострадает от его решения. Гуляка проматывает свое месячное содержание за несколько дней, ясно представляя себе будущие лишения и неудобства, однако он неспособен противостоять соблазнам в настоящем. Как часто все мы уступаем собственным слабостям и позволяем вовлечь себя во что-то, осознавая, что завтра будем горько сожалеть об этом! Причина таких ошибочных поступков состоит не в недостатке информации, как в описанных ранее ситуациях, а в недостатке воли. Однако меня не удивило бы, если бы психологи сочли вторую причину разновидностью первой. Они могли бы дать примерно такое истолкование: более слабое непосредственное чувство побеждает более сильное будущее чувство по одной-единственной причине, а именно потому, что, хотя будущее чувство и живет в воображении человека, оно обладает недостаточной силой и живостью, чтобы всецело и безраздельно завладеть его душой. Для наших целей, однако, это неважно.

Наконец, мне кажется, что есть и третья причина; это *учет краткости и неопределенности человеческой жизни*. Ведь несмотря на то что с практической точки зрения результат воздействия будущих благ

может быть совершенно определенным¹, существует возможность, что я лично до этого момента не доживу. Это делает полезность этих благ для меня неопределенной и заставляет меня — так же, как в случае с объективно неопределенными благами, — уменьшать их ценность² в зависимости от степени неопределенности. Предположим, что имеется полезность 100 и мои шансы дожить до момента ее использования составляют 1 к 2. Я, безусловно, буду оценивать ее не на уровне ценности в настоящем, равной 100, а лишь на уровне ценности в настоящем, равной 50. И я убежден, что если пообещать любому человеку подарить ему 100 000 гульденов на сотый день рождения, то он с большой готовностью поменяет этот щедрый, но не вполне гарантированный подарок на очень небольшую его часть в настоящих благах. Однако, чтобы правильно определить практическое значение этого фактора, нам нужно отдавать себе несколько более ясный отчет в том, как он проявляется и каким образом функционирует.

Я считаю, что можно с высокой степенью уверенности говорить о следующем. Этот фактор действует непосредственно довольно редко, но косвенно проявляется в большинстве случаев. Он оказывает наиболее непосредственное и мощное влияние в тех относительно редких случаях, когда какие-либо особые обстоятельства заставляют человека с особенной яркостью представлять себе собственную смерть. Это относится, например, к глубоким старикам и тяжелобольным, к тем, чей род деятельности связан с опасностью, или к тем, кто собирается подвергнуть себя опасности в ближайшем будущем (например, солдаты перед сражением), или к людям во время эпидемии и т.п. В таких случаях презрительное пренебрежение к (неопределенному) будущему, которого может и не быть, часто выражается в безумном расточительстве. Об этом свидетельствует и история, и наблюдения многих исследователей, в том числе Адама Смита. В то же время мне представляется, что учет неопределенности жизни не оказывает никакого *прямого* влияния в огромном большинстве случаев, связанных а) с людьми в обычных обстоятельствах и б) с оценкой благ, которые относятся к умеренно отдаленному будущему и будут доступны через несколько дней, месяцев и даже лет. Я убежден, что здоровый человек среднего возраста, оценивая 1000 гульденов, которые он получит через год, не уменьшит свою оценку ни на грош *только из-за того*, что он может и не дожить

¹ Ср. 395 и сл.

² Там, где имеется и объективная, и субъективная неопределенность, ценность, разумеется, подвергается уменьшению в два раза. Уменьшение ценности из-за объективной неопределенности — это присущий отдельным классам благ феномен, который не имеет никакого отношения к теории процента. Однако уменьшение ценности из-за субъективной неопределенности имеет значение для теории процента.

до этого времени. Этот фактор оказывает прямое воздействие со всей своей мощью лишь тогда, когда речь идет об очень продолжительных периодах времени, и в таких случаях его действие распространяется даже на людей, находящихся в совершенно нормальных обстоятельствах. Ценность выплат, которые должны быть произведены через 100, 50 и даже через 20 лет, уменьшается с точки зрения любого получателя; вероятно, для многих получателей это верно и в том случае, если речь идет о 10 годах.

И это, наконец, дает нам возможность проанализировать *универсальное косвенное* влияние этого фактора, хотя, разумеется, оно гораздо менее интенсивно, чем прямое. Ведь из того, что длительные промежутки времени являются основанием для некоторого снижения оценок, неизбежно следует, что посредством обмена это уменьшение распространяется также и на более короткие промежутки времени, так как процесс установления меновой ценности не допускает никаких внезапных и резких скачков. Например, совершенно невозможно, чтобы обязательство выплатить 1000 гульденов 1 января 1920 г. стоило в настоящем, т.е. 31 декабря 1909 г., только 800 гульденов, а в новогоднюю ночь 1910 г. его ценность подскочила бы до номинала, т.е. до 1000 гульденов только из-за того, что до дня выплаты осталось 10 лет. Нет, на практике существуют тенденции и сделки, которые приводят к выравниванию. Больше всего, по моему мнению, они похожи на арбитражные сделки; в результате разница в ценности равномерно размывается по всему промежутку времени. В целом я бы оценил практическое значение этого фактора как не слишком большое, хотя и не ничтожное, особенно в связи со значительным преуменьшением его роли, которое происходит, если человек учитывает интересы своих ближайших наследников. В любом случае две первые проанализированные нами причины оказывают на уменьшение оценки будущей полезности гораздо большее влияние, чем третья¹.

¹ Фактор длительности нашей способности к наслаждению может оказывать воздействие, сравнимое с воздействием фактора неопределенности жизни, но границы, в пределах которых этот мотив может оказывать влияние, безусловно, гораздо уже. Разумеется, многие конкретные типы потребностей исчезают с течением времени: детские радости теряют привлекательность по мере того, как мы взрослеем; удовольствие от занятий спортом, которое получают юноши и люди в цвете лет, недоступно старикам и немощным. Однако обычно на смену этим интересам приходят другие, и благодаря новообретенным потребностям список наших желаний в старости обычно становится длиннее, а не короче. Наша способность к наслаждению определенного типа с годами уменьшается, однако, вероятнее всего, эта утрата будет уравновешена ростом недешевых потребностей, связанных с избеганием страданий; а это, например, поездки на курорты, забота о нашем ухудшающемся здоровье, нужда в дополнительном уходе и обслуживании и т.п. Следует признать, что применительно к некоторым отдельным классам благ могут существовать такие различия в оценках, которые связаны с различиями периодов, когда эти блага доступны, и что эти различия могут зависеть ►

Итак, существуют три отдельные причины для уменьшения оценки будущей полезности: а) ошибочная оценка, вызванная фрагментарностью представлений о будущих потребностях; б) недостаток воли; в) учет неопределенности и краткости жизни. Все три причины могут проявляться бесконечно разнообразно у разных людей или у одного и того же человека, но в разное время, в разных настроениях и состояниях. По отношению к одному и тому же периоду времени они могут вызвать у одного человека уменьшение оценки или недооценку в размере 100%, у другого — 50%, а у третьего — 1—2%. Реакция отдельных фанатиков прогнозов и предсказаний может быть обратной: они могут предвзято переоценить будущую полезность. Кроме того, я хотел бы подчеркнуть то, что являющаяся следствием этих трех причин недооценка не играет в субъективных оценках конкретного человека такой роли, что в результате возникает прямо пропорциональная зависимость этой недооценки от протяженности временного периода. Иными словами, если человек недооценивает будущую полезность, которая станет актуальной через *один* год, на 5%, то это не значит, что недооценка им полезности, отстоящей на два года, составит 10%, а полезности, которая будет актуальна всего через три месяца от текущего момента, — ровно $1\frac{1}{4}\%$. Наоборот, первичные субъективные недооценки чрезвычайно неравномерны и прихотливы. Можно наблюдать четко выраженную разницу между оценкой непосредственных и отдаленных удовольствий и при этом очень небольшую разницу (или никакой разницы) между оценкой умеренно отдаленных и сильно отдаленных наслаждений, особенно когда недооценка вызвана описанным выше недостатком силы воли. Как мы увидим позже, выравнивания недооценки не происходит до тех пор, пока в игру не вступает фактор обмена. Тем не менее (и этого пока достаточно) все три причины объединяет то, что под их воздействием мы присваиваем полезности будущих благ более низкий ранг, чем тот, которого она заслуживает на

Продолжение сноски со стр. 409.

от неопределенности того, насколько долго данная потребность будет существовать. Двадцатилетний юноша, несомненно, оценит лыжное снаряжение, которое будет доступно ему немедленно, выше, чем такое же снаряжение, которое станет доступно ему лишь тогда, когда расцвет его физической формы останется позади. Однако с точки зрения соотношения настоящих и будущих благ в целом подобные особенности соотношения настоящего и будущего, присущие специфическому кругу потребностей, не имеют значения, а в сделках, которые мы заключаем, действуя в нашей денежной экономике, нас волнует по преимуществу именно это общее соотношение. Мы привыкли заботиться об обеспечении потребностей, которые, как мы считаем, возникнут у нас в будущем, несмотря на то что они не ощущаются в настоящем; и мы делаем это, создавая не запасы ненужных нам в данное время материальных благ, а общий обеспечивающий наши нужды запас в виде нейтральных денег или денежных ценностей.

самом деле. *Мы видим, что предельная полезность будущих благ уменьшается, если можно так выразиться, в линейной перспективе*¹.

Теперь нам легко показать, что этот феномен неизбежно повышает действенность нашего первого и главного основания более низкой оценки² будущих благ, которое заключается в различии между обеспечением благами настоящего и обеспечением благами будущего. Обратимся еще раз ко всем тем людям, которые в настоящем обеспечены хуже, чем в будущем, и для которых в силу этого *истинная* предельная полезность некоторого количества будущих благ уже меньше, чем предельная полезность того же количества настоящих благ. За счет влияния второго основания все эти люди будут дополнительно снижать свои оценки будущей предельной полезности. В результате разница в ценности увеличится в пользу настоящих благ. Предположим, к примеру, что предельная полезность какого-то настоящего блага составляет 100, а истинная предельная полезность подобного ему блага в лучше обеспеченном будущем — только 80. В этом случае под воздействием второго основания оценка может снизиться, скажем, до 70, что увеличит разницу с 20 до 30. То же самое относится к людям, чье настоящее и будущее обеспечены примерно в равной мере. В отсутствие второго основания они оценили бы настоящие и будущие блага примерно одинаково. Теперь эти люди присоединяются к группе тех, кто оценивает настоящие блага выше, чем будущие³. Соответственно воздействие вто-

¹ И Джевонс, и его ученик Сакс неправильно понимали рассматриваемый нами феномен. Они не видели различий между нашими реальными чувствами в настоящем и тем, как мы представляем себе и оцениваем наши будущие чувства. (Подробнее см. экскурс XI (наст. изд., с. 781—800).) Поэтому неудивительно, что мы не находим у них ни сколько-нибудь глубокого и верного объяснения этого явления, ни даже попыток его объяснить. Они просто воспринимают гипотетическое «более слабое осознание» будущих потребностей как данность, как «хорошо известный психологический факт». Точно так же они относятся ко многим другим деталям, которые на самом деле требуют объяснений. (Ср., напр.: *Sax. Grundlegung der theoretischen Staatswirtschaft*. 1887. S. 178f.)

² Возможно, имеет смысл обратить внимание читателя на то, что «более низкая оценка» будущих потребностей и будущих благ, о которой мы часто упоминаем, никоим образом не тождественна «недооценке» будущего, о которой в тексте говорится не менее часто. *Более низкая* оценка будущих благ по сравнению с настоящими вытекает из всех трех изложенных нами фундаментальных оснований. (Ошибочная) *недооценка* (т.е. *слишком низкая* оценка) представляет собой гораздо более частный феномен, связанный исключительно со вторым фундаментальным основанием. Строго говоря, он имеет отношение только к двум первым из трех причин, на которые подразделяется второе основание. Разумеется, иностранным исследователям легко не заметить этого нюанса, и это уже привело к некоторым ошибкам и недоразумениям.

³ Бывают люди, чрезвычайно хорошо обеспеченные в настоящем, или, по крайней мере, такие, которые были бы очень хорошо обеспечены в настоящем, если бы они пожелали полностью израсходовать все средства, доступные им в настоящем, включая свое основное имущество. В их случае такое соотношение потребностей и средств их обеспечения создает противоположную тенденцию, а именно склонность к более высокой оценке будущих благ. Эта «противоположная» тенденция естественным образом сталкивается — в лице мотивов, ►

рого основания приводит к количественному и качественному увеличению разницы в оценках в пользу настоящих благ и в ущерб будущим. И разумеется, на рынке, где настоящие блага обмениваются на будущие, преимущество с точки зрения меновой ценности будет у *первых*. *Ажио на настоящие блага будет повышаться*¹.

Третье основание

Наконец, имеется и третье основание, оказывающее воздействие в том же направлении. Оно опирается на факт, который был известен уже давно, хотя его смысл и понимался совершенно превратно. Со времен Сэя и Лаудердейла этот факт, скрытый в целом лесу ошибок под общим названием «производительность капитала», обычно использовали тогда, когда нужно было оправдать и объяснить процент на капитал². Я не буду критиковать сам этот термин, который вызвал столько отклонений от пути истинного и к тому же совершенно не покрывает всего явления, а займусь тем, что относится к делу. Для нас в данном случае имеет значение то, что, *как правило, настоящие блага по техническим причинам предпочтительнее для удовлетворения потребностей, чем будущие блага, и при этом еще обеспечивают более высокую предельную полезность*.

То, что требующие времени окольные методы производства более производительны, представляет собой элементарный факт, известный из опыта. Это означает, что при одних и тех же средствах производства

Продолжение сноски со стр. 411.

составляющих второе фундаментальное основание, — с силами, которые первоначально будут направлены на то, чтобы минимизировать или уравновесить ее. Однако на практике результат этого компенсаторного противодействия обычно ничтожен, потому что возможность переноса в будущее благ, доступных в настоящем, для обеспечения будущих потребностей в любом случае препятствует тому, чтобы будущие блага оценивались выше настоящих (см. выше, с. 287 и сл.). Именно поэтому, если бы на них воздействовали только первое и второе фундаментальные основания, те люди, которые располагают в настоящем большими средствами, чем они могут разумно израсходовать в настоящем, как правило, оценивали бы настоящие и будущие блага примерно *одинаково*. В их случае выбор в пользу будущих благ происходит исключительно в результате влияния третьего фундаментального основания, которое мы подробно излагаем ниже.

¹ Косвенно этот эффект усиливается тем, что недооценка будущей полезности отвращает человека от того, чтобы заботиться о будущем в той же мере, в какой он делал бы это, если бы верно оценивал будущую полезность. Иными словами, эта недооценка мешает сбережению и накоплению благ, тем самым еще больше сокращая количество таких людей, которые обладают накопленным избытком настоящих благ и способны выбросить его на рынок.

² См.: Böhm-Bawerk E. Geschichte und Kritik der Kapitalzinstheorien. 2. Aufl. Innsbruck, 1900. S. 126ff und 4. Aufl. Jena, 1921. S. 96ff. [Бём-Баверк О. Избранные труды о ценности, проценте и капитале. М.: Эксмо, 2008. С. 365.]

произведено будет тем больше, чем больше времени потребляет метод производства. Выше мы уже посвятили этому вопросу много места, продемонстрировав причины этого явления и проанализировав его на многочисленных примерах¹. Поэтому я могу считать этот факт установленным. Можно констатировать, что он влияет на наше восприятие продукта, который можно будет произвести из некоего количества доступных в данный момент времени средств производства, если мы будем последовательно удлинять период производства. Вследствие этого мы представляем себе продукт в виде *возрастающего ряда единиц*. Промежутки внутри ряда каким-то образом взаимосвязаны, но рост может быть как регулярным, так и нерегулярным. Предположим, к примеру, что в 1909 г. мы можем распоряжаться определенным количеством средств производства, а именно 30 днями (одним месяцем) труда. На основании предшествующих утверждений можно сделать некоторые предположения. Предположим, что если этот месяц труда будет потрачен наименее производительным образом, на производство «голыми руками», то будет изготовлено только 100 единиц продукта. Если удлинить процесс производства до года, то из тех же средств производства будет произведено 200 единиц², хотя и в 1910 г. При двухлетнем производственном процессе будет произведено 280 единиц к 1911 г. и так далее в возрастающей прогрессии. Допустим, к 1912 г. будет произведено 350 единиц, к 1913 — 400, к 1914 — 440, к 1915 — 470 и, наконец, к 1916 — 500³.

¹ См. выше, с. 44 и сл., затем с. 152 и сл.; см. также экскурсы I—V (наст. изд., с. 573—610, 611—624, 625—640, 641—657, 658—683).

² Для более протяженных во времени околных методов производства, конечно, необходимо, чтобы за первоначально затраченным трудом следовали дополнительные затраты труда в последующие периоды. Цифры в тексте относятся в каждом случае к той *части продукта*, которую, как элемент совокупного продукта, можно связать с одной производственной единицей. В нашем примере такой единицей является месяц труда. Возьмем, скажем, околный производственный процесс, занимающий год целиком. В нашем примере имеется в виду, что вслед за затратами труда в первый месяц следуют затраты труда в течение остальных 11 месяцев; что по результатам труда всех 12 месяцев совокупный продукт составляет 2400 единиц, и, следовательно, на долю *каждого* месяца приходится 200 единиц.

³ Если бы я не оборвал свой пример на 1916 г., а продолжил бы его и дальше, я не получил бы никакого принципиально иного результата, а лишь увеличил бы массив статистических данных, при условии что процесс не настолько длителен, что способен увести за пределы той сферы, где мы можем применять правило большей производительности протяженных во времени околных методов производства. В экскурсе XII (см. наст. изд., с. 801—866) можно найти формальный анализ этого вопроса. А поскольку, как было отмечено, до сих пор на практике использование людьми средств производства, даже в условиях максимального экономического изобилия, соответствовало этому эмпирическому правилу, то у меня в ходе исследования влияния этого правила на оценку средств производства нет оснований выходить за пределы сферы действия этого правила. Кстати, мое право в любой момент прервать анализ ежегодного производства стало поводом для довольно придирчивого обсуждения, подробности которого вряд ли интересны кому-нибудь, кроме узких специалистов. Но поскольку у специалистов они, вероятно, способны вызвать горячий интерес, я отсылаю их к экскурсу XII.

Теперь сравним с этим то, что можно получить из того же количества средств производства (одного месяца труда) при условии, что они станут доступны нам только через год. Очевидно, что один месяц труда в 1910 г. в 1909 г. не произведет *ничего*; в 1910 г. его можно употребить только для наименее производительного производства «прямым» методом, которое даст всего 100 единиц. К 1911 г. его можно будет использовать для метода производства длительностью в один год, который даст 200 единиц; к 1912 г. появляется возможность использовать метод, рассчитанный на два года, который принесет 280 единиц, и т.п. Аналогичным образом можно рассмотреть месяц труда, который станет доступным лишь через 2 года, т.е. в 1911 г. Разумеется, он не внесет никакого вклада в удовлетворение потребностей в 1909 и 1910 гг.; если использовать его непроизводительным «прямым» методом в 1911 г., то он даст только 100 единиц; к 1912 г. он даст 200 единиц, к 1913 — 280 единиц и т.п. Представим в табличном виде производственный результат, который мы можем получить для удовлетворения наших потребностей от равного количества средств производства, при условии что эти средства производства относятся к текущему году, к следующему году и к нескольким более отдаленным годам. В результате получится следующая таблица.

		Один месяц труда в ... году			
		1909	1910	1911	1912
даст в хозяйственном периоде	1909	100	—	—	—
	1910	200	100	—	—
	1911	280	200	100	—
	1912	350	280	200	100
	1913	400	350	280	200
	1914	440	400	350	280
	1915	470	440	400	350
	1916	500	470	440	400
		единиц продукта			

Если перевести язык цифр в слова, то из таблицы видно, что вне зависимости от того, какой хозяйственный период мы рассматриваем, с точки зрения удовлетворения потребностей мы получим от любого из месяцев 1909 г. больше, чем от любого из месяцев 1910 г., которые, в свою очередь, принесут нам больше, чем любой из месяцев 1911 г., и т.п. Например, месяц труда в 1910 и в 1911 гг. не даст ничего для удовлетворения наших потребностей в 1909 г., в то время как от месяца труда в 1909-м мы все-таки получаем 100 единиц. В 1914 г. вклад в удов-

летворение потребностей месяца труда, использованного в 1911 г., составит 350 единиц, месяца труда 1910 г. — 350 единиц, а месяца труда 1909 г. — 440 единиц. Таким образом, очевидно, что вне зависимости от того, какой период времени выбран в качестве базы для сравнения, более старые (настоящие) средства производства в техническом отношении превосходят то же количество более новых (будущих) средств производства¹.

Соответствует ли это техническое превосходство превосходству в предельной полезности и *ценности*? Безусловно. Ведь если более старые средства производства обеспечивают большее количество средств удовлетворения, вне зависимости от типа потребностей, для обеспечения которых мы в принципе способны или склонны их применить, то они, безусловно, должны иметь большее значение для нашего благополучия! Конечно, я прекрасно понимаю, что большее *количест-*

¹ Не только труд текущего месяца более продуктивен в техническом отношении, чем труд будущего месяца, но в силу той же причины труд одного месяца в предыдущем периоде более продуктивен, чем в текущем. Например, если взять нашу таблицу, то месяц труда в 1904 г. при пятилетнем производственном процессе принесет в 1909 г. 440 единиц, в то время как месяц труда в 1909 г. принесет только 100. Разумеется, техническое превосходство предыдущих лет может реализоваться только при условии, что эти годы были вложены в окольные процессы производства соответствующей протяженности. Однако это редко встречается, когда речь идет о действительно отдаленном времени. Поэтому нам не нужно беспокоиться, что наша теория приведет нас к логическому выводу о том, что месяц труда в XV в. в сто раз продуктивнее труда одного месяца в текущем году, а месяц труда, потраченного в I г. до Рождества Христова, вероятно, тысячекратно превосходит по продуктивности труд текущего месяца. Такой вывод означал бы, что производительные силы прошлого — гиганты по сравнению с нынешними, а нынешние, в свою очередь, — гиганты по сравнению с будущими, что предполагало бы печальную перспективу непрерывной деградации наших производительных сил. Однако для того, чтобы этот вывод был верен, требуется выполнение двух условий: чтобы в I г. н.э. существовал план, направленный на обеспечение с помощью одного месяца труда в I г. н.э. некоей предельной полезности в 1909 г., и чтобы в промежутке между этими двумя датами, т.е. в течение 1909 лет, шла непрерывная работа, направленная на осуществление этого плана. При выполнении данных условий этот потрясающий окольный процесс производства привел бы к такому капиталистическому приросту природных сил, что продукт «старого» месяца труда возвышался бы над продуктом любого текущего месяца труда подобно огромной горе! Однако жизнь устроена так, что деревья не вырастают до Луны. Производительные силы настолько остро необходимы для удовлетворения ныне живущих, что мы не в состоянии заранее предназначить их для будущих столетий или тысячелетий. Поэтому каждый год производительные силы направляются на те потребности, которые мы предусмотрительно обеспечиваем и используем для измерения производительности этих сил. Однако мы можем быть совершенно уверены в том, что производительные силы 1909 г. в большей степени послужат обеспечению потребностей 1919 г., чем производительные силы I г. н.э. послужили обеспечению нужд 11 г. н.э. И не следует поддаваться на аргументы софистов, рассказывающих нам о деградации производительных сил и превращении их из великанов в карликов; с *точки зрения нужд, удовлетворением которых они занимаются*, эти силы выполняют свои задачи примерно одинаково во все времена, точнее, они выполняют их все лучше по мере технического прогресса человечества.

во благ не обязательно имеет большую *ценность*. Гарнец* пшеницы в голодный год может стоить больше, чем два гарнца в урожайный, и ценность серебряного гульдена до открытия Америки была гораздо выше ценности пяти серебряных гульденов в XIX в. Но для одного и того же человека в конкретный момент времени большее количество всегда имеет большую ценность. Вне зависимости от того, какой может быть абсолютная ценность одного гарнца или одного гульдена, по крайней мере для меня, *два гульдена или два гарнца, которые есть у меня сегодня*, всегда стоят больше, чем *один гарнец и один гульден, которые есть у меня сегодня*. И в точности то же самое имеет место, когда мы сравниваем ценность настоящих и будущих количеств средств производства. Вполне возможно, что 470 единиц продукта, произведенных одним месяцем труда 1910 г. для 1916 г., стоят меньше 350 единиц, которые можно получить за труд того же самого месяца в 1913 г., и что эти 350 единиц, несмотря на то что их меньше, представляют собой наиболее ценный результат месяца труда в 1910 г. Но даже тогда те 400 единиц, которые можно получить от месяца труда в 1909 г. к 1913 г., имеют еще большую ценность. Итак, более старые (настоящие) количества средств производства сохраняют свое превосходство и в данном случае, и во всех остальных случаях, вне зависимости от того, какой вариант из нашего примера мы выберем.

Поскольку это утверждение — один из столпов моей теории, я хотел бы, чтобы оно было абсолютно ясным. С этой целью мы несколько расширим нашу таблицу технической производительности средств производства в разные годы, добавив туда предельную полезность и ценность. Затраченные усилия принесут нам и дополнительную пользу, поскольку позволят проникнуть в суть некоторых взаимосвязей, имеющих важное значение для понимания масштаба и глубины проблемы в целом, каковые взаимосвязи в противном случае не привлекли бы достаточного внимания.

Нам уже известно², что предельная полезность и ценность средств производства зависят от ожидаемой предельной полезности и ценности их продукта. Однако этот продукт может сильно различаться в зависимости от того, как используются наши средства производства (один месяц труда): для моментального (примитивного) производства или внутри производственного процесса, длящегося один год, два года, три года или десять лет. Какой из продуктов — 100, 200, 280 или

* Гарнец — единица измерения объема сыпучих тел. В разных странах имел разную величину. В России был определен в Указе от 11 октября 1835 г. «О системе российских мер и весов» как объем, вмещавший 8 фунтов перегнанной очищенной воды, или 3,276 литра. — *Прим. науч. ред.*

² См. выше, с. 270 и сл.

350 единиц — мы должны выбрать в качестве точки отсчета? Наши предыдущие рассуждения уже подготовили почву для ответа. Ответ таков: для благ, которые могут использоваться разными способами с разной предельной полезностью, точкой отсчета является *наиболее высокая предельная полезность*, в нашем случае — продукт, который *представляет наиболее высокую ценность*¹. Из этого не следует, что это тот продукт, который состоит из наибольшего числа единиц. Ведь самое большое количество единиц можно получить в результате экстраординарно долгого производственного процесса, занимающего, к примеру, 100 или 200 лет. Однако блага, которые станут доступными лишь нашим праправнукам, сегодня практически не имеют для нас ценности.

Решение вопроса о том, какой из многочисленных возможных продуктов имеет для нас наибольшую ценность, зависит от двух факторов, которые мы только что рассмотрели. Первый — это ожидаемое положение с обеспечением потребностей в разные периоды времени. К примеру, человек, который плохо или вовсе не обеспечен в настоящем, в силу этого будет оценивать предельную полезность продукта и каждой его единицы настолько высоко, что совокупная ценность 100 единиц продукта в настоящем для него будет больше, чем ценность 500 единиц, которые будут доступны не раньше 1916 г. В то же время для человека, чье настоящее так же хорошо обеспечено, как будущее, или чуть хуже, большее количество единиц продукта в будущем году может означать и большую ценность продукта. Второй фактор связан с тем обстоятельством, что в случае текущей оценки будущего блага или продукта мы имеем дело не с его *истинной* предельной полезностью, но с нашей *субъективной оценкой* ее. И эта оценка подвержена некоторого рода перспективному уменьшению (о нем нам уже известно), причем это уменьшение прямо зависит от степени отдаленности того будущего, к которому относится данное конкретное благо. Решение о том, какой из различных возможных продуктов наиболее ценен, должно зависеть от следующего. Там, где умножение ценности каждой единицы на число единиц приводит к максимальному результату, и находится максимальная совокупная ценность. Однако в связи

¹ Ср. выше, с. 254 и сл. Эта формулировка очень близка к той, которая находится на с. 277. Чтобы избежать возможных недоразумений, я хотел бы еще раз заверить читателя, что данное утверждение не противоречит принципу, сформулированному на с. 277. Там я говорил, что ценность средств производства зависит от *наименее ценного* из их продуктов, т.е. от того, что можно назвать их «предельным продуктом». Предельный продукт — это последний из нескольких продуктов, которые можно *параллельно* произвести из данных средств производства. Однако здесь речь идет не о том, чтобы одновременно использовать месяц труда в рамках годового и двухгодичного процесса и т.п., а о выборе между годовым процессом *или* двухгодичным (или процессом, длящимся иное число лет). А среди *альтернативных* вариантов использования приоритет, естественно, принадлежит наиболее важному.

с этим нужно помнить, что используемый множитель — ценность единицы — это ценность единицы с учетом двух только что перечисленных факторов, т.е. во-первых, соотношения потребностей и их обеспечения в рассматриваемый хозяйственный период, а во-вторых, воздействия перспективного уменьшения на ценность будущих благ¹.

¹ Я прекрасно понимаю, что, когда относительно большой запас благ оценивается как одна единица, то его субъективная совокупная ценность *не равна*, а больше, чем произведение количества единиц на предельную полезность и ценность одной единицы. (См. выше, с. 240 и подробнее в экскурсе VII (см. наст. изд., с. 689—720).) Однако у меня есть основания полагать, что в данном случае я имею право этим пренебречь. *Во-первых*, чем больше запас благ, тем ярче выражена эта особенность, причем ее влияние возрастает по мере того, как запас благ, оцениваемых как одна единица, приближается ко всему доступному или имеющемуся запасу этих благ (поскольку потребности, обеспечиваемые этим запасом, включают и те наиболее важные и насущные нужды, которые дальше всего отстоят от «предельной полезности»). Однако в данном случае мы имеем дело не с крупными однородными запасами, а с соотношением ценности продукта *отдельных единиц* средств производства. Я выбрал для моего примера относительно *небольшие единицы, причем день труда мог бы фигурировать в нем с таким же успехом, как и месяц труда*. *Во-вторых*, можно утверждать, что наша современная экономика в основном имеет дело с производством, основанном на разделении труда, и, следовательно, у продуктов этого производства имеется *меновая стоимость, выраженная в деньгах*; а совокупная объективная меновая ценность большинства единиц на практике действительно точно равна произведению (объективной меновой) ценности одной единицы на количество единиц. Применительно к субъективной меновой ценности денежных сумм имеет смысл как минимум отметить проявление феномена, описанного в прим. 90 части А главы 10: по мере увеличения количества единиц предельная полезность отдельной единицы денег уменьшается гораздо медленнее, чем это происходит с натуральными благами, и значит, в случае не очень больших сумм даже их субъективная ценность остается по крайней мере приблизительно такой же, как произведение количества единиц на предельную полезность единицы. *В-третьих*, наш вопрос имеет отношение не к *абсолютной величине*, а к относительной ценности двух одинаковых по величине единиц средств производства. И в том, и в другом случае будет иметься расхождение между абсолютной совокупной ценностью и результатом умножения ценности на количество единиц, и поскольку в обоих случаях отклонение будет направлено в одну и ту же сторону, оно в принципе не сможет изменить соотношение между этими единицами. Наконец, *в-четвертых*, если это расхождение воздействует на сравниваемые суммы в одном направлении, хоть и не с одинаковой силой, то оно должно оказывать большее увеличивающее воздействие на ценность большего количества продукта, поскольку при прочих равных промежуток между «последней» потребностью (той, от которой зависит предельная полезность) и наиболее важной из тех потребностей, которые данное количество единиц еще способно обеспечить, для любого конкретного множества единиц должен быть больше, чем для любого такого же множества, состоящего из меньшего количества единиц. Вне зависимости от того, потребности какого периода рассматриваются, средства производства в настоящем предоставляют большее количество единиц продукта и, соответственно, если бы мы учитывали указанное выше расхождение, их превосходство с точки зрения ценности было бы просто ярче выражено. Таким образом, когда я не учитываю этого расхождения и его воздействия, это никак не отражается на моих выводах и никак их не меняет. Наоборот, я пренебрегаю фактором воздействия, который способен лишь увеличить то преимущество, которым, как я утверждаю, обладают средства производства в настоящем. Именно поэтому я считаю оправданным использование в этой и последующих таблицах упрощенной цифры «количество единиц × ценность одной единицы», особенно с учетом того, что любая попытка вычислить «совокупную полезность» разнородных продуктов привела бы к совершенно произвольным результатам и ненужным усложнениям.

Рассмотрим этот принцип на нашем примере, используя произвольные цифры. Я специально подчеркиваю, что можно выбрать совершенно произвольные цифры, и читатель может менять их, как ему заблагорассудится. Наше утверждение действует для субъективных оценок при любой возможной ситуации. Кстати, я нарочно выбрал цифры так, чтобы они резко различались и в их колебаниях не было закономерности. Я делаю это потому, что, когда ценность единицы блага остается неизменной или изменяется от одного периода к другому лишь слегка, не требуется никаких специальных доказательств того, что настоящие средства производства неизбежно приводят *к максимальной совокупной ценности*, так как они создают *большее количество единиц*. Поэтому предположим, что ситуация данного человека с точки зрения обеспеченности его потребностей обещает улучшаться со временем и истинная предельная полезность и ценность единицы продукта с 1909 по 1916 г. для него таковы, как указано ниже.

		гульденов, крейцеров или любых других единиц ценности
1909	5,0	
1910	4,0	— » —
1911	3,3	— » —
1912	2,5	— » —
1913	2,2	— » —
1914	2,1	— » —
1915	2,0	— » —
1916	1,5	— » —

Предположим также, что с течением времени истинная предельная полезность будет постепенно (но не пропорционально) уменьшаться за счет «эффекта перспективы», и в результате будет иметь следующие значения:

		без уменьшения
1909	5,0	
1910	3,8	— » —
1911	3,0	— » —
1912	2,2	— » —
1913	2,0	— » —
1914	1,8	— » —
1915	1,5	— » —
1916	1,0	— » —

Если на основании этих цифр пересчитать совокупные ценности, которые представлены разными возможными продуктами одного месяца труда в 1909—1912 гг., мы получим следующие таблицы.

Один месяц в 1909 году дает

В хозяй- ственном периоде	Количес- тво единиц продукта	Истинная предель- ная пользо- ватель- ность единицы	Перспектив- но уменьшен- ная пользо- ватель- ность единицы	Совокуп- ная ценность всего продукта
1909	100	5,0	5,0	500
1910	200	4,0	3,8	760
1911	280	3,3	3,0	840
1912	350	2,5	2,2	770
1913	400	2,2	2,0	800
1914	440	2,1	1,8	792
1915	470	2,0	1,5	705
1916	500	1,5	1,0	500

Один месяц в 1910 году дает

В хозяй- ственном периоде	Количес- тво единиц продукта	Истинная предель- ная пользо- ватель- ность единицы	Перспектив- но умень- шенная пользо- ватель- ность единицы	Совокуп- ная ценность всего продукта
1909	—	5,0	5,0	—
1910	100	4,0	3,8	380
1911	200	3,3	3,0	600
1912	280	2,5	2,2	616
1913	350	2,2	2,0	700
1914	400	2,1	1,8	720
1915	440	2,0	1,5	660
1916	470	1,5	1,0	470

Один месяц в 1911 году дает

В хозяй- ственном периоде	Количество единиц продукта	Истинная предельная полезность единицы	Перспектив- но умень- шенная полезность единицы	Совокупная ценность всего продукта
1909	—	5,0	5,0	—
1910	—	4,0	3,8	—
1911	100	3,3	3,0	300
1912	200	2,5	2,2	440
1913	280	2,2	2,0	560
1914	350	2,1	1,8	630
1915	400	2,0	1,5	600
1916	440	1,5	1,0	440

Один месяц в 1912 году дает

В хозяй- ственном периоде	Количество единиц продукта	Истинная предельная полезность единицы	Перспектив- но умень- шенная полезность единицы	Совокупная ценность всего продукта
1909	—	5,0	5,0	—
1910	—	4,0	3,8	—
1911	—	3,3	3,0	—
1912	100	2,5	2,2	220
1913	200	2,2	2,0	400
1914	280	2,1	1,8	504
1915	350	2,0	1,5	525
1916	400	1,5	1,0	400

Сформулируем выводы, явствующие из этих таблиц. Для месяца труда в 1909 г. максимально возможная совокупная ценность продукта и соответственно его собственная ценность равна 840. Для месяца труда в 1910 г. максимально возможная совокупная ценность равна уже 720, для месяца труда в 1911 г. — только 630, а для месяца труда в 1912 г. она падает до 525. Таким образом, труд текущего месяца превосходит труд каждого из будущих месяцев не только с точки зрения технической, или физической, продуктивности, но и с точки зрения предельной полезности и ценности.

Я хотел бы еще раз подчеркнуть, что это не просто случайный результат, возникший в итоге подсчета цифр для нашего гипотетического

примера. Это неизбежный результат, который будет получен в итоге операций с любыми цифрами, в которых выражается количество продукта и ценность единицы продукта в разные годы, при условии что более протяженные окольные методы производства приводят к увеличению продукта¹.

Я также хотел бы подчеркнуть следующее. Результат, к которому мы пришли, достигается не просто потому, что мы ввели в наш гипотетический пример два фактора, которые вызывают более высокую оценку настоящих благ по сравнению с будущими: различие в обеспечении потребностей в разные периоды времени и перспективное уменьшение будущей полезности. Более высокая ценность средств производства в настоящем, основанная на их техническом превосходстве, не заимствуется у двух других факторов; она возникла бы стихийно, даже если бы оба фактора отсутствовали. Единственная причина, по которой я добавил их в наш пример, это стремление приблизить нашу гипотезу к жизни и предотвратить ее сползание к абсурду. Предположим, что в нашем примере фактор перспективного уменьшения не учитывается. Тогда мы получим следующую таблицу:

		Один месяц труда в ... году			
		1909	1910	1911	1912
дает в хозяйственном периоде	1909	500	—	—	—
	1910	800	400	—	—
	1911	924	660	330	—
	1912	875	700	500	250
	1913	880	770	616	440
	1914	924	840	735	588
	1915	940	880	800	700
	1916	750	705	660	600
		единиц продукта			

Абсолютные цифры совокупной ценности увеличились, и центр тяжести переместился на другой год², однако тот результат, который имеет для нас значение, не изменился; труд одного месяца в 1909 г. показывает самую высокую ценность, а все остальные демонстрируют ее постепенное снижение.

Что касается различия в обеспечении потребностей в разные периоды времени, отказ от учета этого фактора сделает ситуацию аб-

¹ См. более подробное доказательство в экскурсе XII (см. наст. изд., с. 801—865), где приводится несколько дополнительных примеров в табличном виде.

² Например, для месяца труда в 1909 г. экономический центр тяжести раньше находился на продукте 1911 г., а теперь он переместился на 1915 г.

солютно неправдоподобной и внутренне противоречивой. Ведь если ценность единицы продукта всегда одинакова, в том числе и в наиболее отдаленный период времени, то, разумеется, самый ценный продукт — тот, которого больше всего. Но поскольку больше всего продукта будет произведено в результате самого длительного из окольных процессов, т.е. процесса продолжительностью в много десятилетий, экономический центр тяжести всех настоящих средств производства будет располагаться в чрезвычайно отдаленном будущем¹, а нам известно, что в жизни все происходит не так. Кроме того, если бы такая ситуация вообще возникла, она бы неизбежно мгновенно самоуничтожилась. Ведь если бы любое использование благ в будущем было не только в техническом, но и в экономическом отношении прибыльнее, чем их использование в настоящем или в ближайшем будущем, то люди, естественно, перестали бы использовать большинство своих благ в настоящем, чтобы посвятить их более выгодному делу: обеспечению будущего. Но это немедленно привело бы к отливу в сфере обеспечения настоящего и наводнению в сфере обеспечения будущего с его двойным преимуществом: и более производительными методами производства, и большим количеством средств производства. В результате та разница в обеспечении потребностей, которой в какой-то момент не было, возникла бы вновь.

В этом состоит самое убедительное доказательство того, что третья причина, по которой настоящие блага имеют более высокую ценность, совершенно не зависит от двух других. Она совершенно не нуждается в том, чтобы заимствовать силу и действенность у различий, возникающих в ситуации обеспечения благ по другим причинам — настолько, что *сама эта причина* в случае необходимости может создать такое различие. Итак, наше отступление позволяет нам прийти к двум полностью подтвержденным выводам. Во-первых, производительное преимущество настоящих благ проявляется не только в количестве продукта, но и в его ценности. Во-вторых, имея дело с этим преимуществом, мы сталкиваемся с такой причиной появления дополнительной ценности, которая совершенно не зависит от двух других описанных нами факторов².

¹ Однако месяц труда в 1909 г. все равно будет иметь преимущество по сравнению с месяцем труда в 1910 г. Ведь относительно одного и того же отдаленного периода (скажем, 2009 г.), первый сможет произвести несколько больший продукт за счет того, что производственный процесс будет на год длиннее.

² Возможно, любители смелых обобщений могли бы соединить первую и вторую причину под общим ярлыком «технического превосходства» настоящих благ. Ведь преимущество настоящих благ в том, что касается различия условий для обеспечения потребностей, на самом деле опирается на техническое обстоятельство. Я имею в виду то, что они допускают более широкое использование, так как их можно приспособить к удовлетворению и настоящим, ►

Наш следующий вопрос: насколько широка сфера действия этой третьей причины? Сказанное нами до сих пор дает неполную и не вполне правильную картину. Оно позволяет объяснить исключительно то, почему настоящие *средства производства* обладают большей ценностью, чем будущие. Однако теперь мы продемонстрируем, что той же самой причине мы обязаны тем, что настоящие *потребительские блага* превосходят будущие и, следовательно, она является универсальной причиной более высокой ценности настоящих *благ*.

Эту ситуацию можно описать следующим образом. Возможность распоряжаться определенным количеством потребительских благ в настоящем обеспечивает наше существование в текущий хозяйственный период и тем самым высвобождает доступные в этот период средства производства (труд, землю, капитальные блага) для обеспечения будущего, что более производительно в техническом отношении, а кроме того, доставляет нам большее количество продукта, который получен посредством более длительных методов производства. В то же время возможность распоряжаться определенным количеством будущих благ оставляет настоящее без обеспечения и, следовательно, заставляет нас отвлекать на обслуживание настоящего некоторые или все средства производства, доступные нам в настоящем. Однако за счет сокращения длительности производственного процесса в настоящем средства производства могут поставить нам исключительно уменьшенное количество продукта. Разница в количестве продукта и представляет собой преимущество, связанное с обладанием настоящими потребительскими благами.

Продолжение сноски со стр. 423.

и будущих благ, в то время как будущие блага, естественно, могут служить *исключительно* будущим потребностям. Так или иначе, *данное* техническое преимущество настолько отличается от того, которое состоит в технической *производительности*, что эти два фактора лучше не объединять. В силу этого мне показалось, что ради большей четкости их следует с самого начала жестко разделить. Я придерживался этого мнения уже в предшествовавших редакциях этой книги — собственно, первая часть этого примечания просто воспроизводит текст, включенный в первое издание, — и я продолжаю его придерживаться, несмотря на последние замечания со стороны некоторых известных экономистов. Проявляя значительное остроумие и еще большую утонченность, они пытались убедить самих себя, что я совершаю ошибку, рассматривая то, что я называю «вторым основанием», как отдельный, независимый от двух других фактор. Их выступления — в особенности Ирвинга Фишера и Борткевича — привлекли такое внимание научных кругов, что я считаю своим долгом окончательно разъяснить этот вопрос, в том числе потому, что речь идет о том, что имеет очень большое значение для понимания проблемы процента в целом. Однако в связи с чрезвычайной тонкостью возражений моих оппонентов подробные разъяснения требуют таких пространных отступлений от основной темы, что в данной главе им явно не место. Поэтому я посвятил этому вопросу отдельный экскурс — номер XII (см. наст. изд., с. 801—866).

Приведем простой и часто используемый пример. Представим себе, вслед за Рошером¹, племя, живущее рыболовством и не располагающее вообще никаким капиталом. Члены племени ловят рыбу на берегу моря, хватая голыми руками добычу, оставленную им прибоем. Работающий человек из этого племени ловит и потребляет три рыбины в день. Если бы у него были лодка и сеть, он мог бы ловить не три, а 30 рыб в день. Однако он не может сделать себе лодку и сплести сеть, потому что это будет стоить ему месяца времени и труда, а ему нечем поддержать собственное существование в это время. Поэтому, чтобы не умереть с голоду, он вынужден продолжать заниматься своим убогим и безыскусным промыслом. И вот кто-то дает ему в долг 90 рыб с условием, что он вернет 180 рыб через месяц. Наш рыбак соглашается, живет в течение месяца на одолженной рыбе и за это время строит лодку и сплетает сеть, с помощью которых в следующем месяце ловит 900, а не 90 рыб. Таким образом, он не просто возвращает долг: у него остается существенная чистая прибыль. Тем самым он представляет собой убедительное доказательство того, что одолженные 90 рыб стоили для него не только гораздо больше, чем 90 будущих рыб, но и больше, чем 180 будущих рыб, которые он заплатил за них².

Конечно, разница в ценности не всегда так велика, как в этом примере. Больше всего она — для людей, которые немедленно потребляют все, что производят. Для них владение настоящими потребительскими благами означает переход от производства в отсутствие всякого капитала к капиталистическому производству. Для тех людей, у которых уже есть определенный запас благ, эта разница мень-

¹ Roscher. Grundlagen der Nationalökonomie. §189.

² Отто Конрад (*Conrad*. Böhm-Bawerk's Kritik der sozialistischen Zinstheorie // Zeitschrift für Volkswirtschaft, Sozialpolitik und Verwaltung. 20. Bd. (1911) S. 708ff.) высказывает замечание в связи с примером, который я позаимствовал у Рошера, слегка изменив цифры. Конрад утверждает, что если бы наш рыболов был мудрым человеком, он не стал бы создавать запасы из 100 рыб, большая часть которых за 50 дней испортится. Нет, говорит Конрад, он поступил бы разумнее, если бы стал ловить в день только по две рыбы, а освободившееся время тратил на постройку лодки и плетение сетей. Таким образом, через 150 дней он точно так же стал бы обладателем лодки и сети. Опираясь на эти рассуждения, Конрад хочет убедить нас в том, что накопление средств к существованию не является обязательным условием для успеха капиталистических методов производства. По его мнению, все, что требуется, это «возможность производить больше необходимого минимума». С моей точки зрения, его замечание относится к внешним, поверхностным чертам нашего примера и совершенно игнорирует его суть. Действительно, в конечном счете, чтобы обеспечить средства к существованию на то время, пока идет процесс капиталистического производства, нужно на чем-то экономить, либо тем способом, который я описал на с. 180 и сл., либо каким-то иным. Разумеется, я готов согласиться с тем, что в самом начале накопления капитала эту проблему можно решить, обращаясь к текущим сбережениям, а не создавая запасы. Однако совершенно ясно, что попытка выжить за счет текущих сбережений не позволяет развиваться окольным методам производства, сколько-нибудь заслуживающим этого названия, особенно тогда, когда сбережения должны делаться, как в нашем примере, за счет максимально непроизводительного ►

ше, но она все равно есть. Например, если их собственного запаса благ достаточно для выживания в течение трех лет, они могут использовать свои средства производства в производственном процессе со средней продолжительностью три года. Если в их распоряжении оказывается запас средств к существованию, которого хватает еще на один год, они могут увеличить средний период производства с трех лет до четырех. За счет этого увеличения они могут получить довольно существенный количественный прирост продукта, который, тем не менее, гораздо меньше, чем в первом случае.

Как мы видим, мое изложение основано на фактах, которые были известны уже давно. Уже во времена Смита и Тюрго было общеизвестно, что обладание потребительскими благами в настоящем приводит к некоторым преимуществам. В целом старая теория капитала была смесью искаженных толкований и неправильных объяснений верных фактов; толкование данного конкретного факта тоже было странным

Продолжение сноски со стр. 425.

и примитивного метода производства. Чтобы достичь цели, сбережения должны создать запас, представляющий собой отнюдь не гору тухлой рыбы, а резервный склад средств к существованию, который я и описал на с. 257 и следующих за ней. Не может же Конрад утверждать всерьез, что окольные производственные методы той длительности, которая свойственна цивилизованной экономике, можно оплатить исключительно за счет текущей экономической деятельности, не создавая запасов? Именно так может показаться в свете следующего его утверждения: «Тем не менее этот человек смог бы решить проблему строительства лодки, даже если это потребовало бы труда 100 или 1000 дней. Это просто заняло бы у него больше времени. Иными словами, как только сложились предварительные условия для капиталистического производства, возникает возможность развивать окольные методы производства любой желаемой длительности. Выбор между более коротким и более длинным периодом производства не зависит от размера запаса средств выживания». Однако, выдвигая это положение, Конрад не обратил внимания на следующую важнейшую вещь. Действительно, человек может, даже не обладая никаким запасом средств к существованию, посвятить *часть* своего рабочего времени сколь угодно отдаленной производственной цели. Однако производственный период, где используется эта часть труда, не тождествен производственному периоду *его труда в целом*, который, разумеется, рассчитывается с учетом всех способов использования его труда. Если большая часть его труда связана с примитивным производством «голыми руками», то любое корректно рассчитанное среднее значение производственного периода будет очень низким, особенно если исходить из гораздо более скромных возможностей для сбережения, чем в нашем схематичном и произвольном примере, где предполагается, что откладывается треть продукта непроизводительной системы производства «голыми руками». К сожалению, обобщения Конрада основаны как раз на произвольных и нетипичных чертах рошеровского примера: он упустил из виду те типические черты, превращающие это в модель, которая сохраняет актуальность даже в современных условиях. Однако в разных местах моей книги можно найти прозрачные объяснения того, что, согласно моей теории, соотношение запаса средств к существованию и длительности периода производства зависит от *средней продолжительности* производственного периода; их трудно было бы оставить без внимания даже Конраду; и я не считаю нужным продолжать тратить слова на объяснение того, что в отсутствие «запасов» это среднее значение не может быть высоким.

и неуместным, поскольку потребительские блага рассматривались как *производственные блага*; как таковые они включались в капитал, после чего все связанные с ними преимущества объяснялись производительностью капитала! Даже исследователь такого калибра, как Джевонс, правильно оценивая важное значение возможности распоряжаться настоящими потребительскими благами, настолько заблуждался в своем отношении к ним, что считал их единственной формой капитала! Наша задача состоит в том, чтобы перед лицом подобных заблуждений дать истинную картину. Она очень проста. Потребительские блага не являются ни средствами производства, ни капиталом, и преимущества, которые они дают, не связаны с заключенной в них производительной силой; речь идет исключительно о том, что настоящие потребительские блага, в полном согласии с общими законами ценности и в силу описанных выше причинно-следственных связей, обычно обеспечивают более высокую предельную полезность, чем будущие потребительские блага, и тем самым имеют более высокую ценность.

Теперь наконец у нас возникает необходимость сопоставить наше «третье основание» еще с одним родственным рядом фактов, которому я посвятил в этой книге главу под названием «Важное явление, аналогичное околным методам производства». Эта аналогия приобретает еще большее значение в связи с нашей нынешней темой¹.

Нам известно, каким образом большая производительность околного капиталистического производства приводит к тому, что ценность настоящих благ превосходит ценность будущих благ. Тем же путем превосходство настоящих благ возникает в результате того, что при производстве потребительских благ длительного пользования их долговечность и соответственно количество оказываемых ими услуг часто растет более быстрыми темпами, чем расходы, необходимые для их производства. Этот безусловно подтвержденный факт представляет собой характерное сочетание двух феноменов: того, что производство благ длительного пользования обеспечивает большее количество плодов труда (в данном случае услуг) на единицу потраченного труда, и того, что в этом случае между вложением труда и удовольствием от плодов труда (услуг) должно пройти более длительное время. Здесь повторяется ситуация, с которой мы уже встречались. Мы еще раз сталкиваемся со способностью распоряжаться, на этот раз — *настоящими* средствами производства, за счет которой покрываются издержки, связанные с производством более долговечной формы потребительского блага. Это делает возможным результат, который в техническом

¹ См. выше с. 163 и сл.

отношении безусловно превосходит все, что могло бы быть таким же образом произведено посредством распоряжения *будущими* средствами производства того же качества и в том же количестве. Наконец, в этом состоит совершенно аналогичная причина превосходства ценности настоящих благ, основанного на их техническом превосходстве, по отношению к ценности будущих благ.

Я хотел бы проиллюстрировать это на классическом примере Рэя, который впервые указал на взаимосвязь между различной долговечностью благ и объяснением процента. То, что не все детали его рассуждений были верны, не умаляет его заслуг. Рэй с поразительной ясностью отмечает¹, что дом, срок службы которого составляет 60 лет, в отношении полезности может считаться точным эквивалентом двух домов со сроком службы 30 лет. При этом предполагается, что оба дома одинакового качества, а также, что постройка первого дома завершена «сейчас», а второго — через 30 лет. Точно так же дом, рассчитанный на 120 лет, можно рассматривать как сумму четырех следующих друг за другом во времени домов со сроком службы в 30 лет, из которых первый появляется немедленно, второй — на 30 лет позже, третий — на 60 лет позже и четвертый — на 90 лет позже. Здесь я заимствую пример Рэя, чтобы развить собственный тезис. Предположим, что постройка дома со сроком службы 30 лет требует расходов 30 лет труда строителей. Если добавить еще 15 лет труда, жизнь дома можно продлить до 60 лет, если прибавить еще 10, то он прослужит 90 лет, и, наконец, если добавить еще 5 лет труда, то 120 лет. Результат этого будет таким же (если оставаться в рамках примера Рэя), как если бы первый из «четырех домов» был построен ценой 30 лет труда, второй — ценой 15 лет, а третий и четвертый — ценой соответственно 10 и 5 лет, все это при условии, что уменьшенные издержки приобретения осуществлялись в форме *настоящих* средств производства и осуществлялись заранее (т.е. эти дополнительные годы были потрачены за 30, 60 и 90 лет до того, как «возник» тот или иной конкретный дом). Ведь если постройка домов, чья жизнь в буквальном смысле слова длится 30 лет, началась бы лишь через 30, 60 и 90 лет, то на каждый из них было бы нужно потратить 30 лет труда в будущем. Итак, 15, 10 и 5 лет труда в настоящем обеспечивают тот же технический результат, что 30 будущих лет труда, которые отделены от настоящего промежутками в 30, 60 и 90 лет соответственно. Это происходит точно так же, как в случае с окольными в буквальном смысле слова методами производства, и приводит к точно таким же результатам для соотношения ценности настоящих

¹ Rae. Statement of Some New Principles. [Boston, 1834.] Mixer's new edition, 1905. P. 44ff.

и будущих благ; поэтому здесь не требуется никаких дополнительных объяснений¹.

Итак, подведем промежуточные итоги наших наблюдений. Мы познакомились с тремя основными основаниями для различий в ценности настоящих и будущих благ и узнали, что каждое из них по отдельности способно привести к таким различиям, которые всегда будут в пользу настоящих благ. Эти три фактора: 1) различие в ситуации с обеспечением благ в настоящем и будущем; 2) недооценка будущих благ и преимуществ вследствие эффекта перспективы; 3) более высокая производительность более длительных методов производства. Мы должны причислить к третьему пункту производство типов благ длительного пользования, предоставляющих долгосрочные услуги, поскольку этот класс производства обладает аналогичными свойствами. Возникает вопрос о том, как взаимодействуют эти факторы, если они действуют одновременно.

Мы уже знаем ответ на этот вопрос применительно к первым двум факторам. Они *действуют кумулятивно*. Если для человека, плохо обеспеченного в настоящем, предельная полезность какого-то настоящего блага равна 100, а его истинная предельная полезность в конкретное время в будущем равна 80, то в отсутствие иных воздействий настоящее благо будет оцениваться выше будущего в соотношении 100 : 80. Но если имеется также перспективное уменьшение истинной будущей предельной полезности, скажем, на $\frac{1}{5}$, то оценка будущей предельной полезности падает с 80 до 70 и разница между настоящими и будущими благами увеличивается, так что соотношение будет составлять 100 : 70.

Функционирование третьего фактора в сочетании с остальными носит принципиально иной характер. Он, безусловно, усиливает воздействие двух других факторов, но его влияние не *кумулятивно*: оно носит характер *чередования*, в том смысле, что выбор в каждый конкретный момент времени падает на тот фактор, который создает максимальное преимущество для настоящих благ. Например, если фактор обеспеченности и фактор перспективы совместно создают кумулятивное преимущество в 30%, а отдельно взятый фактор производитель-

¹ Описанное здесь «явление параллелизма» можно либо считать независимым «четвертым основанием» более высокой ценности настоящих благ, либо объединить его с фактором более высокой производительности околного производственного процесса и рассматривать как вариант «третьего основания»; это зависит от того, хотим ли мы сделать наше изложение максимально лаконичным. Важно только упомянуть об обеих причинах и указать на то, что их объединяет и что разделяет. Кассель и Ландри в рамках изложения своей теории, отчасти отличающейся от моей по существу, предпочли другой порядок изложения. Ср. выше, с. 152 (прим. 2) и с. 156 (прим. 1) и особенно с экскурсом XIII (см. наст. изд., с. 867—892).

ности создал бы преимущество в 25%, то в результате взаимодействия всех этих влияний возникает преимущество не 55%, а 30%, что соответствует преимуществу, созданному наиболее сильным из двух чередующихся факторов.

Ситуация такова. Преимущество, которое настоящие блага имеют за счет длительных и продуктивных окольных методов производства, нельзя увеличить посредством перспективной недооценки будущих благ, так как полезность, полученная за счет длительных и окольных методов производства, уже является будущей полезностью. При этом перспективная недооценка оказывает на будущую полезность то же количественное и качественное влияние, что и на будущее благо, с чьей ценностью сравнивается ценность настоящего блага. Труд текущего месяца, использованный в ходе процесса производства протяженностью в один год, произведет в будущем году 200 единиц продукта; месяц труда в будущем году, использованный в непроизводительном «прямом» процессе, произведет в будущем году только 100 единиц продукта. Именно по этой причине я оцениваю труд текущего месяца приблизительно¹ в два раза выше, чем месяц труда в будущем году, а с учетом еще и 10% недооценки полезности будущего года мне действительно следовало бы оценить 100 единиц продукта будущего года, полученных за счет одного месяца труда будущего года, как эквивалент лишь 90 настоящих единиц того же продукта. Однако по той же самой причине мне следовало бы оценить 200 единиц продукта следующего года, полученных за счет месяца труда в текущем году, как эквивалент лишь 180 настоящих единиц. Соответственно соотношение оценок 2 к 1 остается неизменным, как если бы фактор перспективной недооценки вообще отсутствовал.

Точно так же фактор более высокой продуктивности невозможно увеличить за счет первого фактора, учета большей насущности настоящих потребностей. Ведь очевидно, что использование блага для получения большой производственной полезности в будущем и использование его для удовлетворения насущных настоящих нужд — это два взаимоисключающих друг друга варианта, и ясно, что благо, которое может служить *либо* одной, *либо* другой цели, не может одновременно извлекать преимущество из обеих возможностей.

Однако эти два фактора взаимодействуют следующим образом. Все возможности использования настоящих благ, которыми располагают люди, исчерпываются использованием для настоящих нужд и вложением в производство в будущем. Согласно уже известным нам при-

¹ Предполагается, что мы не учитываем ошибку, которой посвящено прим. 1 на с. 418, поскольку она не имеет значения для нашего сравнения.

нципам, любой индивид распределяет свой запас благ в соответствии с различными возможностями в нисходящем порядке важности. Однако в связи с этим следует отметить, что при сравнении использования для производства в будущем и использования для удовлетворения потребностей в настоящем необходимо учитывать хорошо известный эффект перспективного уменьшения. Таким образом, если, исходя из своих субъективных обстоятельств, кто-то оценивает полезность будущего года на 10% ниже настоящей полезности того же ранга, то для того, чтобы уравновесить настоящую полезность 100, понадобится будущая полезность 110. Следовательно, когда человек делает выбор из возможностей использования собственных благ, будущая полезность 110 будет иметь более низкий ранг, чем настоящая полезность, составляющая, скажем, всего 102. Самый последний способ использования, который обеспечивается его запасом благ, будет, как нам известно, указывать на предельную полезность и одновременно на ценность единицы его благ.

При этом возможны четыре случая.

1) Человек обеспечен в настоящем плохо. В этом случае удовлетворение насущных настоящих потребностей произойдет за счет имеющегося у него небольшого запаса настоящих благ. Следовательно, настоящие блага, исключительно за счет того, что настоящее плохо обеспечено, приобретают высокую ценность и приоритет по отношению к будущим благам. В нужде человек предпочитает настоящие блага, потому что он *вынужден* потреблять их в настоящем. Поскольку в этом случае плохо обеспеченное настоящее нельзя лишать благ, выводя их из потребления, то все возможности их использования для будущего производства с экономической точки зрения недопустимы и находятся вне рассмотрения. Безусловно, эти возможности не имеют также никакого влияния на ценность и предпочтительную оценку настоящих благ.

2) Хотя человек обеспечен в настоящем не хуже, чем в будущем, будущее беспокоит его меньше. Результат будет почти таким же, как в первом случае. В первом случае — острая нужда, а во втором — пренебрежение будущим препятствуют тому, чтобы какая-то часть запаса благ была отвлечена от обслуживания настоящих потребностей и вложена в будущее производство. Именно это пренебрежение будущим обеспечивает и настоящему удовлетворению, и настоящим благам более высокий статус по сравнению с будущими благами. Жадный до удовольствий транжира оценивает настоящие блага выше будущих, потому что *хочет* наслаждаться ими в настоящем. Если плохая обеспеченность будущего и отсутствие заботы о будущем в каком-то конк-

ретном случае совпадут, то каждый из факторов будет уже известным нам способом усиливать влияние другого.

3) Человек хорошо обеспечен и в должной степени обеспокоен своим будущим. Значит, две первые причины предпочтения настоящих благ либо вовсе, либо почти не действуют. Однако в этом случае экономически допустимо, удовлетворяя сиюминутные требования, часть настоящих благ вложить в производство в будущем. Следовательно, экономический центр тяжести этих благ, их предельная полезность и определение их ценности будут перенесены в сферу, где настоящие блага в аспекте ценности имеют приоритет по третьей причине, а именно благодаря большей производительности. Богатый и предусмотрительный человек, имеющий 100 000 гульденов, не ощущает ни необходимости, ни желания потратить все деньги в настоящем. Наоборот, он будет откладывать их, чтобы они послужили ему в будущем. Однако если бы кто-нибудь предложил ему обменять его 100 000 текущих гульденов на 100 000 в будущем, он имел бы все основания отказаться от сделки по той простой причине, что он может значительно более эффективно обеспечить свое будущее с помощью 100 000 текущих гульденов, чем с помощью 100 000 будущих.

4) Человек настолько плохо обеспечен в настоящем или настолько мало обеспокоен будущим, что вследствие обоих этих факторов он приписывает настоящим благам более высокую ценность, чем будущим. В то же самое время он обнаруживает какие-то настолько прибыльные предпринимательские возможности, что, несмотря на обстоятельства, за счет жесткой экономии сберегает что-то из предназначенного для обеспечения настоящего и вкладывает в выгодные сделки. Этот случай аналогичен описанному на с. 257, и тот запас благ, который имеется в распоряжении нашего индивида, будет распределен между наиболее значимыми способами использования в *обеих* сферах одновременно в порядке убывания значимости. Конкуренция со стороны будущих возможностей использования приведет к тому, что обеспечение настоящих потребностей будет прекращено на более высоком уровне, чем было бы в противном случае, а конечным результатом этого неизбежно станет повышение ценности настоящих благ и — косвенно — увеличение их превосходства по отношению к будущим благам¹.

¹ Предположим, что у кого-то имеется в распоряжении 6 единиц какого-то блага — например, 6 банкнот достоинством в 100 гульденов каждая. От них зависят 6 групп потребностей в настоящем, имеющих значимость соответственно 10, 9, 8, 7, 6 и 5. Предположим, что возникают деловые возможности, которые могут принести плоды только в будущем году, но при этом настолько выгодны, что их полезность равна 7 даже со скидкой, учитывающей отложенный характер полезности. Соответственно человек распорядится своими шестью банкнотами следующим образом. Четыре обеспечат удовлетворение потребностей в настоящем, ►

Итак, причины чередуются. Там, где действуют две первые, действие третьей временно прекращается, но если первые две не действуют или действуют недостаточно эффективно, то третья занимает их место. Легко понять, что эта особенность приводит к тому, что на практике феномен более высокой оценки настоящих благ по сравнению с будущими носит почти универсальный характер. Бедняк оценивает настоящие блага выше, чем будущие, из-за остроты своих настоящих потребностей, легкомысленный человек — потому что думает исключительно о настоящем. Богатый и экономный человек оценивает ценность настоящих благ выше, потому что они дают ему возможность достичь лучших результатов в будущем. Итак, в конце концов почти у каждого человека, вне зависимости от его конкретного экономического положения или хозяйственных склонностей, есть основание для того, чтобы оценивать настоящие блага выше будущих. Столь же просто понять, что универсальный характер возникновения субъективных различий в оценках должен способствовать переносу этого феномена в сферу объективной меновой ценности и цены. Конечно, если бы третий фактор действовал кумулятивно, то многие люди оценивали бы настоящие блага чрезвычайно высоко, однако не исключено, что при этом многие другие, возможно, даже большинство, вообще отказывались бы настоящим благам в приоритете; и в этом случае судьба итоговой меновой ценности была бы неопределенной. Однако третий фактор чередуется с двумя первыми. Вследствие этого, вместо того, чтобы увеличивать, так сказать, отдельные пики, его активность состоит в заполнении впадин и приводит к повышению общего уровня субъективных оценок, что неизбежно вызывает рост их среднего значения, т.е. меновой ценности¹.

Это подводит нас к последней задаче, которую мы должны решить в этой главе. Нам остается показать, как соотношение между *субъективными* оценками настоящих и будущих благ влияет на их *объективную меновую ценность*.

Индивидуальные субъективные оценки чрезвычайно сильно отличаются друг от друга в зависимости от влияния, которое оказывает на

Продолжение сноски со стр. 432.

полезность которых составляет 10, 9, 8 и 7, а остальные две он направит на обслуживание будущих возможностей, чья полезность (с учетом скидки) равна 7. Таким образом, предельная полезность одной банкноты в 100 гульденов равна 7. В отсутствие конкуренции с выгодными возможностями использования этого блага в будущем она составила бы 5.

¹ С моей точки зрения, то, как взаимодействует «производительность капитала» с двумя остальными основаниями более высокой оценки настоящих благ, — это одновременно один из самых трудных для изложения и самых важных вопросов для любой теории процента. С ним связана главная слабость блестящих в других отношениях рассуждений Джевонса. От его ►

индивида та или иная из подробно обсуждавшихся нами причин различий в оценке настоящих и будущих благ. Эти весьма разнообразные субъективные оценки сталкиваются друг с другом на рынке, где обмениваются настоящие и будущие блага. Такие рынки многочисленны и разнообразны. В следующей главе мы познакомимся с ними поближе. Пока же ограничимся тем, что в самых общих чертах опишем то, как определяются цены. Разнородность, составляющая отличительную черту субъективных оценок, которые сталкиваются на рынке, создает экономическое основание для возможности обмена собственностью между двумя группами¹. Те, кто по какой-либо субъективной причине оценивает настоящие блага относительно высоко², будут приобретать на рынке настоящие блага в обмен на будущие; те, чья оценка этих благ относительно низка, будут выступать как продавцы настоящих благ.

Продолжение сноски со стр. 433.

острого взгляда не ускользнула ни одна группа явлений, имеющих отношение к этой проблематике, но он совершенно не обратил внимания на способ их взаимодействия. В результате его утверждения представляют собой эклектичную мозаику и не складываются в единую теорию. Он совершенно верно объясняет все имеющие значение исходные феномены. Однако поскольку он не находит общего канала, посредством которого они все вместе оказывают воздействие на конечную цель, то, как он объясняет эту цель применительно к каждому из оснований по отдельности, оказывается несколько другим, отчасти противоречивым и эклектичным. Он крайне многообещающе начинает с фактора различия наших оценок настоящих и будущих благ только для того, чтобы позже забыть про него. Что касается остального, он дает противоречивое и двусмысленное объяснение, которое не очень сильно отличается от старых классических доктрин. Оно построено отчасти на теории воздержания, отчасти на теории производительности. (Ср.: Böhm-Bawerk E. Geschichte und Kritik der Kapitalzinstheorien. 2. Aufl. Innsbruck, 1900 S. 404ff. und 4. Aufl. Jena, 1921. S. 277 ff. [Бём-Баверк О. Избранные труды о ценности, проценте и капитале. М.: Эксмо, 2008. С. 771 и сл.]) Не очень оригинальная трактовка Сакса в одном аспекте отличается от идей Джевонса в лучшую сторону, хотя, с другой стороны, она страдает еще большей неполнотой. Прогресс в том, что Сакс все-таки включает в свое объяснение процента фактор пристрастной недооценки будущих потребностей. (Ср. об этом уже у Лаунгардта в Launhardt. Mathematische Begründung der Volkswirtschaftslehre. Leipzig, 1885. §2 и еще раньше в первом издании моей книги «Geschichte und Kritik der Kapitalzinstheorien» особенно с. 393 и сл. и с. 495.) С другой стороны, явная ошибка Сакса состоит в том, что он приписывает различие в ценности настоящих и будущих благ исключительно этому фактору, т.е. — даже по сравнению с Джевонсом — в принципе не учитывает гораздо более существенного воздействия возрастающей производительности (Sax. Grundleger der theoretischen Staatswirtschaft. 1887. P. 314ff.). В «Geschichte und Kritik der Kapitalzinstheorien» (2. Aufl. Innsbruck, 1900 S. 208ff. und 4. Aufl. Jena, 1921. S. 277ff.) [Бём-Баверк. Избранные труды о ценности, проценте и капитале. М.: Эксмо, 2008. С. 560—600.] я уже подробно высказался по поводу Рэя и того оригинального (но, в конце концов, неудовлетворительного способа), которым он соединяет обе линии рассуждений. А совсем свежий пример Ирвинга Фишера указывает на то, что этот поистине фатальный вопрос остается крестом, который вынужден нести даже современный теоретик процента. См. анализ его попытки построения теории в экскурсе XII (см. наст. изд., с. 801—866).

¹ Ср. выше, с. 330 и сл.

² По хорошо известным причинам практически все члены обеих групп будут оценивать настоящие блага выше, чем будущие, однако у покупателей расхождение будет выше, чем у продавцов.

Рыночная цена установится между субъективными оценками последних удачливых конкурентов и субъективными оценками первых из тех, кому не удалось осуществить обмен, или, как мы говорили ранее, между оценками предельных пар. Приведем пример, представив ситуацию на рынке в виде таблицы.

Потенци- альный покупатель	оценивает		Потенци- альный продавец	оценивает	
	текущие единицы блага	единицы блага в буду- щем году		текущие единицы блага	единицы блага в буду- щем году
A_1	100	300	B_1	100	99
A_2	100	200	B_2	100	100
A_3	100	150	B_3	100	101
A_4	100	120	B_4	100	102
A_5	100	110	B_5	100	103
A_6	100	108	B_6	100	105
A_7	100	107	B_7	100	106
A_8	100	106	B_8	100	107
A_9	100	104	B_9	100	108
A_{10}	100	102	B_{10}	100	110

В рыночной ситуации, отраженной в таблице, A_7 и B_7 составляют верхнюю предельную пару, а A_8 и B_8 — нижнюю предельную пару; рыночная цена 100 единиц благ текущего года будет расположена между 106 и 107 единицами благ будущего года, т.е. около $106\frac{1}{2}$, что означает ажио (лаж) $6\frac{1}{2}\%$ на настоящие блага.

Как только подобная рыночная цена на настоящие блага установится, она будет оказывать выравнивающее воздействие на субъективные оценки, исходно столь резко различавшиеся. Даже те люди, которые в силу своих личных обстоятельств были склонны оценивать будущие блага лишь чуть ниже настоящих или примерно так же, теперь будут субъективно оценивать настоящие блага в соответствии с более высокой меновой ценностью, которую им придает рыночная ситуация. В этом состоит единственная причина, по которой на практике почти никто не соглашается обменивать настоящие блага на равное количество будущих благ. Есть множество людей, чьи потребности и средства их удовлетворения таковы, что для них субъективная *потребительская* ценность настоящих и будущих благ приблизительно одинакова.

Однако рынок почти всегда настолько благосклонен к настоящим благам, что они имеют гарантированное преимущество с точки зрения *механовой* ценности, и, разумеется, никто не забывает использовать это преимущество.

Развитый рынок приводит к выравниванию еще и в другом аспекте: на нем лаж, или ажио, на настоящие блага по сравнению с будущими благами разной степени отдаленности, прямо зависит от длительности *промежутка времени, отделяющего будущие блага от настоящего момента*. В принципе нет ничего невозможного в том, чтобы причины, определяющие более низкую оценку будущих благ, оказывали свое воздействие таким образом, чтобы сила воздействия не была связана со степенью их отдаленности во времени. Действительно, характер одной из этих причин (краткость человеческой жизни) таков, что она практически не действует в отношении благ, относящихся к близкому будущему, однако для благ, отдаленных по времени, ее влияние непропорционально велико и неравномерно. Следовательно, легко могла бы возникнуть следующая ситуация. Сто единиц настоящих благ имеют премию в 5 единиц по сравнению со 100 единицами благ будущего года; в то же время по отношению к благам года, *следующего за следующим*, ажио составляет больше, чем 2×5 , скажем, 20, а по отношению к благам, *которые будут произведены через 3 года*, настоящие блага могут обмениваться с ажио в 40 единиц. Однако такие непропорциональные цены на будущие блага разных лет не могут сохраняться долго, и вскоре в результате чего-то подобного временному арбитражу между ними обязательно возникнет прямо пропорциональная зависимость. Если бы, например, на каком-то рынке одновременно существовали перечисленные мной выше цены, то немедленно появились бы спекулянты, которые продавали бы без покрытия, предлагая настоящие блага в обмен на блага года, следующего за следующим, обеспечивали бы покрытие, покупая настоящие блага в обмен на блага будущего года с условием оплаты в следующем году, а на следующий год расплачивались бы за них, приобретая настоящие на тот момент блага в обмен на блага следующего года. Сделка выглядела бы так. В 1909 г. спекулянт покупает 1000 настоящих единиц за 1050 единиц 1910 г. и одновременно продает их за 1200 единиц 1911 г. В 1910 г. он должен поставить 1050 единиц и приобретает их, т.е. уже настоящие блага, вторично (с ажио 5%) в обмен на блага следующего, т.е. 1911 г. При этом за 1050 единиц, которые ему нужны, он должен отдать $1102\frac{1}{2}$ единиц 1911 г. Однако

в результате первой сделки он должен получить 1200 этих единиц, и, таким образом, его прибыль составляет почти 100 единиц*.

Разумеется, подобные арбитражные сделки выравнивают цены на будущие блага разных лет производства. Если блага, отдаленные на два года, сильно недооценены, то спекулятивный спрос неизбежно вызовет повышение цены на них; если существует большое предложение благ в будущем году, то цены на них должны упасть. Это продолжается до тех пор, пока не устанавливается прямая зависимость между ажио и продолжительностью будущего периода времени. Если это уже произошло, например если установилась премия 5% в год, то в дальнейшем это соотношение может поддерживаться без помех, потому что оба возможных варианта, а именно три последовательных обмена настоящих благ на блага будущего года и непосредственный обмен благ текущего года на блага, которые будут произведены через три года, станут одинаково выгодны. Таким образом, в этой ситуации не возникает повода для вмешательства арбитражной процедуры, подобной описанной выше, в процесс определения цены.

* Если читатель запутался, он может обратиться к таблице ниже (таблица заимствована из американского издания 1959 г.).

Хронологическая последовательность	Год заключения сделки	Описание	Спекулянт	
			Приобретает	Тратит
1	1909	Единицы 1909 г. по номиналу	1000	
2	1909	Единицы 1910 г. по 105 (обязательство, взятое в 1909 г., заплатить за п. 1 в 1910 г.)		1050
3	1909	Единицы 1911 г. по 120 (согласие в 1909 г. получить оплату в 1911 г.)	1200	
4	1909	Единицы 1909 г. по номиналу (это вознаграждение, выплачиваемое по п. 3)		1000
5	1910	Единицы 1910 г. по номиналу 1910 г. (оплата во исполнение обязательства по п. 2)	1050	
6	1911	Единицы 1911 г. (платит по п. 5 по 105 для 1910 г. или по номиналу 1911 г.)		1102,5
Всего приобретено			3250	
Всего потрачено			3152,5	3152,5
Прибыль спекулянта			97,5	

Итак, можно подвести итог всему сказанному в этой главе.

Соотношение потребностей и их удовлетворения в настоящем и будущем, недооценка будущих радостей и печалей, а также техническое превосходство настоящих благ суть три причины, которые в сочетании заставляют огромное большинство людей приписывать настоящим благам более высокую субъективную потребительскую ценность, чем аналогичным будущим благам. Из такого соотношения субъективных оценок следует то, что настоящие блага обычно имеют на рынке преимущество перед будущими в аспекте объективной меновой ценности и рыночной цены. Это, в свою очередь, приводит к тому, что настоящие блага получают более высокую субъективную (меновую) ценность, в том числе в глазах тех людей, чьи личные обстоятельства не дают им оснований предпочитать настоящие блага. Наконец, выравнивающие тенденции рынка приводят к установлению постоянного соотношения между тем, насколько меньше ценность будущих благ по сравнению с настоящими, и тем, насколько эти будущие блага отделены от настоящих во времени. *Итак, в экономике субъективная и объективная ценность будущих благ всегда уменьшается пропорционально тому, насколько они отдалены от настоящего во времени.*



Глава II

ПРОИСХОЖДЕНИЕ ПРОЦЕНТА

Общим источником происхождения процента является естественная разница в ценности настоящих и будущих благ, причины возникновения и сущность которой я описал в предыдущей главе. Однако существуют различные формы превращения будущих благ в настоящие, и соответственно по-разному проявляется и феномен процента. Наша задача состоит в том, чтобы отразить все разнообразие материала, и соответственно в этой главе я намерен по очереди описать все основные проявления феномена процента и показать, что, несмотря на большие внешние различия, процент всегда возникает по одной и той же причине: из-за разницы в ценности настоящих и будущих благ.

1. Первый основной случай.

Ссуда и процент по ссуде

Простейшим случаем нашего феномена является *ссуда*. Ссуда — это не что иное, как самый что ни на есть настоящий обмен настоящих благ на будущие. Действительно, она является воплощением этого феномена в наиболее чистом виде и в некотором роде представляет собой его идеальный тип. «Кредитор» *A* дает «должнику» *B* некоторое количество настоящих благ — например, настоящих гульденов, — которыми *B* может распоряжаться как своей полной собственностью по собственному желанию. Взамен должник *B* передает в полную собственность кредитору *A* некоторое количество будущих благ того же типа — например, гульденов будущего года. Таким образом, происходит взаимная передача в собственность двух совокупностей (групп) благ, из которых одна предоставляется в качестве эквивалента другой, причем эти блага совершенно идентичны и отличаются исключительно тем, что одни — настоящие, а другие — будущие. Я не знаю ничего иного, что настолько полно воплощало бы идею обмена и, в частности, идею обмена настоящих благ на будущие. В предыдущей главе было показано, что рыночная цена настоящих и будущих благ определяется равнодействующей субъективных оценок, которая, как правило, всегда складывается в пользу будущих благ, и поэтому должник обычно приобретает настоящие гульденy (те, которые он получает) в обмен на большее количество будущих гульденов (тех, с которыми он расстаётся). Он должен заплатить «ажю» или «премию»: это и есть процент,

который соответственно является прямым следствием разницы в ценности настоящих и будущих благ.

Таково чрезвычайно простое объяснение того, что веками было излюбленным объектом чрезвычайно утонченных и при этом совершенно ошибочных объяснений. Ведь со времен Дюмулена и Салмазия¹ ссуда всегда воспринималась как сделка, подобная аренде или найму в том отношении, что она тоже означает временный отказ от использования заменимых благ. Действительно, *на первый взгляд* это представление о ссудах кажется простым и естественным. У него даже есть то преимущество, что оно согласуется с обыденным представлением о ссудах и тем, как о них говорят в быту. Люди никогда не говорят: «Я продам вам тысячу гульденов», «Я обменяюсь с вами тысячей гульденов». Нет, они говорят: «Я вам их *одолжу*». Кроме того, сама сделка называется «ссуда», или «заем», а процент в латыни носит имя *usura*, что значит «плата за *использование* денег»! Однако для того, чтобы подвести под это обыденное представление научный базис, потребовалось, применяя тиски софистики, вырвать у действительности несколько признаний. Во-первых, нужно было изобрести способ, позволяющий передавать *даже немного больше*, чем вся передаваемая вещь, т.е. не только право на любой возможный способ ее использования, включая такой, который ее полностью уничтожает, но еще отдельные остаточки использования, за который можно отдельно требовать процент. Тут понадобилось еще одно открытие: что недолговечные блага, хоть и исчезают в момент использования, оставляют за собой шлейф остаточной возможности их использования, продолжающий существовать, несмотря на то что самих благ уже долгое время не существует! Потребовалось также признать, что можно сжечь центнер угля 1 января 1909 года, а потом, вопреки всему, продолжать непрерывно использовать этот уголь в течение всего года, а, возможно, в течение 5, или 10, или 100 лет, и что самое замечательное — это непрерывное использование можно продать отдельно, даже если до этого вы уже продали и сам уголь, и право на его полное использование по совершенно другой цене!

Эта удивительная теория подверглась тщательному критическому разбору в первой части нашей книги, «История и критика теорий процента». Там я показал, что она возникла вынужденно, в особых исторических условиях, когда было необходимо сохранить легитимность процента и защитить эту легитимность от нападков канонистов — безусловно, необоснованных. Тогда было нужно любой ценой найти или, если это не получается, *придумать* достойное обоснование для про-

¹ См.: Böhm-Bawerk E. Geschichte und Kritik der Kapitalzinstheorien. 2. Aufl. Innsbruck, 1900. S. 33ff. und 4. Aufl. Jena, 1921. S. 24ff. [Бём-Баверк О. Избранные труды о ценности, проценте и капитале. М.: Эксмо, 2008. С. 290 и сл.]

цента. Я писал о том, что происхождение этой сомнительной теории связано с юридической фикцией, появление которой в свое время было продиктовано практическими соображениями. Юристы того времени прекрасно понимали, что это фикция, но впоследствии в силу странных искажений в восприятии она стала рассматриваться как полная, научно установленная истина. Я также попытался показать, что сама эта теория изобилует ошибками, внутренними противоречиями и невероятными допущениями. Я противопоставляю ее своей положительной теории и предоставляю читателю самому судить, на какой стороне находится истина, а на какой — заблуждения и ошибки¹.

Мне следует добавить еще две вещи. Первая: недавно² было опубликовано новое заявление в защиту «теории использования», противником которой я являюсь, против «теории обмена», которую я разделяю. Вторая: автором этого заявления является Карл Книс, чрезвычайно уважаемый исследователь. В 1885 г. он опубликовал второе издание своего труда о деньгах, где не просто оспаривает мои критические замечания по поводу утверждений, сделанных им в первом издании, но и с удвоенной энергией повторяет некоторые свои возражения против моего представления о ссуде как об обмене. Я должен ответить ему.

К сожалению, возражения Книса относятся лишь к одному из многих моих замечаний, направленных против теории использования, представителем которой он является. Среди моих аргументов было замечание о том, что доказательство Книсом того, что скоропортящиеся блага обладают способностью к длительному использованию, основано на диалектической подмене. Я попытался обосновать свое утверждение посредством анализа цитаты из Книса³. Однако Книс утвержда-

¹ См.: *Böhm-Bawerk E. Geschichte und Kritik der Kapitalzinstheorien*. VIII. Absch. 1. Aufl. S. 260—308. 2. Aufl. Innsbruck, 1900. S. 264ff. und 4. Aufl. Jena, 1921. S. 196ff. [*Бём-Баверк О. Избранные труды о ценности, проценте и капитале*. М.: Эксмо, 2008. Гл. VIII. С. 473 и сл.]

² Это было написано в 1888 г.! Ниже я воспроизвел текст моей полемики с Книсом в первоначальном виде, поскольку, если отвлечься от полемического происхождения этого текста, он представляется мне вполне объективным изложением затронутых вопросов. Номера страниц относятся к первому изданию моей книги «*Geschichte und Kritik der Kapitalzinstheorien*».

³ *Böhm-Bawerk E. Geschichte und Kritik der Kapitalzinstheorien*. 1. Aufl. S. 287ff. Разумеется, здесь я имел в виду неосознанную диалектическую подмену понятий. Я ни в коем случае не хотел обвинить всеми (и мною в том числе) уважаемого ученого в сознательной попытке обмануть читателей. Казалось бы, мое искреннее восхищение этим столпом экономической науки, которое я выразил и в данной книге, и в других моих работах, и в особенности признание «тщательности и добросовестности» его труда, непосредственно предвалявшее мои критические замечания (Op. cit. S. 287), должны были внести полную ясность в этот вопрос. Поэтому я был ошеломлен тем, что тайный советник Книс, несмотря на все это, воспринял мои слова как оскорбительный намек на то, что он сознательно обманывает читателей. Хотя я и не верю в то, что мои читатели могли понять меня настолько превратно, я хочу прямо, открыто и публично заявить здесь, что в мои намерения не входило подобного рода намеки; и я горько сожалею, что неосторожным выбором слов дал повод заподозрить меня в этом.

ет, что я его не понял, и повторяет свои рассуждения с «изменениями и дополнениями», которые, по его мнению, ясно и однозначно демонстрируют истинный смысл его слов. В результате доказательство Книса стало значительно длиннее: во втором издании оно занимает страницы со 106 по 114, а в первом ему были отведены лишь с. 72 и 73; однако по сути оно вряд ли стало более убедительным. Скорее наоборот; мне кажется, стало еще яснее, что существование длительного использования по Кнису *мнимо*, а не *доказано*.

В одном из важнейших добавлений (с. 109 и сл.) Книс без стеснения делает следующее заявление, которое я считаю нужным процитировать. Несмотря на то что по ссуде возвращаются «не те же самые зерна и монеты», а лишь «такое же и столь же ценное количество зерен и монет», «тем не менее» с экономической точки зрения это те же самые блага. Тем самым он санкционирует использование мнимой тождественности заменимых благ *in optima forma** в экономической теории! Все его последующие рассуждения основаны на этом фундаменте. С точки зрения Книса, истинный характер аренды и найма состоит в том, что «земля, дом и т.п. передаются арендатору или нанимателю для использования в течение *периода времени* такой-то длительности, по истечении которого он должен вернуть соответствующее благо». В случае ссуды все то же самое. Недолговечные блага «выдаются получателю для использования *в течение ограниченного периода времени*». Следовательно, ссуда и аренда в принципе представляют собой сделки одного типа, что и требовалось доказать. На это отвечаю, что вторая посылка Книса — это не факт, а фантазия. Прозаическая истина состоит в том, что недолговечные блага, которые ссужаются, предоставляются должнику не на «ограниченный период времени», а окончательно, *насовсем*, и никогда не возвращаются кредитору. То, что возвращается кредитору — это *другие* блага. И что в результате остается от аналогии Книса?

Я осознаю, что иногда аналогия может приносить пользу или обладать силой убеждения; я сам часто пользуюсь аналогиями, в том числе в этой книге. Но, используя аналогию в качестве доказательства, следует быть осторожным. Известно, что всякое сравнение хромает: с одной стороны, у сравниваемых вещей есть общие черты, с другой, в некоторых отношениях эти вещи различны. Например, «юридическое лицо» (корпорацию и т.п.) можно приравнять к физическому лицу в вопросах прав собственности, но в вопросах семейного права — нельзя. Если вы хотите вывести логическое заключение из факта сходства между двумя вещами, следует ограничиться той областью, в кото-

* По всей форме, в лучшем виде (лат.). — Прим. науч. ред.

рой это сходство действительно существует. Чего абсолютно точно следует избегать, так это попыток на основании сходства вещей в одном отношении делать заключение о том, что подобное сходство (которого на самом деле нет) существует и в другом отношении. Вряд ли кто-нибудь согласится со следующим умозаключением: юридическое лицо — такое же лицо, как физическое; физическое лицо имеет право вступить в брак; значит, корпорация тоже может вступить в брак.

С моей точки зрения, Книс и другие теоретики его школы используют аналогии именно таким ошибочным и недопустимым способом. Я готов согласиться, что в каком-то смысле отдельные экземпляры благ, составляющих возврат ссуды, можно воспринимать так, как если бы они были теми самыми благами, которые были одолжены, так как с точки зрения экономического положения их получателя они выполняют абсолютно ту же самую функцию. Право делать выводы из факта их тождества оправданно до тех пор, пока это тождество сохраняется, — но не более того. Однако сторонники теории использования делают из своих аналогий выводы, далеко выходящие за пределы того, что можно оправдать. Они имеют дело с двумя элементами. Один — вопрос о том, возможно ли длительное использование скоропортящихся благ. Второй — то обстоятельство, что на интересы получателя благ от должника не оказывает влияния, какой экземпляр блага он получает: *x* или *y*. Что общего у этих элементов? Ничего. Вообще ничего! Между ними не больше связи, чем между способностью юридического лица к вступлению в брак и тем обстоятельством, что в сфере прав собственности корпорация или организация, безусловно, имеет тот же статус, что и физическое «лицо»! Или — да простят меня за банальность этого примера, тем не менее чрезвычайно убедительного, — чем между тождеством заменимых благ и утверждением, что устрицы могут оставаться свежими в течение 10 лет; вам нужно лишь дать их взаймы на 10 лет, а потом получить «обратно» по-прежнему свежие устрицы! Аналогия с нашим вопросом настолько велика, что мне вряд ли надо говорить об этом специально! Тождество одолженных и возвращенных устриц — не *настоящее*, а мнимое тождество; его можно использовать в качестве тождества в практических интересах получателя возвращаемых благ, но это не тот тип тождества, который требуется для подтверждения научного факта, в частности для решения вопроса о том, способны ли устрицы оставаться свежими в течение 10 лет. Вопрос о том, способны ли скоропортящиеся блага быть источником полезности в течение года или 10 лет, — вопрос абсолютно того же типа. Ответ на него должен быть дан, исходя из природы скоропортящихся благ и характера их использования. В то же время из того обстоятельства, что на практические интересы любого заимодавца никак не влияет, какой именно эк-

земляр блага ему возвращают, не следует даже подобия аргумента, ни «за», ни «против» этого.

Далее Книс делает еще одно, вероятно, самое важное добавление к первому изданию. Приводя конкретные примеры, он пытается доказать, что длительное использование скоропортящихся благ реально существует. В качестве примеров он ссылается на «сохранение жизни и трудоспособности, предотвращение убытка, достижение успеха в делах или получение прибыли» (с. 112). Все это он называет проявлением полезности, которую должник «может получить посредством потребления» одолженных благ «*в течение всего периода* вплоть до того момента, когда он обязан будет вернуть равное количество скоропортящихся благ». Но эти примеры также показывают, что Книс идет по неверному пути. Те косвенные благоприятные последствия, которые связаны с потреблением благ, ни в коем случае не являются никакой *дополнительной* пользой, возникающей отдельно от их потребления; это та же самая польза, которую мы извлекаем *из* их потребления. Таким образом, они не могут быть основанием для отдельного эквивалента, существующего дополнительно, наряду с эквивалентом скоропортящихся благ.

Представим себе, что центнер зерна продают таким образом: «Я прошу 10 гульденов за само зерно, иначе говоря, за все те услуги, непосредственные или длительные, которые обеспечивает его потребление. Но, кроме того, я хочу еще гульден за его длящееся косвенное использование, которое состоит в длящейся полезности последствий этого потребления, например того, что вы сохраните вашу жизнь, трудоспособность и т.п.!» По-моему, вряд ли кто-нибудь станет отрицать, что в *покупке* зерна не содержится скрытого основания для дополнительной оплаты косвенной полезности блага, так как она уже включена в цену продажи благ, которые переходят в собственность покупателя. Я не понимаю, почему должно быть иначе, когда передача благ юридически считается *ссудой*? При этом центнер зерна тоже становится собственностью должника, и он получает право на все выгоды от него. Откуда вдруг возникает отдельная выплата за косвенное использование? И почему оплата косвенного использования должна распространяться только на срок ссуды: год, пять или десять? Разве мы не используем полезность сохраненной жизни в течение всей жизни, а трудоспособность — все то время, пока мы трудоспособны?

В первом томе этой книги¹ я изучил тему «косвенного» и длительного использования и установил, что *в нем* невозможно найти скрытое ос-

¹ Böhm-Bawerk E. Geschichte und Kritik der Kapitalzinstheorien. S. 276f., 282—286. [Бём-Баверк О. Избранные труды о ценности, проценте и капитале. М.: Эксмо, 2008. С. 474 и сл.]

нование процента по ссуде. Мои аргументы — по крайней мере на мой взгляд — были настолько неопровержимы, что я действительно не ожидал увидеть, что это утверждение снова всплывет в качестве одного из столпов теории использования, но меньше всего я ожидал этого от автора, который был хорошо знаком с моими работами и, несмотря на это, не ответил на мои замечания ни единым словом. Я не могу пренебречь представившейся возможностью, чтобы сказать, как глубоко я сожалею об этом — не в качестве частного лица, а с точки зрения интересов экономической науки. Мне чрезвычайно жаль, что мои замечания по поводу теории использования в столь пренебрежимо малой степени привлекли внимание Книса и побудили его к ответу. Он отвечает мне только по одному пункту, который, какова бы ни была его важность, не может иметь существенного влияния в споре, от которого зависят победа или поражение «теории использования». Очень жаль, что он ни единым словом не ответил на мои многочисленные замечания, относившиеся к фундаментальным основаниям этой теории. Мои возражения не имеют ничего общего с данным конкретным пунктом. Они направлены против теории в целом и обвиняют ее в том, что ее учение внутренне противоречиво¹ и теоретически неверно². Поскольку эти возражения возникли, они требуют ответа, и, безусловно, никто не мог бы выступить более авторитетным защитником теории пользы, чем сам Книс³.

На предыдущих страницах я развернул полемику против объяснения ссуды, выдвинутого моими оппонентами. Теперь я должен отразить атаку на ту теорию, которую представляю я сам. Тот же самый выдающийся исследователь недавно опять выступил с возражением, которое он уже формулировал и ранее. Оно направлено против моего

¹ Böhm-Bawerk E. Geschichte und Kritik der Kapitalzinstheorien. S. 274ff., 294ff. [Бём-Баверк О. Избранные труды о ценности, проценте и капитале. М.: Эксмо, 2008. С. 494 и сл., 501 и сл.]

² Böhm-Bawerk E. Geschichte und Kritik der Kapitalzinstheorien. S. 312ff. [Бём-Баверк О. Избранные труды о ценности, проценте и капитале. М.: Эксмо, 2008. С. 512 и сл.]

³ Полемические возражения Книса в мой адрес (см. прим. на с. 106 второго издания его книги), к сожалению, сводятся к нескольким беглым и не очень существенным замечаниям. Однако в них есть несколько фактических ошибок, две из которых я обязан исправить. Во-первых, Книс совершенно напрасно обвиняет меня в том, что я считаю юридической фикцией *заменяемость* благ, т.е. способность любого экземпляра блага данного класса заменять и представлять любой другой экземпляр того же класса. Юридической фикцией я назвал лишь представление о *реальном тождестве* этих экземпляров (о том, что это один и тот же экземпляр) (I. Bd. S. 301f. [русск. изд., с. 506 и сл.]), а это совсем иное. Кроме того, в своей книге я никоим образом *не* исхожу из того, что, «когда мы говорим об использовании недолговечных благ, мы должны стремиться показать, что *это использование того же типа*, как в случае благ длительного пользования». Совсем наоборот! Суть моих аргументов против Сэя и Шеффле (S. 279f. [русск. изд., с. 488 и сл.]), против Германна и даже против самого Книса (S. 280ff. [русск. изд., с. 489 и сл.]) состоит в том, что теории моих оппонентов должны были представить доказательство того, что, кроме обычных «услуг», существует еще «*не-что*», *типологически отличное от них*, и как раз это им и не удалось.

понимания ссуды как подлинного обмена и состоит в том, что ссуда не укладывается в традиционные представления об обмене. «Ибо обмен — если не иметь в виду детских глупостей и бессмысленных поступков — может состояться только тогда, когда хозяев меняют блага *разных типов*. Но «заменяемые блага» типа зерна одного и того же сорта и качества с экономической точки зрения рассматриваются как полностью тождественные»¹.

С моей точки зрения, это круг в доказательстве. Вместо того, чтобы *изучить* границы понятия «обмен», а затем на основе этих данных решить, можно ли считать ссуду настоящим обменом, Книс исходит из *заранее сформулированного* представления о том, что такое обмен, причем из представления произвольно сформулированного и крайне узкого. На самом деле сведение этого понятия к обмену благами *разных типов* не заложено в природе обмена и не согласуется с «традиционным» использованием этого понятия. В природе обмена заложено то, что два блага отдаются одно взамен другого, и больше ничего. Что касается «традиционного употребления в речи», то легко показать, что в том смысле, какой он вкладывает в эти слова, сделки, в которых заменяемые блага одного и того же типа отдаются одно взамен другого, рассматриваются всеми как подлинные обмены и обозначаются соответствующим образом; например, если люди по какой-нибудь прихоти отдают друг другу по экземпляру одной и той же книги, то говорят, что они «меняются» ими. Книс исключает такие случаи с самого начала, когда делает оговорку насчет «детских глупостей и бессмысленных поступков», однако тем самым он чересчур упрощает себе жизнь. Ведь совершенно невозможно отрицать, что такого рода вещи могут произойти и что они иногда случаются; а когда такие сделки случаются, они не являются ни арендой, ни наймом, ни подарком, ни ссудой, ни чем-нибудь в этом роде, но, безусловно, являются подлинным обменом.

Однако у меня нет необходимости прибегать к столь экзотическим примерам. Ведь существует класс случаев, когда люди обмениваются похожими заменяемыми благами по совершенно рациональным экономическим причинам. Они поступают так, когда совершенно одинаковые блага доступны только при определенных условиях, например в разных *местах*. Предположим, что фермеру А принадлежит лес в двух часах хода от его фермы, а рядом с ней расположен лес, принадлежащий его соседу В. Оба леса — ровно одно и того же качества. В этой ситуации очевидно, что А гораздо удобнее и выгоднее взять 10 сажень дров рядом с фермой, чем добираться два часа до своего леса. Поэтому будет совершенно по-

¹ Knies. Der Credit. 1. Häfte. Berlin, 1876. S. 10; те же самые аргументы без каких-либо добавлений недавно воспроизведены во втором издании книги «Das Geld» (S. 106, Note 1).

натым и разумным поступком с его стороны, если он попросит у своего соседа *В* разрешения взять 10 сажень дров из его леса, который находится рядом с фермой *А*. Взамен *А* готов предоставить ему 10 сажень дров того же качества из своего леса (расположенного в двух часах ходу) — или даже 12 сажень, с лажем 2 сажени. Если два фермера договорятся о сделке, все назовут это подлинным честным обменом. Или все-таки найдется кто-нибудь, кто, исходя из мнимого тождества заменимых благ, захочет провести аналогию со сделкой другого рода? Возможны ли примерно такие рассуждения: «Для *А* не имеет значения, получает ли он рядом со своей фермой за те 10 сажень дров, которые он передает *В* из дальнего леса, те самые 10 сажень или другие. Следовательно, с экономической точки зрения это на самом деле *те же самые* 10 сажень, которые к нему возвращаются, только в другом месте. Поэтому по своей истинной природе эта сделка не является настоящим обменом, ведь обмена одинаковыми благами не бывает. Эта сделка представляет собой просто перемещение в пространстве одних и тех же благ. *А* занимается перевозкой. И если он платит *В* премию в 2 сажени дров за то преимущество, которое он извлекает из перемещения благ в пространстве, то с экономической точки зрения эти две сажени являются расходами по погрузке»? Я очень сомневаюсь, что можно найти кого-нибудь, кто подпишется под этими рассуждениями по аналогии, несмотря на то что они представляют собой точную копию других рассуждений по аналогии. Скорее я склонен полагать, что и сам Книс не возражал бы против того, что это перемещение туда и сюда дров, одинаковых во всех отношениях, за исключением того, что одни доступны *здесь*, а другие — *там*, представляет собой настоящий обмен¹.

Мой следующий вопрос таков. Если понятие обмена распространяется на одинаковые блага, различающиеся тем, что одни из них *пространственно близки*, а другие — *пространственно отдалены*, то на каком основании можно исключить из этого понятия ситуацию, в которой блага близкие *во времени* (т.е. настоящие) обмениваются на блага того же типа, но отдаленные *во времени*, т.е. будущие? Если в ходе полемики аналогии так успешно используются, то почему нужно отказываться от этой конкретной аналогии, такой простой и ясной? Если верно, что разница в месте, где находятся блага, предоставляет рациональный экономический мотив для обмена друг на друга тождественных во всех остальных отношениях заменимых благ, а также то, что преимущество с точки зрения расположения может быть основанием

¹ Следует отметить, что примеры таких ситуаций легко умножить. Например, торговцам зерном может быть выгодно обмениваться зерном, хранящимся в разных амбарах. Банки могут обмениваться деньгами, находящимися в разных отделениях, и т.п.

для того, чтобы требовать и выплачивать премию, то и разница во времени, когда одинаковые во всех других отношениях блага становятся доступны, тоже может быть мотивом для их обмена друг на друга и для возникновения надбавки на более ценные настоящие блага. Именно эта надбавка (и только она) и есть процент.

Рим был построен не за один день. Я не могу рассчитывать на то, что первая же моя атака вытеснит с поля ту теорию ссуды, которая столетиями владела умами. Но я полагаю, с моей стороны не будет чересчур большой дерзостью думать, что я пробудил в научных кругах понимание того, что основания этой теории необходимо тщательно критически проанализировать еще раз. Любая будущая попытка сохранить теорию ссуды Германна и Книса, по моему мнению, должна обязательно включать положительное доказательство существования «длящегося (после того, как они потреблены) использования» недолговечных благ, платой за которое якобы является процент, и быть в состоянии четко и ясно объяснить, в чем заключается такое использование. До сих пор эта задача решалась довольно оригинально: посредством более или менее сомнительных аналогий доказывалось, что в ходе ссуды *передается* [право на] временное использование, а из этого делался вывод о том, что такое *использование* должно существовать; причем, за исключением недавних неудачных попыток Книса разъяснить этот феномен, его природа, содержание и т.п. оставались полной тайной. Я полагаю, что экономическая наука имеет право на то, чтобы перевернуть этот процесс доказательства с головы на ноги. Сначала нужно продемонстрировать, что такое использование действительно существует, и показать, в чем оно состоит. Если это будет сделано, мы будем готовы поверить в то, что право на него можно передать посредством ссуды. Но если это окажется невозможным — а у меня есть очень серьезные сомнения по этому поводу, — то я получу еще большие основания для того, чтобы привлекать внимание к *моему собственному* решению, которое нельзя обвинить ни в софистичности, ни в неестественности¹.

¹ Недавно Brentano выступил с довольно деспотической критикой моего понимания ссуды, в защиту теории капитала. Его рассуждения по этому поводу заканчиваются так: «Итак, старое учение о том, что процент — это выплата за отказ от использования капитала или же цена этого отказа, по-прежнему верно. В противном случае, *как удачно заметил один перфюрский*, должник мог бы сказать заимодавцу, что, раз 100 марок в будущем стоят меньше 100 марок в настоящем, то, отдавая ему 100 марок в настоящем за 100 марок, полученных от него в прошлом, он отдает больше, чем получил, из чего следует, что нет никакой разницы в ценности того, что он получил, и того, что он возвращает; скорее уж его кредитор должен вернуть ему разницу» (Brentano. Versuch einer Theorie der Bedürfnisse // Sitzungsberichte der königlichbayrischen Akademie der Wissenschaften. Philos.-philolog. Klasse, 1908. 10. Abhandl. S. 11). Несмотря на то что Brentano всерьез (!) одобряет эти шуточные рассуждения, мое собственное чувство юмора побуждает меня в данном случае воздержаться от комментариев.

Это полемическое отступление было необходимо не только из-за важности данного вопроса, но и по причине того выдающегося положения, которое занимает среди ученых-экономистов мой уважаемый оппонент. Но вернемся к нашей основной теме. Согласно нашему толкованию, ссудный процент — это завершающая часть цены, уплаченной за некоторое количество настоящих благ, измеренной в будущих благах. Это частичный эквивалент «одолженной основной суммы». В принципе не существует причины, по которой этот частичный эквивалент не мог бы выплачиваться вместе с основным телом цены, или, иными словами, нет причины, по которой процент и основная сумма не могли бы выплачиваться в виде единого платежа в момент завершения выплат по ссуде. Однако по причинам практического удобства установился обычай в случае ссуды, выданной на относительно длительный срок, выплачивать «премию» отдельно и даже в виде проградуированных по времени взносов, например ежемесячно, раз в полгода, ежегодно и т.п. Такой ступенчатый способ оплаты не имеет ничего общего с *сущностью* процента; и действительно, он может быть исключен условиями договора. Однако, по всей видимости, именно традиционное отделение уплаты процента от уплаты основной суммы отвечает за популярность, если не за происхождение, обыденного представления о том, что выплаченная основная сумма представляет собой эквивалент первоначально полученной суммы, в то время как процент — это нечто отдельное, эквивалент чего-то иного.

Иногда ссуда предоставляется без процента. Лишь в редчайших случаях это происходит оттого, что рыночная цена будущих благ по сравнению с настоящими настолько выгодна, что за данное количество будущих благ можно приобрести на рынке ссуд равное количество настоящих благ, не платя премии. Почти всегда это происходит потому, что заимодавец отказывается от премии по какой-либо специфической причине личного характера, например, по дружбе, в силу собственной щедрости, по филантропическим или классовым соображениям и т.п. Существовала традиция рассматривать беспроцентную ссуду как дарение права на временное использование блага¹. Разумеется, наша теория требует другого истолкования. Ссуду, не приносящую процента, следует просто отнести к классу ситуаций, в которых люди по личным мотивам принимают решение расстаться с товаром в обмен на цену меньше рыночной. Она входит в ту же категорию, что и случай производителя товара, чья обычная рыночная цена 5 гульденов, продающего

¹ «Беспроцентная ссуда — это подаренное право на использование капитала», — пишет Рошер (*Roscher. Grundlagen der Nationalökonomie*. §189).

свой товар хорошим знакомым за те 4 гульдена, в которые ему обошлось его производство.

В очень редких случаях условия спроса и предложения таковы, что на будущие блага складывается *более высокая* цена, чем на блага того же типа в настоящем, что приводит к возникновению ажио на будущие блага. Когда такое происходит, это никогда не относится к настоящим благам вообще и к будущим благам вообще, а относится исключительно к каким-то отдельным типам благ. Вероятно, это может происходить исключительно с благами, отвечающими следующим двум условиям. Одно — высокая вероятность того, что в будущем сложится менее благоприятное соотношение спроса и предложения. Другое — что по личным причинам либо причинам технического характера невозможно создать запас данных благ к тому времени в будущем, когда они приобретут более высокую ценность¹. Скажем, у пивовара, собственный холодный погреб которого слишком мал для удовлетворения его нужд, в январе вполне может возникнуть необходимость избавиться от двухсот телег льда, при том что он был бы счастлив поменять их на сто телег льда с доставкой в следующем августе². Между прочим, мне кажется, что наличие таких случаев является аргументом в пользу *моей* теории ссуды. Каким образом могут объяснить их сторонники теории использования? Как отказ от использования, как и в случае ссуд, но от использования, которое имеет исключительно *отрицательную* ценность (ведь получатель *требует* выплаты ему денег за такое использование вместо того, чтобы платить их самому)? Или же здесь мы сталкиваемся со сделкой в сфере складского бизнеса, где избыток того, что отдано, по сравнению с тем, что возвращается, представляет собой плату за услуги по хранению? С моей точки зрения, оба объяснения настолько искусственны и надуманны, что они вряд ли смогут найти сторонников. Вероятно, сторонники теории использования могли бы согласиться с тем, что это случай настоящего обмена. Но, если они это сделают, они предадут собственные идеи, поскольку, согласно их собственным заявлениям, обмениваться могут только блага различного типа, а подобные друг другу заменимые блага обмениваться не могут! Напротив, наша теория легко объясняет такие случаи. Она признает, что здесь мы сталкиваемся с точно такой же ситуацией, что и в случае ссуды. Здесь мы также имеем дело с взаимной передачей права на две совокупности благ, которые различаются только тем, что они доступны в разные периоды времени. Соответ-

¹ См. выше, с. 401.

² Подобные ситуации могут возникать в особенно урожайные годы, когда у производителей не хватает амбаров, риг и т.п., чтобы складировать урожай.

ственно, одна и та же ситуация имеет одно и то же объяснение: и там и там мы имеем дело с обменом настоящих благ на будущие, а ценовое соотношение между ними вытекает из столкновения на рынке субъективных оценок этих двух категорий.

2. Второй основной случай. Покупка и продуктивное использование благ отдаленных порядков: прибыль на капитал предпринимателя

ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ

Мы подошли к самой сути проблемы процента: к тому проявлению феномена процента, которое не только имеет наибольшее практическое значение, но и считается обычно источником всех остальных проявлений этого феномена. Это форма процента, выступающая в качестве яблока раздора, та, вокруг которой велись ожесточенные споры, в избытке предоставившие мне материал для книги «История и критика теорий процента».

В названии этого раздела говорится об активности предпринимателя, которая служит источником его процента. Он покупает блага отдаленных порядков: такие средства производства, как сырье, инструменты, оборудование, использование земли и прежде всего *услуги наемного труда*. С помощью процесса производства он превращает их в блага первого порядка, т.е. в готовые потребительские товары. Оставим за скобками ту компенсацию, которую он в любом случае должен получить за свои личные усилия, вкладываемые им как организатором, бригадиром и т.п. Кроме этого, предприниматель извлекает доход, примерно пропорциональный капиталу, вложенному им в дело. Это «первичный процент на капитал», который имеет несколько названий, в том числе «прибыль» и «прибавочная стоимость». Чем он объясняется?

Сначала нужно четко осознать: несмотря на то что физически блага отдаленных порядков относятся к настоящему, по своей экономической природе они являются *будущими* благами. В своем текущем положении они неспособны к удовлетворению потребностей; для того, чтобы этого достичь, их нужно преобразовать в потребительские блага; а поскольку этот процесс, разумеется, требует времени, они могут оказать исключительно услуги по обеспечению потребностей какого-то будущего периода, причем степень отдаленности этого будущего как минимум равна продолжительности периода, необходимого для завершения процесса их преобразования. Рассмотрим, к примеру,

группу средств производства, состоящую из семян, удобрений, сельскохозяйственных инструментов, труда и т.п.; она может быть преобразована в готовое к потреблению зерно только после завершения процесса производства длительностью в один год. Разумеется, эта группа способна обеспечить предоставление пищи только в будущем году. В этом отношении доступные в настоящем блага отдаленных порядков тождественны будущим благам; их полезность — это будущая полезность, они представляют собой «будущие товары».

Легко понять, что это обстоятельство оказывает серьезное влияние на их оценку. Как известно, блага отдаленных порядков оцениваются в соответствии с предельной полезностью и ценностью готового к потреблению конечного продукта, произведенного с их помощью. Группа средств производства, от которой мы получаем 100 центнеров зерна, имеет для нас то же значение, что и 100 центнеров зерна, в которые она превращается. Однако на момент оценки эти 100 центнеров, чья ценность определяет ценность этой группы средств производства, представляют собой *будущие* 100 центнеров, а, как мы узнали из предыдущей главы, будущие блага стоят меньше, чем настоящие; поэтому 100 будущих центнеров стоят лишь столько, сколько, скажем, 95 центнеров в настоящем. Из этого следует, что *средства производства, если сравнивать их с настоящими благами, равны по ценности меньшему количеству единиц готового продукта, чем то количество единиц, которое можно произвести из этих средств производства*. Наша группа средств производства, которая произведет 100 центнеров зерна через год, по ценности равна 100 центнерам зерна *следующего* года, но это лишь 95 центнеров зерна *в настоящем*. Мы можем перевести наш пример на язык денежной экономики и предположить, что зерно будущего урожая будет стоить 10 гульденов за центнер. Тогда наша группа средств производства, представляющая собой 1000 гульденов с уплатой в будущем году, стоит всю эту тысячу в гульденах будущего года, но только 950 гульденов в настоящем. Таким образом, если эти средства покупаются или обмениваются *сейчас*, что, безусловно, подразумевает измерение цены покупки в настоящих деньгах, то их можно купить за меньшую сумму денег, чем та, которую они принесут их обладателю в будущем.

Это единственная причина «дешевизны» средств производства, в особенности *труда*. Социалисты правы, когда рассматривают покупку средств производства как источник процента на капитал, но ошибаются, обличая ее как плод эксплуатации работников собственниками. Эта покупка не настолько дешева, как кажется. Впечатление дешевизны связано в основном с тем, что цена измеряется одной меркой, а блага — другой; это как если бы мерные ленты разной длины имели одно

и то же количество делений. Производственные блага и их продукт (который является целью покупки) — это будущие блага, а цена измеряется и выплачивается более ценными настоящими благами. Покупка большего количества менее ценных будущих благ в обмен на меньшее количество более ценных настоящих благ не дешевле покупки серебряных гульденов за медные. Будущее благо, которое продают работники, действительно менее ценно, чем настоящее благо, которое предлагают капиталисты. Однако это только отчасти объясняется соотношением собственности работников и капиталистов; в основном это связано с элементарными фактами, относящимися к человеческой природе и технологиям производства. Я подробно описал это в предыдущей главе. Социальному значению феномена процента будет уделено внимание ниже. Пока моя цель состоит исключительно в том, чтобы объяснить, что это такое и почему это существует.

Теперь нам известно, что предприниматель покупает будущие блага «средства производства» за меньшее количество единиц настоящих благ, чем то количество единиц будущего продукта, которые будут из них произведены. Как он получает свою прибыль? Очень просто. Не за счет «дешевизны» покупки — он купил эти блага дорого, если исходить из их ценности в настоящем¹. Прибыль возникает только после того, как они оказываются у него в руках. *Принадлежащие ему будущие блага в ходе процесса производства постепенно созревают до настоящих благ, тем самым приобретая всю ценность настоящих благ.* Проходит время, следующий год становится нынешним годом, и на изменчивой сцене жизни все сдвигается на один шаг вперед — сам человек, его потребности и желания, а также мерки, которыми он измеряет свои блага. Те потребности, которые год назад были второстепенными, потому что были будущими потребностями, теперь приобретают права и полномочия, присущие текущим потребностям, и такое же увеличение ценности распространяется на блага, обеспечивающие эти потребности. Год назад они были будущими благами и были подвержены тому

¹ Конечно, может случиться так, что, кроме этих причин, по которым покупка *кажется* дешевой, в каких-то конкретных случаях могут иметь место и другие причины, приводящие к *действительно* аномально дешевым покупкам: например, искусное использование конкретного благоприятного сочетания условий или ростовщическое давление на продавца (особенно на работника). Дополнительные факторы такого рода приводят к еще большему снижению цены покупки и к получению дополнительной прибыли, которую следует отделять от нормальной прибыли на капитал. Она имеет иную природу: это не прибыль на капитал, а *предпринимательская* прибыль; она иная и с теоретической точки зрения, поскольку объяснена своим возникновением специфическим причинам совершенно иного рода; наконец, она вызывает совершенно иную оценку в обществе. Едва ли есть необходимость отдельно оговариваться, что все мои утверждения относятся исключительно к обычной прибыли на капитал. Лексис, к сожалению, крайне неудачным образом смешивает эти два явления. См.: *Böhm-Bawerk*. Einige strittige Fragen der Kapitalstheorie. Wien, 1900. III 4 (S. 110ff.).

снижению ценности, с которым мы уже хорошо знакомы. Теперь это настоящие блага, готовые к потреблению и соответственно обладающие полной ценностью. Год назад то, что их мерили тогдашними «настоящими благами», было не в их пользу. Теперь эта мерка ушла в прошлое; и когда люди снова измеряют их «настоящими благами», они оказываются в первом ряду и больше не страдают от этого сравнения. Итак, течение времени разрушает основания, уменьшавшие ценность бывших будущих благ, время наделяет их полнотой ценности, присущей настоящим благам: этот прирост ценности и есть *прибыль на вложенный капитал*.

Разумеется, для того чтобы будущие блага стали настоящими, недостаточно, чтобы просто шло время и будущее стало настоящим. Сами блага тоже не должны стоять на месте. Они, в свою очередь, должны пересечь пропасть, лежащую между ними и настоящим, и это происходит посредством процесса производства, превращающего блага отдаленных порядков в готовый к потреблению конечный продукт. Если этого не происходит и капитал омертвляется, то средства производства навсегда остаются менее ценными будущими благами. Группа средств производства, способная выдать готовый к потреблению конечный продукт, скажем, в 1910 г., в 1909 г. отделена от обслуживания текущего потребления расстоянием в один год. Если не использовать ее до 1910 г., то конечный продукт в лучшем случае можно будет произвести в 1911 г.; он по-прежнему остается на расстоянии одного года от обслуживания текущего потребления, и нет никаких оснований для того, чтобы его ценность увеличилась. Он разделяет хорошо известную судьбу всех «омертвленных капиталов»; он не приносит никакой добавочной ценности и никакого процента.

Такова правда о прибыли предпринимателя. Я надеюсь, что это не кажется слишком сложным. Социалисты с большим удовольствием называют эту прибыль «прибавочной ценностью» (стоимостью), и это обозначение, вероятно, является гораздо более точным, чем они могли себе вообразить, когда изобретали его. Это в буквальном смысле слова прибавка, возникающая за счет прироста ценности будущих благ, когда они преобразуются в руках предпринимателя в созревшие для потребления настоящие блага.

Это простой принцип. Но, как и все общие принципы, на практике его заслоняют многочисленные специфические особенности и усложнения. И хотя они не мешают его воздействию, они прячут этот принцип под масками, под которыми его иногда нелегко распознать. Мы должны заняться некоторыми из этих сложных случаев и начнем с самого простого из них.

УСЛОЖНЕНИЯ

Та скидка, которую мы применяем к ценности будущих благ, когда их оцениваем, совершенно не одинакова для всех будущих благ; она зависит от отдаленности во времени их будущей полезности. Тысяча гульденов, которая станет доступна всего через год, будет оцениваться примерно в 950 настоящих гульденов¹; 1000 гульденов, которые появятся лишь через три года, будут оценены в 850 настоящих гульденов и т.д. Эта шкала *уценок* соответствует ступенчатому *приросту* ценности тех благ, которые созревают до состояния настоящих. Группа средств производства, которая в конце трехлетнего производственного процесса способна создать продукт, имеющий ценность 1000 гульденов, в начале этого процесса оценивается в 850 настоящих гульденов. Но эта оценка не остается неизменной в течение этого времени, а потом вдруг подпрыгивает до полной ценности в настоящем, равной 1000 гульденам. Эта ценность — результат постепенного роста, который будет происходить в прямой зависимости от сокращения — в силу развертывания процесса производства — временного промежутка между преобразующимся благом и моментом его готовности к потреблению. Этот фактор имеет большое практическое значение. В условиях разделения труда производство почти никогда не находится с самого начала и до конца в одних руках. Отдельные стадии производства обычно становятся независимыми производственными отраслями, которыми занимаются разные предприниматели. Благодаря постепенному увеличению ценности пропорциональный выигрыш в виде прироста ценности — первичный процент — получает не только тот последний предприниматель, в чьих руках благо становится подлинным настоящим благом, но и пропорционально своему участию *каждый* из тех предпринимателей, кто хотя бы на шаг приблизил продукт к конечному результату.

Одно чрезвычайно часто встречающееся усложнение связано с тем, что производственные блага разными элементами своей полезности вносят вклад в изготовление разных конечных продуктов, которые становятся готовыми к потреблению в разное время. Это относится ко всем *производственным благам длительного пользования*. Например, один и тот же плуг может прослужить 20 лет, так что по $\frac{1}{20}$ его услуг достанется двадцати разным урожаям. Такие блага одновременно являются средствами производства и благами длительного пользования, и соответственно обладают особенностями каждой из этих категорий. Поэтому в том, что касается определения ценности и просто ценности,

¹ Наши расчеты приблизительны. Удобства ради мы округляем цифры и не учитываем сложный процент (процент на процент).

они особым образом сочетают особенности этих двух категорий: и особенности, свойственные средствам производства, и те, которые объединяют все *долговечные* блага, в том числе блага, которые не служат целям производства. Но поскольку мы познакомимся с особенностями благ длительного пользования только тогда, когда дойдем до «третьего основного случая», то пока мы отложим полное объяснение этого усложнения.

Еще одна сложность связана с тем, что практически все средства производства допускают *различные и (или) многочисленные методы использования*, применение которых приводит к возникновению готового к потреблению продукта в разные моменты времени¹. Например, дрова можно использовать, чтобы приготовить обед или для обслуживания котлов литейного цеха, который выпускает инструменты для бурения угольного пласта. В первом случае до появления готового к потреблению продукта пройдет часа два; во втором этот процесс может занять годы или даже десятилетия. То же самое относится к очень важному производственному благу, которое известно как «неквалифицированный труд». Разные частичные количества этого блага одновременно тратятся на производственные цели, достигающие конечного результата через самые разные промежутки времени. Одна группа работников работает исключительно на завершающих этапах, где компенсация происходит практически немедленно; другие участвуют в промежуточных этапах производства, а некоторые — в его наиболее отдаленных первоначальных стадиях. И ни у одного из них не написано на лбу, для чего используется его труд — для настоящего или для очень отдаленного будущего.

На первый взгляд может показаться, что эта сложность обязательно должна быть серьезным препятствием для описанного нами процесса развития и увеличения ценности. Предположим, что у нас есть благо, которое можно использовать либо как настоящее, либо как будущее, и что мы оцениваем его в качестве будущего блага по его текущей ценности, т.е. подвергаем уценке. Тогда, если оно все-таки будет использовано в качестве настоящего товара, то уменьшение его ценности будет необоснованным. И наоборот, если мы оцениваем его как настоящее благо (без уценки), а потом оно все-таки используется как будущее благо, у нас не остается места для прироста ценности. Наконец,

¹ Это объяснение представляет собой попытку обогнуть риф, который, как я смею полагать, может преградить путь тем читателям, которые предпримут самостоятельное путешествие в глубины изложенного здесь круга идей. Необходимое для этого отступление — одна из множества жертв, которые я приношу ради того, чтобы моя теория была построена на крепком основании. Я осознаю, что это происходит в ущерб лаконичности и простоте изложения.

совершенно невозможно оценить по-разному различные части одного и того же товара, некоторые — как настоящие товары (без уценки), другие — как будущие товары (с уценкой). И для любого экономического агента, и для открытого рынка одна сажень дров стоит ровно столько же, сколько любая другая.

Однако эти внешние трудности немедленно разрешаются, если тщательно применить к специфическим условиям нашего случая общее правило ценности. Попробуем это сделать. Ценность блага определяется его предельной полезностью. Предельная полезность — это наименее важный способ использования блага из тех способов использования, которые реально обеспечиваются за счет имеющегося запаса. Предположим, что имеется 500 единиц определенного класса благ — скажем, А. Существует три варианта их использования: в качестве потребительского блага, в качестве средства производства в процессе производства, который занимает 5 лет, и, наконец, в процессе производства, который занимает 10 лет. В качестве *потребительского блага* 100 единиц способны предоставить полезность 6 гульденов на единицу, для следующих 100 единиц полезность составит 5, а для третьей сотни единиц — 4. В результате *процесса производства длиной в 5 лет* изготавливается продукт (назовем его X), 100 первых единиц которого принесут 9 гульденов за единицу, следующие 100 — 8, и еще 100 — 7¹. Но эти продукты станут доступны только через 5 лет. Их *сегодняшняя* оценка, как и оценка всех будущих благ, должна быть уменьшена. То, насколько она уменьшается, зависит от ажио на будущие блага, возникающего в итоге многочисленных субъективных оценок, которые сталкиваются друг с другом на рынке. Предположим, что ажио составляет 5% в год. Тогда ценность продуктов, которые станут доступны только через 5 лет, будет ниже ценности настоящих благ несколько больше, чем на $1/5^2$. Тем самым перспектива получить через 5 лет из одной единицы средств производства продукт, который тогда будет иметь ценность 9 гульденов, согласно текущей оценке будет соответствовать непосредственному приносящему выгоду использованию, чья ценность составляет лишь 7,05; для будущих продуктов ценностью 8 и 7 гульденов эти цифры составят 6,26 и 5,48 гульдена.

¹ Я сознательно исхожу из предположения, что по мере увеличения производства внутри отрасли ценность продукта уменьшается. Я поступаю так, чтобы в пределах своего примера сохранить максимальное соответствие реальным условиям. Именно то, что наиболее выгодная отрасль производства перестает быть таковой в результате притока предпринимателей, привлеченных выгодой, и позволяет одновременно использовать средство производства различными способами.

² Точнее, на 21,65% или в пропорции 100:78,35 (*Spitzer, Simon. Tabellen für die Zinseszinsen- und Rentenrechnung. 3. Aufl. Wien, 1886. S. 120.*)

Что касается использования нашего средства производства в процессе производства длиной 10 лет, то тут ситуация похожа. Предположим, что это создает возможности для получения продукта Y , первые 100 единиц которого могут быть проданы по 16 гульденов штука, следующие 100 единиц — по 12 и еще 100 — по 8. Эти продукты, которые станут доступны только через 10 лет, согласно сегодняшней оценке будут оценены примерно на $\frac{2}{5}$, т.е. будут обладать в текущих гульденах ценностью 9,82, 7,37 и 4,91 соответственно. Теперь представим эти цифры в виде таблицы.

Возможности использования каждых 100 единиц

	Текущее потреб- ление	Производ- ственный процесс длиной 5 лет	Производ- ственный процесс длиной 10 лет
Полез- ность единиц, в гульде- нах	6	7,05	9,82
	5	6,26	7,37
	4	5,48	4,91

Запас 500 единиц позволит обеспечить только пять из данных девяти возможностей использования блага. Естественно, будут обеспечены те пять, которые наиболее выгодны с точки зрения текущей оценки, так как это единственная оценка, которая влияет на решения, принимаемые сегодня. В таблице они выделены жирным шрифтом. В итоге 100 единиц будут использованы для немедленного потребления, 200 — для производства блага X через 5 лет и 200 — для производства блага Y через 10 лет. Наименее выгодный способ использования указывает на предельную полезность и, следовательно, на ценность одной единицы блага A . Использование с полезностью 6 — последнее, которое все еще принадлежит к категории обслуживания настоящего. Поэтому единица блага A будет оцениваться в 6 гульденов.

Что будет происходить с приростом ценности и процентом? В случае со 100 единицами, которые используются для обслуживания настоящего с полезностью 6 гульденов, возможности для прироста ценности нет. Однако, поскольку их полезность проявляется непосредственно, им нет нужды приносить процент. Единицы, вложенные в производство длиной в 5 лет, стоят 6 гульденов и через 5 лет произведут продукт, который будет стоить 8 гульденов¹. Это дает прирост выше обыч-

¹ Если произведены будут 200 единиц блага, то у всех этих единиц, разумеется, будет одна и та же ценность; не только вторые сто единиц, но и первые будут оцениваться по более низкой ставке 8 гульденов, соответствующей той цене, по которой можно продать вторые сто единиц.

ной ставки 5%, при которой через 5 лет соотношение составило бы приблизительно 4 : 5, т.е. 6 гульденов выросли бы приблизительно до 7,50 гульдена; таким образом, прирост ценности в данном случае больше. В дополнение к обычному проценту, которому соответствовала бы ценность продукта 7,50 гульдена, предприниматель получает дополнительную выгоду в 0,50 гульдена на единицу. Это его премия за открытие и реализацию наиболее выгодных возможностей использования блага из тех, которые предоставляет текущее стечение обстоятельств, иными словами, это его предпринимательская прибыль. Однако эта премия обычно живет недолго. Общеизвестно, что факт ее существования вызывает конкуренцию, которая понижает цену. Насколько? Максимум до 7,50 гульдена, поскольку 7,50 гульдена через 5 лет, согласно текущей оценке, равны 6 гульденам текущих денег, т.е. только-только достигают ценности самого производственного блага. Все, что меньше этой суммы, не будет считаться заслуживающим того, чтобы пожертвовать ради него благом, оцениваемым в 6 гульденов, и в результате производство в этой приносящей недостаточную прибыль отрасли производства будет прекращено. Это будет продолжаться до тех пор, пока предложение вновь не заставит цену продукта подняться до уровня, соответствующего предыдущим 7,50 гульдена, равного 6 текущим гульденам. Такое положение вещей может сохраняться длительное время. Оно оставляет возможность для прироста, обеспечивающего в будущем полную ценность продукта, несмотря на то что производственные блага получают свою ценность 6 гульденов (без всякого уменьшения) от предельной полезности, относящейся к настоящему.

Ситуация с приростом ценности единиц, вложенных в десятилетний процесс производства, совершенно аналогична. Их текущая ценность составляет 6 гульденов в соответствии с оценкой, основанной на общей предельной полезности. Через 10 лет продукт этих единиц, при условии, что это 200 единиц, будет стоить 12 гульденов за единицу. При нормальном приросте ценности на 5% в год общий прирост составит примерно $\frac{2}{3}$ первоначальной ценности, или от 6 до 10 за единицу. Кроме того, по крайней мере на какое-то время, имеется также возможность получения предпринимательской прибыли. Даже если конкуренция полностью устранил предпринимательскую прибыль, то будущая ценность продукта все равно не упадет ниже 10 гульденов и соответственно всегда будет оставлять возможность для обычного прироста ценности, которая составляет обычный процент.

Таким образом, ситуация обладает следующими особенностями. Все единицы имеют одинаковую оценку; одинаковая ценность каждого из потенциальных способов использования создает возможность для прироста ценности; уровень этого прироста в каждом случае оп-

ределяется отдаленностью готового продукта во времени. Для способов использования, приносящих немедленную выгоду, этот прирост равен нулю; для пятилетнего процесса он составляет примерно $\frac{1}{4}$ первоначальной ценности, для десятилетнего — $\frac{1}{3}$. Прирост может быть и больше: тогда он предоставляет премию предпринимателю. Однако прирост в любом случае достигнет указанных выше пропорций.

Гармоничность этой ситуации в свете всего сказанного выше объясняется очень просто. Когда мы приписываем разностороннему благу текущую ценность, мы с самого начала сводим способы его возможного использования в будущем к его *текущей ценности*, таким образом подвергая будущие полезности уценке, прямо пропорциональной их отдаленности во времени. При этом будущие способы использования признаются допустимыми с экономической точки зрения только в том случае, если, во-первых, их уменьшенная текущая ценность как минимум равна уже установленной ценности этого блага, и, во-вторых, если их реальное практическое значение превышает эту ценность по крайней мере на величину уценки, рассчитанной *pro rata temporis**. Эта процедура сама по себе обеспечивает каждому из этих способов использования необходимые возможности роста, посредством которых они вновь приобретут дисконтированную первоначально ценность. Течение времени вернет их на ту позицию, которую они утратили в результате уценки. Это расстояние во времени невелико для ближайших способов использования, от которых требуется небольшой процент, и соответственно больше для отдаленных способов использования, которые должны приносить много процента¹.

То, что происходит в нашем простейшем примере в небольшом масштабе, в большом масштабе происходит в реальной экономической жизни. Вкладываются не сотни, а миллионы единиц средств производства, миллионы дней труда, миллионы тонн угля и стали; возможностей использования (отраслей) не две или три, а сотни и тысячи, и у каждой — собственный производственный период. Все эти средства производства обладают единой рыночной ценой. Эта цена зависит от распределения имеющегося запаса средств производства по наиболее выгодным отраслям в порядке того вознаграждения,

* Зд.: пропорционально отдаленности во времени (лат.). — Прим. науч. ред.

¹ Поменяв цифры в примере, читатель сможет легко убедиться, что результат не меняется, даже если предельная полезность, от которой зависит ценность, относится к сфере производства, а не к сфере немедленно окупающихся способов использования. Единственное изменение состоит в том, где именно возникает возможность получения прибыли в силу конкретного временного сочетания обстоятельств. Та отрасль производства, которая приносит только «предельную полезность», не приносит прибыли, но для других отраслей такая возможность временно возникает.

которое они приносят¹. Так как наиболее выгодные отрасли обладают самой большой покупательной способностью, то они первыми удовлетворяют свои потребности в средствах производства. За ними следуют в порядке убывающей выгоды другие отрасли, и так до тех пор, пока запас не распределен. Наконец, последняя часть запаса будет поглощена какой-то последней сферой использования, чья скромная прибыльность устанавливает скромный предел того, что эти последние покупатели готовы и согласны заплатить за единицу данного вида средств производства. А поскольку рыночная цена одинакова для всех частей, составляющих предложение какого-то блага, то итоговая рыночная цена зависит от ценности блага в наименее выгодном случае его реального использования. А каким образом можно оценить преимущества и ценность разных способов использования? Ответ таков: «С помощью такого же дисконтирования (уценки) выгоды от будущего использования, как и в нашем примере». Единственная разница — в том, что в грубой обыденной жизни эта уценка является более грубой и самонадеянной. Те вещи, которые мы в данный момент пытаемся объяснить, разделяя их на отдельные элементы, реальная жизнь предъявляет нам в готовом виде, поэтому люди склонны воспринимать их как данность. Процент не является исключением, и в любой ситуации, связанной с будущим использованием благ, люди не задумываясь используют его в своих расчетах, вычитая или прибавляя. Когда предприниматель решает, потратить ли ему 100 гульденов на средство производства, которое принесет доход через два года, он просто подсчитывает, достаточно ли велик будет этот доход, чтобы у него осталось как минимум 100 гульденов *за вычетом процентов за два года*. И поскольку процент как величина, пропорциональная времени и капиталу, предварительно рассчитывается как вычет из будущего дохода, совершенно естественно, что, когда этот доход на самом деле возникает, он содержит указанную пропорцию процента и возвращает его предпринимателю.

Этим ни в коем случае не исчерпываются сложности, маскирующие действие нашего принципа, чьи проявления в реальной жизни так разнообразны. Однако вряд ли кто-нибудь ожидает, что я разберу абсолютно все сложные случаи. Некоторые из них не настолько важны, чтобы уместивать их пространными абстрактными объяснениями. Что до остального, я надеюсь, уже сказанное даст в руки внимательному читателю ключ, с помощью которого он сможет самостоятельно разрешить многие сложные случаи из тех, которые я не описывал отдельно.

¹ См. выше, с. 381 и сл.

Однако перед нами встает другая задача — серьезная и нелегкая. Дело в том, что я хотел бы приложить свои абстрактные рассуждения к реальной жизни, чтобы придать им форму и цвет. Предложенное мной доказательство при всей своей (я надеюсь) неопровержимости носит общий, абстрактный и дедуктивный характер. С его помощью я попытался продемонстрировать, *что* ситуация *должна быть* такой, как я утверждаю. Теперь я попробую продемонстрировать, *каким образом* это происходит в реальности. До сих пор я занимался дедукцией из общего принципа, состоящего в том, что производственные блага представляют собой будущие блага. Я вывел из него, что общие причины более низкой ценности всех будущих благ должны распространяться и на эту часть будущих благ, оставляя им возможность дорастать до полной ценности в настоящем, в результате добавления дополнительной ценности. Теперь я намерен посредством индукции продемонстрировать, что это происходит на самом деле, а также — каким образом это происходит. С этой целью я собираюсь описать реальные рынки, на которых средства производства обмениваются на настоящие блага, и показать, что на них проявляются те самые мотивы, которые мы наделили властью создавать различия в ценности между настоящими и будущими благами, причем проявляются в такой степени и в таких сочетаниях, что неизбежным результатом для определения цены всегда является отрицательное ажио на средства производства. Я надеюсь, что у меня будет возможность не просто протестировать на практике те общие выводы, к которым я пришел посредством дедукции, но и прояснить несколько частных вопросов, предложив их новое и, я надеюсь, полезное истолкование.

РЫНОК ТРУДА

Обмен средств производства на настоящие блага (на практике обычно на деньги) происходит на рынках трех видов. Это рынок труда, рынок земли и товарный рынок для промежуточных продуктов, под которыми мы понимаем сырье, инструменты, оборудование, фабрики и т.п. Поскольку труд и использование земли — это первичные средства производства, участвующие в производстве всех готовых к потреблению конечных продуктов, то определение цен *на них* действительно является решающим фактором для возникновения прибыли. То, что происходит на рынке промежуточных продуктов, на самом деле лишь продолжение той деятельности, которая первоначально возникает на рынках первичных средств производства. Из этих двух рынков рынок труда является гораздо более важным; поэтому я начну с анали-

за условий, сложившихся на нем. Моя более узкая задача состоит в том, чтобы доказать справедливость следующего положения:

рыночная цена производственных благ под названием «труд» всегда ниже будущей ценности и цены готового продукта этого труда.

Предположим, что производство готового к потреблению конечного продукта посредством обычного в данное время в данном обществе метода производства требует полных двух лет. Пусть техническая производительность этого метода такова, что одна неделя труда даст продукт стоимостью 10 гульденов за единицу. Предположим также, что существуют более короткие, но менее результативные методы производства того же самого продукта. Использование производственного процесса продолжительностью в три месяца приводит к сокращению технического результата наполовину, а использование метода, предоставляющего немедленную выгоду совершенно без участия капитала, сократит производственный результат на $\frac{3}{4}$, т.е. ценность будет составлять соответственно 5 и 2,5 гульдена. И вот цена блага под названием «труд», которое может обеспечить производство этого продукта, становится предметом торга на рынке труда между работниками и работодателями. Как нам известно, цена представляет собой равнодействующую субъективных оценок двух групп. Какова в данном случае ситуация с этими оценками?

Современные экономические условия таковы, что работники почти никогда не обладают достаточными средствами, чтобы эксплуатировать свой собственный труд в ходе производственного процесса, чья длительность измеряется годами¹. Поэтому они стоят перед выбором: либо продать свой труд, либо эксплуатировать его самостоятельно в производственных процессах, чья продолжительность и успешность ограничены имеющимися у них убогими средствами. Естественно, они сделают наиболее благоприятный для себя выбор. Те работники, которые достаточно состоятельны для того, чтобы самостоятельно осуществить процесс производства, длящийся три месяца и приносящий доход в 5 гульденов в неделю, будут согласны продать свой труд по цене, *превышающей* 5 гульденов в неделю², но предпочтут работать са-

¹ Это верно вне зависимости от того, обеспечивают ли они весь двухгодичный процесс производства от начала до конца с помощью собственного труда или же вкладывают собственный труд на одной из поздних его стадий — скажем в 4-м полугодии; в последнем случае они должны приобрести плоды подготовительных стадий, произведенные другими людьми, а также купить сырье, оборудование и т.п.

² Удовлетворение от собственного независимого статуса, вероятно, является той причиной, по которой человек предпочитает работать самостоятельно даже в случае, когда он мог бы получить больший доход в качестве наемного работника. Под влиянием факторов такого рода, однако, могут измениться только цифры, но не общий принцип.

мостоятельно во всех случаях, когда цена их труда будет *ниже* 5 гульденов в неделю. С другой стороны, работники, которые вообще не имеют средств и в состоянии самостоятельно осуществлять только процесс производства, не требующий капитала и приносящий немедленное вознаграждение лишь в 2,5 гульдена в неделю, будут согласны продать свой труд по цене выше 2,5 гульдена. Поскольку, к сожалению, в наше время у большинства работников нет никаких средств, мы можем исходить из предположения, что «предложение» труда в нашем примере представлено очень большим количеством работников, которые готовы, на худой конец, продать свой труд по 2,5 гульдена (текущих денег), и меньшим количеством работников, согласных продать его, в самом худшем случае, за 5 текущих гульденов¹.

Какова ситуация со стороны спроса?

Эта сторона представлена предпринимателями-капиталистами. Их оценка труда является более четкой, поскольку каждый из них рассматривает благо под названием «труд», которое можно использовать разнообразными способами, через призму одного конкретного способа использования, а именно способа, связанного с тем бизнесом, которым каждый из них занимается. Для них неделя работы, которую они хотят купить для капиталистического производства, стоит ровно столько, сколько она произведет в ходе того или иного конкретного капиталистического процесса производства. Поэтому в нашем примере она стоит столько же, сколько 10 гульденов, *которые будут доступны через два года*. Однако остается еще один вопрос: «Сколько стоят для предпринимателей 10 гульденов, которые будут доступны через два года, относительно текущих гульденов, которыми они будут платить за неделю труда?»

Сейчас мы дадим окончательный ответ на этот вопрос. Предположим, что капиталисты воспринимают основную часть своего богатства как настоящие блага, т.е. потребляют ее всю как текущие расходы. В таком случае потребности настоящего, безусловно, обеспечивались бы с избытком, в то время как потребности будущего вообще не обеспечивались бы. Поэтому для капиталистов из того, что они превратят часть своего основного богатства в любой форме в будущие блага, вытекает определенное положительное преимущество. Иными словами,

¹ Безусловно, описанная в нашем примере ситуация не изменится или изменится незначительно в том случае, если работники имеют возможность сменить род занятий. Ведь если их новый род занятий предполагает относительно долгий процесс производства, то занятия в нем работники находятся в таком же положении; а те немногие занятия, которыми можно успешно заниматься, не имея или почти не имея капитала, например оказание услуг личного характера, работа прислуги и т.п., могут обеспечить места только ограниченному числу работников, при том что приток желающих в эти сферы немедленно приведет к сокращению вознаграждения в них.

если вопрос только в соотношении потребностей и их обеспечения в настоящем и будущем, то обладатели богатства, превышающего текущие потребности, находятся в таком положении, когда они оценивают настоящие блага как таковые еще *ниже*, чем будущие¹. Конечно, существует очень простой способ превратить «настоящие» блага в будущие. Их нужно просто *отложить* на будущее, либо как есть, либо в нейтральной форме денег. Это спасает такие блага от разрушительного

¹ Те, чья критика моей теории основана именно на этом обстоятельстве, найдут на этой странице и во многих других местах моей книги доказательство того, что они ломятся в открытые двери (см., напр.: с. 400 и сл., 407 и сл., 429 и сл.). Однако если они делают вывод о том, что моя теория процента «неверна», на основании «одного лишь» этого обстоятельства, то это, вероятно, свидетельствует лишь о том, что они полностью игнорируют продолжение моих объяснений на этой и следующей странице. Например, именно так поступает Брентано в *Brentano. Versuch einer Theorie der Bedürfnisse // Sitzungsberichte der königlichbayrischen Akademie der Wissenschaften. Philos.-philolog. Klasse, 1908. 10. Abhandl. S. 10*. Ведь я подробно объясняю не только сам этот факт, но и причину, его породившую, а именно то, что цена, которая устанавливается на рынке, может и должна складываться в пользу настоящих благ, в том числе с учетом господствующих среди капиталистов оценок настоящих благ. И это также свидетельствует о том, что я не упускаю это обстоятельство из виду. Я хотел бы воспользоваться этой возможностью также для того, чтобы исправить еще одну неточность, которой часто грешат споры вокруг данной ситуации с оценкой. Я имею в виду тот широко распространенный энтузиазм, с которым многие отмечают, что капиталисты переносят настоящие блага в будущее, или «капитализируют», чтобы сделать на этом основании вывод о том, что капиталисты оценивают будущие блага *выше* настоящих. Я снова имею в виду упомянутую работу Брентано. Он пишет: «Существование капитализации доказывает, что для любого заданного 100 марок в будущем стоят больше, чем 100 марок в настоящем, и тем самым демонстрирует ошибочность учения Бём-Баверка о проценте». Это суждение поспешно. На деле оно доказывает лишь то, что капиталисты предпочитают будущее *использование* использованию в настоящем, а не то, что они оценивают будущие *блага* выше, чем настоящие. То, что настоящие блага легко перенести в будущее, означает, что более ценное будущее использование можно осуществить и с помощью настоящих благ, и с помощью будущих, и, следовательно, разрушает любое возможное основание, для того, чтобы последние оценивались *выше*, чем первые. Соответственно в лучшем случае будущие блага могут надеяться на то, чтобы достичь по отношению к настоящим благам статуса, близкого к *эквивалентности*. Я подробно рассматриваю этот вопрос ниже. Конечно, те, кто заблуждается еще более глубоко, например, Ландри (*Landry. L'intérêt du capital. Paris, 1904. P. 223*), пробуют даже ссылаться на сам факт существования вложений капитала, *приносящих процент*, как на доказательство того, что капиталисты оценивают будущие блага выше настоящих. Он пишет: «Предприниматели в качестве предпринимателей показывают, что они предпочитают будущие блага настоящим благам». На самом деле единственное, что доказывает эта ситуация, это то, что предприниматели предпочитают ту денежную сумму, которая увеличена на величину процента, например 105 будущих франков — 100 текущим франкам. Это не в большей степени может считаться доказательством предпочтения будущих благ настоящим, чем то, что я предпочитаю *два* центнера овса *одному* центнеру пшеницы, служит доказательством того, что я предпочитаю *овес* *пшенице*. Становится очевидно, насколько существенным было мое уточнение «того же типа в том же количестве», когда я говорил о более высокой ценности настоящих благ по сравнению с будущими, и насколько оно важно для размышлений на эту тему (см. выше, с. 401, прим. 1), а также как много полемических усилий можно было бы сэкономить, если бы обсуждение этих требующих чрезвычайно аккуратного подхода вопросов происходило после предварительного отсеивания части предложенных критических возражений!

воздействия на их ценность, которое оказывал бы на них тот факт, что они обеспечивают настоящее с избытком. В то же время это не дает им никакого преимущества с точки зрения ценности, или же это преимущество совсем ничтожно¹.

Даже предвзятая недооценка будущих благ не предоставит настоящим благам такого преимущества, потому что она почти никогда не в состоянии перевесить фактор избыточного обеспечения в настоящем и в силу этого неспособна повлиять на предпочтения капиталиста, решающего использовать часть своего богатства для обслуживания будущего. Кстати, люди, которые представляют исключение из этого правила, — не капиталисты, или во всяком случае они не остаются капиталистами долго, ведь их действия основаны на оценках, вытекающих исключительно из сиюминутных удовольствий, и не включают заботу о будущем, а это приводит к тому, что они быстро растранижируют свое богатство, потакая своим прихотям.

Из трех факторов, которые, как мы знаем, представляют собой причины предпочтения настоящих благ относительно будущих, первые два вообще *не влияют* на большинство капиталистов. В то же время капиталисты особенно подвержены влиянию третьего фактора, фактора *технического превосходства настоящих благ*, который иначе называют «производительностью капитала». То, каким образом этот фактор осуществляет свое воздействие, существенно различается в примитивной экономике и в условиях полного развития современной экономической системы.

В примитивных условиях, когда капитал предпринимателя не слишком велик и он сам выступает в качестве работника, техническое превосходство непосредственно наделяет настоящие блага большей *потребительской ценностью*. Допустим, предприниматель достаточно богат, чтобы заплатить одному работнику или поддерживать его существование в течение 4 лет. У него есть выбор: либо выбрать более ярко выраженный капиталистический метод производства продолжительностью 4 года и быть *единственным* работником на предприятии, либо нанять одного работника в качестве помощника и работать вместе с ним в рамках производственного процесса продолжительностью два года. Мы предположили, что неделя труда через два года приносит 10 гульденов; поскольку более продолжительные методы обладают более высокой производительностью, то доход от четырехлетнего процесса производства будет больше — скажем, 12 гульденов. Рассмотрим плюсы и минусы этих двух вариантов. Если наш капиталист платит помощнику полностью 10 текущих гульденов в неделю, то труд двух лет обойдется ему

¹ См. с. 400 и сл.

в 1040 гульденов; он получит от продукта этого труда не больше, чем те же самые 1040; наконец, его собственная работа в рамках двухлетнего процесса принесет при 10 гульденах в неделю 1040 гульденов. Таким образом, его чистый годовой доход в течение двухлетнего периода составит 1040 гульденов. Либо он может потратить первые 1040 гульденов на поддержание собственного существования на третий и четвертый год вместо того, чтобы использовать его для выплаты заработной платы помощнику. Если он поступит так, то каждые 104 собственных рабочие недели принесут ему продукт, оцениваемый по более высокой ставке 12 гульденов, или в совокупности 1248 гульденов. Это означает увеличение дохода за каждые два года на 208 гульденов. Очевидно, что при таких условиях ему выгоднее не нанимать помощника. Он получил бы преимущество, наняв кого-либо, только в том случае, если бы мог купить труд по такой цене, при которой выигрыш от покупки труда превышает потери от доходов от его собственного труда, вытекающие из сокращения продолжительности производственного периода. Иными словами, цена труда должна быть такова, чтобы 1040 текущих гульденов, потраченных на заработную плату работников, приносили бы больше 1248 гульденов в продуктах. Этого можно достичь только при условии, что недельная заработная плата ниже 8,33 гульдена¹.

Если бы все было так просто, то ценность 10 гульденов в будущих продуктах была бы равна ценности 8,33 текущего гульдена. (Небольшие колебания вверх или вниз влияли бы на цифры, но не на тренд.) Однако если покупатели оценивают благо под названием «труд» не выше 8,33 гульдена, в то время как те, кто желает его продать, оценивают его лишь в 2,5 и 5 гульденов, то, безусловно, равнодействующая этих оценок ни в коем случае не может превысить 8,33; и тем более она должна быть ниже 10 гульденов, т.е. всей величины будущего продукта. Именно это и требовалось доказать.

Однако современные условия не настолько просты. Большинство предпринимателей не выступают одновременно в качестве работников, в буквальном смысле делающих собственное дело руками. Более того, их капиталы настолько велики, что многократно превышают средства, которые могут потребоваться одному человеку для поддержания своего существования в течение даже самого протяженного из реально возможных процессов производства. Поэтому возможность использовать собственный труд предпринимателя для продления периода производства в современных условиях, как правило, *не является* источником более высокой потребительской ценности настоящих благ. Наш пример, основанный на условиях примитивного хозяйства, все равно име-

¹ $8,33 : 10 = 1040 : 1248$.

ет большое значение для наших целей, и мы еще вернемся к нему; но его недостаточно для объяснения феномена прибыли в современной экономике. В то же время именно сложность нашей экономики привела к развитию феномена, который ведет к той же цели другой дорогой. Этот феномен — *кредит*. Капиталист не может использовать свои настоящие блага, чтобы получить больший доход от своего собственного труда, но имеются другие люди, которые хотят приобрести их именно с этой целью и, давая ему взамен будущие блага, готовы выплачивать ему ажио в этих будущих благах. Очевидно, что капиталисту не нужно менять свои текущие гульдены на будущий продукт работников по паритету, если он может пойти на кредитный рынок и за ту же сумму настоящих благ получить большую сумму будущих благ.

Есть сильный соблазн объявить тот факт, что на кредитном рынке настоящие блага капиталистов всегда обладают более высокой субъективной меновой ценностью, чем будущие, объяснением феномена прибыли. Но я считаю, что правильнее другое объяснение. Нельзя представить процент по кредиту как данность и объяснять с его помощью прибыль на капитал; и наоборот, нельзя представить прибыль как некую данность, чтобы потом с ее помощью объяснить процент по кредиту. *Нет, ссудный рынок и рынок труда — это два рынка, на которых предлагают и покупают одни и те же товары, а именно настоящие блага.* На обоих рынках предъясвляется спрос на средства к существованию, которые делают возможными более длительные и более производительные периоды производства, просто при различных сопутствующих обстоятельствах. Наемный работник получает настоящие блага, отдавая в обмен неопределенный будущий продукт, который произведет его труд «как есть». Должник в ходе сделки, связанной с производственным кредитом, отдает за настоящие блага, которые получает, *определенное* количество будущих продуктов, и если количество продукта в реальности оказывается иным, то он может получить выгоду или понести потери. (Потребительский кредит имеет гораздо меньшее значение и, в сущности, действует в том же направлении.) Итак, наемные работники и заемщики представляют две ветви *спроса*, поддерживающие друг друга, и итоговую цену определяет сочетание этих ветвей. Лишь на первый взгляд они выглядят как два отдельных рынка; на самом деле они пересекаются, и рыночная цена настоящих благ — это общий результат их совместной деятельности.

Итак, чтобы дойти до самой сути, нам следует отказаться от представления об изолированных частичных рынках и проанализировать совокупный рынок авансированных средств к существованию, который имеется в любой экономике.

ОБЩИЙ РЫНОК СРЕДСТВ К СУЩЕСТВОВАНИЮ

В любых рассуждениях на эту тему мы должны исходить из одного простого и фундаментального утверждения: *предложение авансированных средств (за одним небольшим исключением) представлено всей совокупностью существующего богатства за вычетом земли. Функция этого богатства состоит в том, чтобы поддерживать существование людей в промежутке между первоначальным вложением их производительных сил и получением их готовых к потреблению плодов, т.е. в течение среднего для данного общества производственного периода; этот период тем больше, чем больше величина накопленного богатства.*

Это утверждение состоит из трех элементов, но они настолько тесно взаимосвязаны, что я решил объединить их и рассматривать как одно целое. Каждый из этих элементов можно объяснить и доказать с помощью одних и тех же рассуждений.

Если рассмотреть накопленное богатство какого-либо народа (без учета земли) и выяснить, каковы планы его использования и какой будет его реальная судьба, нам предстанет следующая картина. Незначительное число собственников богатства потребляет основную часть своего богатства самостоятельно: либо вынужденно, либо из чистой расточительности. Некоторые другие собственники (их тоже не очень много) самостоятельно занимаются производством в мелком масштабе. Они самостоятельно авансируют те средства, которые необходимы для поддержания их собственного существования в течение производственного периода. Но все остальное богатство — а это очень большая его часть — в той или иной форме выбрасывается на рынок авансированных средств к существованию. Владелец богатства либо вкладывает его в собственное предприятие, либо одалживает другим людям. Если он вкладывает его в собственное предприятие, то оно прямо или косвенно используется для авансирования средств к существованию работникам. Прямо или косвенно. Ведь из-за разделения труда единый процесс производства распадается на ряд внешне самостоятельных этапов производства, и хотя это создает значительное разнообразие форм, но на суть дела не влияет. Если бы разные этапы одного производственного процесса находились в руках одного предпринимателя, он бы не стал *покупать* никаких предварительно необходимых ему продуктов, а организовал бы процесс так, чтобы все необходимые предшествующие и промежуточные продукты изготавливались его работниками. В его случае весь его «деловой капитал» был бы *прямо* использован для авансирования средств к существованию работников. Однако в условиях разделения труда необходимые предпринимателю предваритель-

ные продукты производят другие предприниматели, у которых он их и покупает. Иными словами, уплатив цену покупки, он принимает на себя бремя авансов, которые они уже выплатили, и тем самым позволяет им покрыть издержки по авансированию, необходимые для выпуска следующей партии их продукта. Затем его наемные помощники, которым он выплачивает заработную плату непосредственно, обрабатывают купленные им предварительные и промежуточные продукты. Таким образом, он авансирует прямо одну группу работников, платя им заработную плату, и в то же время посредством своих «капитальных расходов» косвенно обеспечивает средствами к существованию различные группы работников, занятых в предшествующих стадиях процесса производства¹.

Если — и это третья и последняя возможность — владелец богатства одалживает его другим, то это может происходить либо в форме потребительского кредита, либо в форме производственного кредита. В случае потребительского кредита то, что он одалживает, представляет собой прямое авансирование должнику средств к существованию. В случае производственного кредита предприниматель, который становится должником, авансирует средства к существованию так, как

¹ Можно возразить, что суммы, полученные предпринимателями, занятыми на предыдущих стадиях, содержат не просто возмещение средств к существованию, авансированных работникам. «Излишек» часто представляет собой компенсацию *использования земли*, а также некоторую прибыль на капитал. Это верно, но не влияет на те выводы, которые я собираюсь сделать из вышеизложенных утверждений. Да, необходимо оплатить заранее использование земли, продукт которого созреет для потребления только после завершения продолжительных околных методов производства. Однако на соотношение цены настоящих благ, готовых к потреблению, и первичных производительных сил это оказывает точно такое же воздействие, как и необходимость оплачивать заранее вклад наемного труда. *Рынок использования земли — это просто третий частичный рынок, существующий наряду с кредитным рынком и рынком труда, и на этом рынке настоящие блага тоже продаются за будущие блага.* (См. выше, с. 430 и сл.) Следовательно, спрос на настоящие блага на этом рынке и тот же спрос на другом частичном рынке с точки зрения их воздействия на цену поддерживают друг друга. Позже это станет понятнее. Наконец, я вынужден пока исключить из рассмотрения прибыль предпринимателя, чтобы избежать круга в доказательстве. Ее существование является *результатом* некоторого состояния рынка, и поэтому нельзя предполагать заранее, что она возникнет. Хотя предложение средств к существованию действительно ограничено и в силу этого они обладают ажио по сравнению со средствами производства, причина не в том, что доступные средства производства частично были поглощены прибылью предпринимателей, а наоборот. Средства к существованию обладают ажио, а предприниматели, авансирующие их, получают некоторое количество прибыли, потому что вне зависимости от того, есть эта прибыль или нет, средств к существованию все равно недостаточно. Кроме того, очевидно, что исключение из рассмотрения прибыль делает мою задачу — доказательство наличия ажио на средства к существованию — более сложной, а вовсе не облегчает ее. Ведь если весь запас средств к существованию доступен для распределения аванса между работниками (а я исхожу именно из этого предположения), то, разумеется, спросу гораздо сложнее превысить это более обширное предложение, чем тогда, когда часть этого предложения заранее относится на счет прибыли предпринимателей.

описано выше. Следовательно, за исключением очень незначительного количества богатства, которое потребляют сами его владельцы¹, все накопленное богатство общества в буквальном смысле слова выбрасывается на рынок в качестве запаса авансированных средств к существованию.

Я знаю, что возникнет следующее возражение. Как может все совокупное богатство предлагаться в качестве авансированных средств к существованию, если оно только отчасти — и эта часть невелика — состоит из настоящих средств к существованию, таких как пища, одежда, жилища и т.п.? Разве большая часть нашего богатства не представлена благами, которые не годятся для потребления и поэтому не предлагаются для потребления: такими как инструменты, оборудование, сырье, заводы и т.п.?

Однако эта на первый взгляд бессмыслица имеет глубокий смысл по той простой причине, что людям не бывают нужны сразу все средства к существованию, необходимые в течение всего периода производства. Если экономика с 10 млн душ вкладывает свои первичные производительные силы — труд и землю — в периоды производства средней продолжительностью два года, то совсем необязательно и даже нежелательно, чтобы в любой конкретный момент времени имелся готовый запас средств к существованию для 10 млн человек на два года. Достаточно иметь под рукой средства к существованию, скажем, на месяц, пока средства к существованию, рассчитанные на следующие месяцы, созревают до состояния потребительских благ. Иными словами, достаточно, чтобы за счет предшествовавшего труда было изготовлено достаточно промежуточных продуктов в таком количестве, чтобы в ходе последующего созревания они могли бы обеспечить нужды двух лет. Это позволит работникам вкладывать текущий труд в такие методы производства, которые принесут потребительские блага не раньше чем через два года.

Здесь мы подходим ко второй части нашего утверждения. *Совокупное богатство экономики служит запасом средств к существованию (или запасом авансовых средств), из которого общество черпает средства к существованию в течение среднего для данного общества производственного периода.* За исключением готовых потребительских благ все блага, в данный момент представляющие собой часть совокупного богатства общества, в более или менее близком будущем — после того, как к ним будет добавлено некоторое количество труда, — созре-

¹ Гораздо более масштабное потребление *доходов от капитала* в данном случае не имеет значения. Оно является лишь следствием недостаточного предложения капитала по сравнению со спросом на него, о чем уже говорилось в предыдущем примечании.

ют до состояния готовых потребительских благ. Следовательно, они смогут обеспечить потребности этого общества в потребительских благах на более или менее длительное время. Разумеется, не следует считать, что существует четкая граница между периодом времени, который обеспечен имеющимся богатством, и необеспеченным периодом, который нуждается в авансировании за счет текущих производительных сил, — речь идет скорее о ступенчатом уменьшении обеспеченности по мере движения от настоящего ко все более и более отдаленному будущему.

О ступенчатом уменьшении обеспеченности можно говорить в двух аспектах: применительно к *количеству классов благ*, которые обеспечиваются, а также применительно к *степени зрелости*, которую производство предоставляет уже в настоящем. Технические соображения требуют, чтобы некоторые блага производились лишь в количестве, необходимом для обеспечения ближайшего будущего. Например, многие виды пищи хранятся не больше нескольких месяцев. В то же время другие классы благ производятся в количестве, которого достаточно для обеспечения потребностей в течение нескольких лет. Действительно, по техническим причинам некоторые классы благ могут предназначаться для того, чтобы служить длительное время; кроме того, к их производству надо приступать очень заблаговременно. В качестве примеров я могу привести здания, продукцию шахт, оборудование. В таких случаях запасы должны быть частично созданы заранее: за 20, 50 или даже за 100 лет. Природа вещей такова, что те блага, которые нужны в ближайшем будущем, должны быть под рукой в готовой или практически готовой форме; блага, которые потребуются позже, могут находиться в середине процесса производства, и этого вполне достаточно; а процесс производства других благ, которые потребуются еще позже, может быть едва-едва начат. Представим себе, что для производства какого-то товара требуется 5 лет. В 1909 г. блага этого типа, предназначенные для использования в 1910 году, завершены на $\frac{4}{5}$, те, что предназначены для 1911 г. — на $\frac{3}{5}$, для 1912 — на $\frac{2}{5}$, при том что для обеспечения потребностей 1913 г. достаточно, чтобы блага, предназначенные для использования в это время, были бы готовы на $\frac{1}{5}$.

Итак, текущее совокупное богатство обеспечивает отдаленные периоды все в меньшей и в меньшей степени, причем в двух аспектах: во-первых, оно обеспечивает все меньшее и меньшее количество классов благ, во-вторых, оно предоставляет все в меньшей и меньшей степени готовые к потреблению блага. Поэтому мы можем предположить, что соответствующие требованиям реальной жизни условия обеспечения будут примерно следующими. Разумеется, цифры, которые мы приводим, служат исключительно для наглядности. В начале 1909 г. име-

ющееся богатство состоит, скажем, на $\frac{9}{10}$ из благ, которые потребуются в течение 1909 г. и в среднем завершены на $\frac{9}{10}$, так что в итоге работа, которую нужно завершить в 1909 г., на 81% уже сделана и содержится в совокупном богатстве. Запасы на 1910 г. были сделаны на $\frac{8}{10}$ классов благ со средним уровнем завершенности $\frac{7}{10}$, т.е. на 56% потребностей 1910 г.; запасы на 1911 г. составляют $\frac{6}{10}$ классов благ на уровне завершенности $\frac{4}{10}$, или 24% потребностей; потребности 1912, 1913 и 1914 гг. обеспечены на 12%, 6% и 4% соответственно. Эти цифры, напомним, обозначают долю всего труда, который необходим для обеспечения указанных лет. Если сложить их, мы получим тот эффект, иллюстрацией которого и служит наш пример. Сумма $81 + 56 + 24 + 12 + 6 + 4 + \dots$ указывает на то, что существующее накопленное богатство обеспечивает потребности сообщества примерно в течение двух лет, а также демонстрирует, что покрытие, которого в совокупности достаточно на два года, «ступенчато» распределено по довольно большому числу лет.

Характер и величина обеспечения потребностей с помощью существующего богатства оказывают явное принудительное воздействие на использование производительных сил «труд» и «земля» в текущем году. Чтобы не усложнять наш пример, я рассмотрю подробно только труд. Если требования к потреблению в текущем году уже обеспечены имеющимся богатством на $\frac{8}{10}$, то понятно, что за счет труда текущего 1909 г. сначала будут покрыты недостающие $\frac{2}{10}$. Также ясно, что остальные $\frac{8}{10}$ текущего труда не будут использоваться для обеспечения 1909 г. по двум причинам. Во-первых, чтобы пожать плоды этого труда в том же году, нужно будет использовать неэффективные некапиталистические методы производства. Во-вторых, те немногие продукты, которые будут получены таким образом, наводнят и так уже насыщенный рынок: их будет трудно продать, и за них не дадут хорошую цену. Поэтому оставшиеся $\frac{8}{10}$ труда 1909 г. будут направлены на обеспечение последующих лет. И тут становится понятна еще одна вещь. Чем меньше доля потребностей следующих лет, непосредственно обеспечиваемых совокупным богатством, тем больше будет доля текущего года, направляемая на обеспечение этих же (т.е. ближайших) лет и тем меньше будет доля, которую можно будет направить на обеспечение более отдаленных лет. Любой другой вариант распределения приведет к провалам в обеспечении. Напротив, если ближайшие годы относительно хорошо обеспечены за счет имеющегося совокупного богатства, то на них будет направлена лишь малая доля текущего труда и соответственно для более отдаленных лет может быть зарезервирована про-

порционально бóльшая доля¹. Текущий труд, естественно, приспосабливается к существующему обеспечению. Он начинается там, где оно прекращается. Если бы он начинал использоваться раньше и совпадал с уже имеющимся обеспечением за счет совокупного богатства, то из этого вытекали бы вдвойне нежелательные последствия. Этот труд столкнулся бы с перенасыщенными рынками и был бы использован менее производительным способом, причем совершенно зря. А если бы он начинал использоваться позже, то возник бы провал в обеспечении, который немедленно привел бы к резкому повышению цен и, таким образом, вызвал бы мобилизацию производительных сил для преодоления этой проблемы.

Это подводит нас к последней части нашего утверждения. *Чем дольше период, который обеспечивается за счет имеющегося совокупного богатства, тем более отдаленными могут и должны быть цели производства, иначе говоря, тем длиннее могут и должны быть периоды производства, куда, в соответствии с разумным деловым расчетом, будут направляться производительные силы, имеющиеся в настоящем.* Если накопленное богатство так мало, что способно обеспечить только один год, то ясно как день, что производительные силы, имеющиеся в настоящем, нельзя вложить в периоды производства протяженностью три года, потому что брешь между потреблением готовых потребительских благ и завершением производства новых приведет к голоду. Однако не менее ясно, что было бы крайне глупо и экономически нерационально делать периоды производства короче, чем позволяет имеющееся богатство. Длительность преобладающего в том или ином обществе среднего периода производства точно соответствует величине совокупного богатства и полностью зависит от нее.

Принцип ясен. Однако нужно еще ответить на довольно важный вопрос, касающийся цифр: каково соотношение величины совокупного богатства и длины среднего периода производства, зависящего от этого богатства?

С ходу, вероятно, всякий бы ответил так: «Средний период производства может длиться столько месяцев или лет, сколько может обеспечить имеющееся богатство. Если, например, годовые потребности народа со-

¹ Неправильно было бы считать, что, после того как обеспечены потребности текущего года, текущий труд следует посвящать потребностям следующего года, чтобы *полностью* обеспечить и их. Мы не должны считать, например, что если 0,5 потребностей 1910 г. обеспечиваются существующим богатством, то труд 1909 г. будет должен — или что ему должно быть позволено — сразу предоставить остальные пять десятых. Вместо этого созревание промежуточных продуктов в 1909 г. продвинется только на одну стадию, и лишь в 1910 г. процесс завершится за счет дополнительного вклада труда 1910 г.

ставляют 5000 млн гульденов, а богатство народа — 10 000 млн, то средняя длительность периода производства может составлять 2 года».

Это неверный ответ. Точнее сказать, он был бы верным лишь при одном условии, которое никогда не выполняется в реальной экономической жизни: если бы производство не состояло из этапов. Предположим, что производство организовано так, что все работники, участвующие в производстве готового к потреблению конечного продукта, всегда приступают к начальному этапу подготовительных работ одновременно, затем одновременно переходят, так сказать, «единым фронтом», на второй, третий и четвертый этапы и наконец одновременно, в едином порыве, завершают изготовление конечного, готового к потреблению продукта. В этих условиях богатство народа действительно должно было бы включать готовые блага, обеспечивающие потребности точного количества лет, равного длительности соответствующих периодов производства. Допустим, например, что изготовление одежды было организовано так, чтобы в первый год все занятые в этой отрасли работники собирали хлопок, на второй — делали оборудование, на третий — пряли, на четвертый — ткали, а на пятый — шили одежду. В этом случае нужно было бы заранее создать запас народного богатства, который обеспечивал бы все потребности всех работников в течение пяти лет. Ведь при такой организации труда первоначальный запас готовых к потреблению благ совсем не пополнялся бы в течение всего пятилетнего периода.

Все происходит совершенно иначе, когда процесс производства разделен на этапы, как в реальной жизни. Если взять всех работников, связанных с изготовлением одежды (чтобы не бросать наш пример), то разные группы этих работников одновременно заняты на разных стадиях процесса производства. Одна пятая часть работников год за годом выращивает хлопок, другая пятая делает станки, еще одна пятая прядет, следующая изготавливает ткани, а последняя шьет, т.е. производит готовую одежду; причем все эти группы заняты своей деятельностью постоянно, каждый год¹. Это приводит к тому, что в начале периода от выращивания хлопка до завершения изготовления платья уже имеется некоторое количество плодов труда, существующих в виде «богатства», но в ходе этого периода и другие плоды труда также достигают зрелости; это плоды труда, израсходованного после начала производственного периода. Если группа работников начинает производить хлопок 1 января 1909 г., то плоды труда этой группы будут готовы к потреблению не раньше 1 января 1914 г. В то же время накопленное богатство содержит, кроме благ,

¹ Работу на всех стадиях производства могут выполнять одни и те же люди, начинающие ее делать в разное время. При современной системе разделения труда более вероятно, что на одной стадии будут постоянно заняты определенные люди. Так или иначе, это не оказывает никакого воздействия на результат.

которые были полностью или наполовину готовы к потреблению на 1 января 1909 г., и такие элементы, которые достигнут зрелости до 1 января 1914 г.: плоды *одного* года труда, изготовленные работниками, которые в 1909 г. были заняты на конечном этапе производства; плоды *двух* лет труда работников, которые были на предпоследнем этапе в 1909 г. и достигли последнего этапа в 1910 г.; плоды *трех* лет труда работников, которые достигли последнего этапа в 1911 г.; и, наконец, плоды *четырёх* лет труда тех, кто в 1909 г. был на этапе второго года производства и завершил свои труды в 1912 г. Только что перечисленные плоды труда обеспечивают очень существенную часть потребностей в средствах к существованию в течение пятилетнего периода с 1909 по 1913 г. Следовательно, использование обществом пятилетнего производственного периода не требует наличия в начале этого периода запаса богатства, покрывающего потребности всего пятилетнего периода. Так же очевидно, что при наличии такого запаса можно обеспечить *большую продолжительность* периода производства, чем 5 лет.

На эту ситуацию можно посмотреть с другой стороны, что позволит понять ее еще лучше. Очевидно, что там, где работники заняты на разных стадиях производства, обеспечить средствами к существованию на все пять лет нужно только работников, занятых на самой первой стадии производства. Плоды труда работников, занятых на второй стадии, будут готовы к потреблению через четыре года, поэтому их достаточно обеспечить средствами к существованию на 4 года; работники третьей стадии нуждаются в авансировании на три года; занятые на предпоследней стадии — на два года; наконец, на заключительной стадии работникам, чей продукт будет готов к потреблению на следующий год, необходим лишь годовой аванс. Если мы посчитаем среднее значение, то окажется, что, для того чтобы обеспечить всем работникам возможность работать в рамках пятилетнего процесса производства, требуется авансирование средств к существованию не на все пять лет, а только на $\frac{5+4+3+2+1}{5}$ лет, что составляет *три* года, т.е. чуть больше *половины* производственного периода.

То, что верно в этом случае, верно и в других. Если вы дадите себе труд рассмотреть какие-либо конкретные случаи, то сможете рассчитать точные цифры и сформулировать соответствующий закон. Чтобы не прерывать ход наших рассуждений, я отвел расчетам такого рода отдельное место¹. Так или иначе, закон звучит так. Накопленного богатства должно быть достаточно *для периода, равного половине произ-*

¹ В моем экскурсе XIV «О размере начального фонда, необходимого для процесса производства определенной продолжительности» (наст. изд., с. 893 и сл.).

водственного периода плюс половина продолжительности стадии производства, сложившейся в данном обществе. Если стадия производства длится год, а готовые к потреблению продукты производятся исключительно с годовыми промежутками, то пятилетний период производства потребует запаса богатства, достаточного для половины периода производства, т.е. двух с половиной лет, и еще 6 месяцев, т.е. трех лет. Предположим, что стадия обычно длится месяц, т.е. что готовые к потреблению блага изготавливаются ежемесячно. Тогда нужно, чтобы запас богатства обеспечивал только $\frac{1}{2}$ года + $\frac{1}{2}$ месяца. Если обобщить, то мы получим формулу, согласно которой запас богатства для производственного периода, состоящего из x стадий, должен быть достаточно велик для $\frac{x+1}{2}$ стадий.

Ясно, что разница между количеством, выраженным формулой, и количеством «половина периода производства» уменьшается по мере увеличения x , а x увеличивается по мере увеличения продолжительности периода производства и степени, в которой этот период разделен на стадии. При периоде в 2 года и годовых стадиях использование формулы дает $\frac{2+1}{2} = 1\frac{1}{2}$ года, или на 50% больше, чем половина периода.

Но при пятилетнем периоде и месячных стадиях $x = 60$ и применение формулы дает $\frac{61}{2} = 30\frac{1}{2}$ месяцев, что лишь чуть-чуть больше, чем половина периода производства. Наконец, при десятилетнем периоде производства и недельных стадиях x был бы равен 520, а формула дала бы $\frac{521}{2}$ недель, т.е. примерно половину периода производства. В развитой экономике период производства довольно продолжителен и обычно разделен на множество стадий (вероятно, те или иные готовые к потреблению продукты производятся каждый день). Поэтому, не совершая грубых ошибок, можно сказать, что народ может в среднем использовать периоды производства, которые *в два раза длиннее*, чем период, в течение которого накопленное богатство способно обеспечивать его потребности в средствах к существованию¹.

Не слишком ли мы увлеклись темой, никак не связанной с анализом рынка средств к существованию? Нет, нет и нет. Мы несколько не откло-

¹ По техническим причинам многие производственные процессы разделены на небольшое количество стадий; например, сельское хозяйство, где урожай бывает один раз в год. Тем не менее наша формула дает об этом приблизительно верное представление, и мы можем им удовлетвориться, так как в мои намерения не входит формулировка таких выводов, которые зависят от конкретных цифр. Меня больше беспокоит признание *негативного правила*, утверждающего, что период времени, потребности которого должны быть обеспечены из запаса средств к существованию, *не* должен быть таким же долгим, как средний период производства.

нились от темы. Напротив, мы говорим о том, что определяет и регулирует спрос и предложение на рынке средств к существованию. Кому нужны и желанны авансированные средства к существованию? Каждому, кто хочет производить, используя окольные капиталистические методы¹. Какой аванс ему нужен? Это зависит от длительности его производственного периода. В каком виде ему нужен аванс? По частям. Кто может авансировать средства к существованию? Все владельцы богатства, которые не потребляют свое богатство, а «инвестируют» его. Сколько они могут авансировать? Столько, сколько составляет накопленное богатство. А в каком виде? Тоже только по частям и по мере того, как включенные в накопленное богатство не готовые к потреблению блага достигают зрелости. В этом состоит суть происходящего на рынке средств производства и на кредитном рынке, которую поистине до неузнаваемости меняют внешние формы разделения труда и денежного обращения.

По какой цене на рынке средств к существованию готовые к потреблению настоящие блага будут обмениваться на будущие? Это самый главный интересующий нас вопрос. Чтобы дать на него ответ, нам надо несколько тщательнее, чем до сих пор, определить границы и в особенности интенсивность спроса и предложения. Начнем со *спроса*².

Мы уже достаточно четко обозначили *границы* предложения. Его составляет совокупное богатство, накопленное в экономике, за исключением земли и того богатства, которое потребляют, с одной стороны, расточающие его, с другой, те, кто самостоятельно занимается производством, тратя собственное богатство либо на поддержание собственного богатства, либо на авансирование других.

По поводу *интенсивности* предложения, в соответствии с тем, что было сказано выше (с. 461 и сл.), можно предположить, что в современных условиях для капиталиста субъективная потребительская ценность настоящих благ *не выше* ценности будущих благ. Следовательно, в крайнем случае он бы согласился отдать 10 текущих гульденов в об-

¹ Я повторяю: в течение процесса производства праздные капиталисты и те, кто существует за счет их доходов, тоже должны поддерживать свое существование с помощью авансированного богатства, и обычно они живут, мягко говоря, неплохо. Однако их притязания на обеспечение являются не *причиной*, а лишь *результатом* рыночной ситуации с ажио на настоящие блага. Если бы ажио и, следовательно, процента не существовало, то никто не имел бы возможности жить на доход от капитала, и капиталист был бы вынужден либо *работать*, либо проесть основную часть своего состояния.

² Я полагаю, вряд ли требуется специально оговаривать, что на этом этапе участники рынка меняются местами. Пока мы рассматривали специфические условия рынка труда, мы воспринимали труд как благо, предлагаемое на продажу, а средства к существованию — как благо, получаемое в обмен. Теперь «средства к существованию» — это, наоборот, благо, с которым продавец хочет расстаться, иными словами, «предложение».

мен на 10 гульденов через два года или, что то же самое, в обмен на неделю труда, которая принесет ему 10 гульденов через 2 года¹.

Этому предложению соответствует следующий *спрос*:

1) чрезвычайно большое количество *наемных работников*, которые не в состоянии самостоятельно использовать собственный труд с выгодой для себя и поэтому согласны и готовы продать будущий продукт своего труда за значительно меньшее количество настоящих благ. Вернемся к цифрам, из которых мы исходили в нашем первом примере². Мы предположили, что будущий продукт недели текущего труда — 10 гульденов — становится доступен через 2 года и что некоторые из работников в крайнем случае согласны на цену 5 гульденов, а некоторые — даже на 2,5;

2) некоторое количество *независимых производителей, вкладывающих в производство собственный труд* и желающих купить авансированные текущие средства, чтобы получить возможность удлинить период производства и тем самым повысить производительность собственного труда с 10 до 12 гульденов в неделю. Поскольку они выигрывают от любой авансовой сделки, если получают от нее хоть что-то сверх 10 гульденов, то они, безусловно, будут согласны в случае необходимости рассматривать часть добавочного продукта, составляющего 2 гульдена в неделю, как ажио на настоящие блага, которым они обязаны этим прибавочным продуктом. Я специально ограничиваюсь только теми предпринимателями, которые стремятся получить производственный кредит исключительно с целью поддержки своего собственного труда, и не включаю в эту группу тех, кому кредит нужен, чтобы нанять помощников. Спрос со стороны последней группы носит посреднический характер, поскольку такие предприниматели отвлекают с рынка часть предложения со стороны обладателей богатства только для того, чтобы самим предложить ее своим помощникам на другом рынке;

3) небольшое количество людей, которые по настоятельной личной необходимости хотят получить потребительский кредит и согласны на обмен, предполагающий уплату ажио на настоящие блага³.

¹ Конечно, это не могут быть 10 гульденов, потому что в этом случае они не получили бы выгоды от обмена и у них не было бы мотива для него. Однако это вполне могут быть 9 гульденов 50 крейцеров или 9 гульденов 99 крейцеров — и эта разница настолько мала, что в наших целях мы имеем полное право ею пренебречь.

² См. с. 460 и сл.

³ Я мог бы выделить в качестве четвертой составляющей спроса тех *землевладельцев*, которые живут на земельную ренту, а не за счет плодов своего труда. Они, подобно работнику, продают будущее благо — средство производства под названием «использование земли», а взамен получают авансированные средства к существованию. Однако я сознательно не учитываю эту часть спроса, потому что не в каждой экономической системе обязательно есть землевладельцы, живущие на ренту, а кроме того, приводимое в тексте доказательство происхождения процента абсолютно не зависит от существования земельной ренты.

Очевидно, что все группы, в совокупности составляющие спрос, готовы и способны при необходимости заплатить за желанные для них настоящие блага большим количеством будущих благ, иными словами, заплатить ажио. Таким образом, все продавцы оценивают настоящие и будущие блага как примерно *равные по ценности*, а все покупатели оценивают ценность настоящих благ *выше*, чем ценность будущих благ. Следовательно, результат определения цены зависит от того, какая сторона *сильнее в количественном отношении*. Если предлагается большее количество настоящих благ, чем может впитать совокупный спрос, то процента не будет. Ведь, как нам известно, итоговая рыночная цена всегда ниже, чем субъективная оценка исключенного продавца. Если спрос в количественном отношении так мал, что не все настоящие блага, предлагаемые на продажу, могут быть проданы, и если *все* капиталисты, включая тех, кто не в состоянии продать свои настоящие блага, оценивают 10 текущих гульденов приблизительно так же, как 10 будущих гульденов, то рыночная цена на 10 текущих гульденов не может быть *выше* 10 будущих гульденов. В этом случае на настоящие блага *нет* ажио. С другой стороны, если спрос на настоящие блага выше предложения, то не все конкуренты, желающие приобрести настоящие блага, в состоянии удовлетворить свои желания. Отбор будет происходить в ходе уже знакомой нам борьбы цен, и те конкуренты, которые в состоянии предложить максимальное ажио на желанные им настоящие блага, смогут совершить обмен. Некоторые (возможно, многие) конкуренты будут исключены из борьбы, несмотря на то что они тоже были готовы заплатить ажио, хотя, безусловно, меньшее. Поскольку рыночная цена всегда должна быть *выше цены, предложенной последним из исключенных покупателей*, и поскольку даже в их предложение уже включено какое-то ажио, то понятно, что в этой ситуации *рыночная цена обязательно должна включать большее или меньшее ажио на настоящие блага*.

Теперь нам нужно показать — и тут мы наконец оказываемся у цели нашего пути, — что спрос на настоящие блага *должен* превышать их предложение. Даже в самой богатой стране предложение ограничено текущим запасом народного богатства. Спрос же практически не ограничен, он существует как минимум до тех пор, пока возможно увеличивать производство с помощью удлинения производственного процесса; а эта граница располагается далеко за пределами текущего запаса богатства даже самой богатой страны.

Там, где люди, как бедные рыбаки в примере Рошера, добывают голыми руками пищу, которую немедленно потребляют, они, естественно, будут жадно хвататься за первые попавшиеся запасы, пусть и достающиеся им дорогой ценой, но позволяющие построить лод-

ки и сплести сети, и, разумеется, они будут обменивать эти запасы на будущие блага с ажио. Между этим примером и ситуацией в богатых странах нет принципиальной разницы: разница лишь в степени. Если накопленного богатства достаточно лишь для того, чтобы поддерживать существование населения в рамках процесса производства со средней продолжительностью *один* год, то все будут склонны предпочитать *двухлетний* период производства, который дает больший доход. А поскольку накопленного богатства недостаточно, чтобы обеспечить каждого авансированными средствами к существованию в течение двух лет, то упомянутый выше процесс отбора будет происходить в условиях чрезвычайно высокого спроса, и результатом попыток соперничающих покупателей переиграть друг друга будет ажио на настоящие блага. Это не изменится даже в случае, если накопленного богатства страны хватает на средний период производства продолжительностью *пять* или даже *десять лет*. Поскольку шести- и двенадцатилетний периоды производства с использованием окольных методов приносят еще больше, чем пяти- и десятилетний периоды, то все будут желать перейти на эти еще более производительные окольные методы производства; возникнет конкуренция за авансированные средства к существованию, которых недостаточно для всех; и таким образом все равно появится ажио на настоящие блага.

Процент и ажио *должны* возникнуть. Предположим, что их нет. В этом случае настоящие блага будут обмениваться на будущие блага на большом рынке средств к существованию по полной стоимости, и работникам за неделю их труда будут выплачивать полную ценность их будущего продукта — немедленно и в настоящих благах. Предположим, что огромные размеры национального богатства позволяют обеспечить период производства средней продолжительностью 10 лет, что благодаря этим высокопроизводительным окольным методам неделя труда будет приносить 20 гульденов и что работник будет получать в виде заработной платы ровно столько же. Что произойдет? Предприниматель, вместе со своими оплачиваемыми помощниками вовлеченный в десятилетний процесс производства, не получит никакого дохода, за исключением дохода от своего личного труда. Ведь каждые 20 гульденов, которые он получит от работы своих служащих в конце производственного периода, он уже целиком потратил на их заработную плату. Что будет, если он продлит производственный период? Если неделя работы в рамках десятилетнего периода приносит 20 гульденов, то, как подсказывает опыт, она принесет больше — скажем, 22 гульдена, — если увеличить этот период до 12 лет, и 24 гульдена, если период составит 15 лет. Исходя из нашего предположения о том, что предприниматель может приобрести настоящие блага на рынке средств к су-

существованию по полной стоимости, было бы безумием с его стороны не продлить период производства до 15 лет. Ведь если он так поступит, то сможет выплатить работникам сложившуюся на рынке труда заработную плату 20 гульденов из одолженных им авансом средств к существованию, а через 15 лет получить от продукции доход 24 гульдена, из которых отдать 20 гульденов аванса по номиналу и оставить себе замечательную прибыль в 4 гульдена с каждой недели труда. И вот вам, пожалуйста, «прибавочная ценность», или прибыль на капитал.

Чтобы прибыли не было, нужно, чтобы заработная плата выросла с 20 до 24 гульденов. Но это невозможно. В одной отдельно взятой отрасли — и при отсутствии особой профессиональной квалификации — заработная плата не может постоянно расти в силу уже знакомой нам тенденции к выравниванию, потому что отрасль с необычно высокими ставками заработной платы немедленно испытает наплыв работников из других отраслей, где работать менее выгодно. *Общий* рост заработной платы до 24 гульденов тоже невозможен, потому что имеющегося запаса богатства хватает только для того, чтобы обеспечить средний период производства продолжительностью в 10 лет. Лишь в единичных случаях этот период можно продлить до 15 лет; огромное большинство отраслей вынуждено работать в рамках десятилетнего периода, который приносит только 20 гульденов за рабочую неделю; следовательно, в этих отраслях не может существовать ставок заработной платы выше 20 гульденов.

В то же время очевидно, что произойдет кое-что еще. К соображению предпринимателю *A*, получающему чудесную прибавочную ценность 4 гульдена за рабочую неделю, присоединятся не менее сообразительные предприниматели *B*, *C*, *D* и *E*. И желание удлинить процесс производства, и жадное стремление получить авансом как можно больше средств к существованию станут всеобщими: окажется невозможно удовлетворить возросший спрос с помощью ограниченного запаса средств к существованию; в конце концов те, кто представляет спрос, пройдут через процесс отбора в ходе конкуренции цен, что приведет к восстановлению в составе единой рыночной цены ажио на настоящие блага, из гипотетического отсутствия которого мы исходили в начале наших рассуждений.

Для регулярного и реального обеспечения экономических нужд общества этот результат одновременно является и необходимым, и спасительным. Возможность получить средства к существованию без ажио соблазняла бы предпринимателей на неумеренное продление периода производства. Если бы так произошло в нескольких отдельно взятых отраслях производства, то, естественно, остальным отраслям досталось бы гораздо меньше из ограниченного предложения средств

к существованию. Тогда эти отрасли были бы вынуждены чрезмерно сократить свой период производства, что привело бы к такому падению обеспечения экономических потребностей страны, которое превысило бы выигрыш в производительности, достигнутый отраслями, находящимися в привилегированном положении (за счет дополнительного продления периода производства)¹. А если бы такое неумеренное продление периода производства приняло всеобщий характер, то запасы средств к существованию в стране были бы исчерпаны до появления готовых к потреблению плодов всех слишком продолжительных процессов производства, и в результате образования бреши в обеспечении [текущих потребностей] возникли бы дефицит и нищета. Потребовались бы «чрезвычайные» цены, чтобы вернуть неверно распределенные производительные силы к задаче обеспечения насущных текущих нужд. Все это было бы сопряжено с большими препятствиями, издержками и убытками.

По отношению к стремлению удлинить производственный период наличие постоянного ажио на настоящие блага работает как автоматический тормоз. Не являясь непреодолимым препятствием, оно действительно *затрудняет удлинение периода производства* и обеспечивает это тем эффективнее, чем большие масштабы угрожает принять это продление, что делает экономически бессмысленным неумеренно длинные периоды, которые могли бы угрожать экономике страны. Ажио не исключает умеренного продления периода производства, но ограничивает его теми процессами, где особые экономические или технические условия вызывают настолько сильно выраженный рост производительности, что он позволяет выдержать прогрессивно увеличивающийся налог в виде ажио. Кроме того, есть и такие процессы производства, которые в случае их продления стали бы несколько эффективнее, но не более того. Там происходит добровольное сокращение периодов производства с целью избежать бремени ажио. Таким образом, под влиянием ажио совокупный запас средств к существованию автоматически распределяется по отдельным отраслям производства в таких долях, что в каждой из них устанавливается такой период производ-

¹ Убыток больше выгоды, поскольку надежный опыт показывает, что по мере дальнейшего увеличения продолжительности процесса производства прирост продукции обычно уменьшается (см. выше, с. 154 и сл.). Разница между продуктом процесса производства длиной в пять лет и продуктом процесса производства длиной в десять лет больше, чем разница между продукцией десяти- и пятнадцатилетнего процессов. Предположим, что имеется запас богатства, при котором средняя длительность процесса производства может составлять 10 лет. Если одна отрасль производства вынуждена сократить свой процесс производства до 5 лет из-за того, что какая-то другая отрасль увеличила свой до 15 лет, то страна получает чистый убыток, поскольку разница, которую она теряет, больше той, которую она получает. Итоговый результат, таким образом, экономически невыгоден.

ства, который наиболее выгоден с точки зрения общего обеспечения потребностей при любом имеющемся состоянии запаса средств к существованию¹.

С моей точки зрения, мы пришли к счастливому завершению одного из самых важных рассуждений и доказательств, которые я собирался изложить в этой книге. Нам удалось найти полное подтверждение выводов, которые мы сделали ранее из природы средств производства как будущих товаров. Кроме того, у нас оказался ключ к объяснению «прибавочной ценности» предпринимателя, вокруг которой было сломано столько копий. Вот что мы узнали. *На большом рынке средств к существованию всего общества за настоящие блага должно уплачиваться ажио. Оно представляет собой неизбежное органическое следствие того постоянно действующего обстоятельства, что настоящие блага полезнее и желаннее будущих, а также никогда не бывают доступны в неограниченном количестве. На рынке ссуд это органически необходимое ажио проявляется непосредственно в виде процента, на рынке труда — в отстаивании цены труда от цены будущего продукта труда, что создает возможность приращения добавочной ценности.*

То, что мы доказали для цены средства производства под названием «труд», распространяется и на первичное средство производства под названием «природа». Мы называем «природой» полезные дары земли, польза от которых носит экономический характер. Можно ограничиться одним, самым важным типом этих даров, который мы назовем *использованием земли*. Рассмотрим использование земли и доход от него за вычетом вклада комплементарных производственных благ, участвующих в процессе использования. Предположим, что этот доход составит за один год 100 гарнцев зерна или, для животноводства, 100 центнеров говядины, которые можно будет получить через 5 лет. Никто не захочет приобрести этот доход по полной стоимости за 100 текущих гарнцев зерна и 100 текущих центнеров говядины. Причи-

¹ Исключительно благодаря тому обстоятельству, что какая-то ставка ажио уже существует, время от времени может создаваться впечатление отсутствия возможностей выгодного использования «избытка капитала». На самом деле *дефицит капитала и избыток возможностей для его выгодного использования* имеется всегда; просто высокое ажио, являющееся результатом дефицита капитала, приводит к исключению большого количества выгодных возможностей по экономическим основаниям: *как недостаточно выгодных*. Эту ситуацию можно сравнить с той, которая может возникнуть в голодный год, когда слишком высокие цены на зерно приводят к малому числу покупателей на отдельных рынках, но на этом основании нельзя сделать вывод об избытке зерна и недостаточном спросе на него. Наоборот, на этом рынке существует такая степень дефицита, что после того, как произошел отбор посредством ценовой конкуренции, лишь крайне небольшая часть спроса получает экономическую возможность доступа к убогому предложению.

на, разумеется, состоит в том, что в обмен на ту же самую сумму можно получить больше 100 гарнцев или центнеров, если использовать ее для продления собственного периода, для приобретения труда или для прямого обмена на будущие блага на рынке ссуд. Поэтому в случае использования земли, точно так же, как в случае с производственным благом под названием «труд», невозможно избежать вычета из цены при обмене этого производственного блага на настоящие блага.

По тем же причинам это распространяется и на цену промежуточных продуктов. Сырье, инструменты — в общем, все капитальные блага — продают и покупают по цене, которая ниже количества будущих продуктов. Чрезвычайно просто доказать это настолько же тщательно, как и в случае с приобретением труда. Однако эти доказательства до такой степени похожи, что было бы совершенно излишним повторять все наши предшествующие рассуждения применительно к промежуточным продуктам.

В любом случае важность нашего доказательства не в том, что оно подтверждает тот *факт*, что средства производства покупают по цене, которая меньше их будущего продукта. Этот факт очень давно известен и подтвержден и нашим обыденным хозяйственным опытом, и самыми разнообразными школами экономической теории. Однако наше доказательство того, что этот факт вытекает из тех же причин, которые отвечают за превосходство ценности настоящих благ над ценностью будущих благ, *является* важным теоретическим результатом.

Несколько страниц назад я согласился с социалистами относительно одной особенности их теории процента, объясняющей прибавочную ценность низкой ценой покупки производительных сил. Я хотел бы отметить также, в чем они ошибаются. Во-первых, они объясняют процент *исключительно* дешевизной приобретения *труда*; но процент в равной степени является следствием дешевой покупки права на *использование земли*. Действительно, в количественном отношении выигрыш от покупки дешевого труда значительно больше, однако мне нет нужды рассматривать специально выигрыш от «дешевизны» приобретения промежуточных продуктов, так как он объясняется точно так же, как выигрыш от приобретения первичных производительных сил.

К тому же, как я указывал выше¹, это покупка не такая дешевая, как кажется, поскольку объект покупки измеряется в недооцененных будущих благах, а цена уплачивается в настоящих благах, обладающих полной ценностью.

Наконец, относительно низкая цена на труд не является результатом открытой эксплуатации, соглашаться на которую работников

¹ См. с. 448 и сл.

вынуждает их безвыходное положение. Такое положение сохранилось бы, хотя, вероятно, и в меньшей степени, даже в том случае, если бы рабочие не испытывали никакого принуждения со стороны обстоятельств, а богатство было равномерно распределено между всеми людьми. Чтобы признать истинность этого утверждения, важно обратить внимание на замечание, которое я сделал¹, когда говорил о том, что примитивные условия не имеют прямого отношения к современной экономической жизни. Вернемся к этой мысли и представим себе общество, которое состоит исключительно из зажиточных независимых производителей, работающих со средней производительностью и получающих доход от процессов производства раз в два года. Предположим, кроме того, что в этом отнюдь не бедном обществе несколько производителей обладают средствами, позволяющими им содержать себя в течение *шести* лет или же содержать себя и одного работника в течение *трех* лет. Пусть продукт одного года работы составляет:

- а) для двухлетнего периода производства — 520 единиц (10 в неделю);
- б) для трехлетнего периода производства — 600 единиц;
- в) для шестилетнего периода производства — 650 единиц.

Для удобства будем считать, что единицы — это гульден². Если обладатель богатства использует его для продления своего периода производства, не нанимая помощника, то его доход от 6 лет труда составит $6 \times 650 = 3900$. Если он нанимает помощника и работает с ним вместе в течение трехлетнего производственного периода, то доход от его собственного труда за 6 лет составит $6 \times 600 = 3600$, и столько же принесет труд его работника. Какую заработную плату он будет в состоянии заплатить работнику, и сколько он ему заплатит?

Очевидно, что невозможно выплатить работнику 3600, или 600 в год. Если предприниматель поступит таким образом, то он понесет убыток. Работая самостоятельно, он мог бы получить за 6 лет 3900; если он нанимает работника, то сам получает только 3600. Чтобы избежать убытка, он должен оставить себе как минимум 300 гульденов из произведенного помощником; это значит, что он может заплатить ему заработную плату в лучшем случае 3300, или 550 в год. Если он так поступит, то вся выгода от сделки достанется *работнику*. Предприниматель не получает ничего, в то время как работник получает 550 гульденов в год вместо 520, которые получил бы, если бы работал как независимый предприниматель в рамках двухлетнего периода производства. В этих обстоятельствах не-

¹ См. выше, с. 462 и сл.

² Я предполагаю, что продукт шестилетнего периода будет несколько больше продукта трехлетнего периода, но ненамного; с учетом того неоднократно упоминавшегося факта, что, как показывает опыт, возрастающее увеличение длительности периода производства приводит к постепенному сокращению темпов прироста продукта.

возможно обвинить предпринимателя в том, что он эксплуатирует работников, а также утверждать, что работника заставила согласиться на эту заработную плату безвыходная нужда. И тем не менее, несмотря на то что в нашем примере вознаграждение работника доходит до предела того, что экономически обоснованно, его заработная плата все равно отстает от полного размера его будущего продукта. Это доказывает, что у «дешевизны» труда должна быть какая-то иная причина, чем принуждение и эксплуатация!¹

¹ В ходе полемики, которую нельзя назвать образцовой ни с точки зрения содержания, ни с точки зрения формы, Людвиг Котани высказал одно возражение и опубликовал его в *Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik* (Joh. Conrad, Hrsg.) (III. Folge. 42. Bd. S. 92ff.). Он жалуется, что цифры в моем примере специально подобраны так, чтобы получился нужный результат, и утверждает, что другие цифры привели бы к противоположному результату. Потом он обращается к цифрам, которые я использовал в примере со шкалой производительности на с. 400 второго издания (см. ниже, с. 521), и утверждает, что эти цифры привели бы к установлению ставки заработной платы в 410 гульденов, что, с учетом возможности получать 450 гульденов в год в течение двухлетнего процесса самостоятельного производства, означает ощутимую эксплуатацию работника. Однако предположение Котани о том, что в свете моей теории шкала производительности привела бы к установлению ставки заработной платы на уровне 410 гульденов, абсурдно. Напротив, в свете вышеизложенных утверждений такая ставка заработной платы была бы невозможной. Кроме того, невозможно также то, что более состоятельный производитель в ответ на данное *изменение* производительности трех- и шестилетнего периода производства сократит свой собственный период производства до *трех лет* и наймет второго работника на тот же трехлетний период. Любой разумный толкователь моей книги должен был бы с самого начала понимать, что изменение *одной* группы цифр в расчетах должно приводить к изменениям *во всех расчетах*; поменяться должен не только конечный ответ, но и все промежуточные цифры и промежуточные посылки. Поэтому особенно нелепо предполагать, что после *изменения* сравнительной степени выгоды от производственных периодов разной длины расчет этих выгод автоматически приведет к цифре, которая соответствовала бы прежним предположениям относительно длины производственных периодов. Тщательный толкователь моих взглядов дал бы себе труд пересчитать мой пример — в свете данного конкретного изменения шкалы добавочной производительности — согласно с его *смыслом* и *в полном соответствии* с тем, как я изложил проблему. В этом случае, разумеется, обнаружилось бы, что при измененных цифровых значениях и найм штатного работника на три года производства, и ставка заработной платы 410 гульденов по экономическим причинам становятся невозможными. Однако эти изменения создают экономические основания для того, например, чтобы более состоятельный производитель уменьшил свой личный период производства с шести до *пяти* лет и на часть освободившихся вследствие этого средств к существованию нанял наемного работника на те же 5 лет. Но поскольку освободившихся средств к существованию не хватило бы для найма штатного помощника на весь год, он нанял бы его только на часть рабочего года — например, на одну пятую. Технически это возможно, а принципиальных возражений против этого нет. В этих условиях с экономической точки зрения ставка заработной платы за год могла бы находиться между минимумом в 450 гульденов и максимумом в 470. Ставка 450 — это нижний предел для работника, который может самостоятельно заработать столько же за двухлетний период производства (мы не учитываем попутной выгоды, возникающей в силу частичного высвобождения его запаса средств производства). Ставка 470 гульденов — верхний предел с точки зрения предпринимателя, для которого работник производит 620 гульденов в год в рамках пятилетнего процесса производства, при том что сам ►

3. Третий основной случай. Процент на блага длительного пользования

Материальные блага реализуют свою полезность посредством действия заключенных в них природных сил, или, в нашей терминологии, посредством *услуг*. Я подробно описал природу и значение таких услуг в первом томе этой работы¹. Сейчас я хочу лишь повторить несколько тезисов, которые имеют отношение к нашей теме.

По техническим причинам многие блага в состоянии оказать одну единственную услугу, и на этом их полезное содержание исчерпывается. Это *недолговечные блага*. Применительно к ним само благо и услуга совпадают. С другой стороны, многие блага способны оказать несколько услуг и даже многочисленные услуги, причем много раз. Мы называем их *благами длительного пользования*. В качестве примера можно привести инструменты, здания, одежду, землю. В таких случаях услуга является меньшей экономической единицей, которая отличается от самого блага и способна до некоторой степени достичь экономической независимости. При этом существует несколько возможностей. Одну услугу можно отделить от остального полезного содержания блага так, чтобы она заключалась в совершении некоторого акта, удовлетворяющего некоторую потребность. Можно независимо и по-разному распорядиться разными услугами, связанными с одним и тем же благом. Отдельные услуги или группы услуг можно по отдельности передавать другим людям посредством дара или продажи; это означает, что они могут становиться предметом таких привычных и знакомых нам контрактных отношений, как аренда, наем, залог и т.п. На них может быть отдельная цена, потому

Продолжение сноски со стр. 487.

предприниматель теряет в течение 5 лет 5×30 , или 150 гульденов, поскольку его самостоятельный доход равнялся бы 650 гульденам в год. И эта максимально возможная ставка заработной платы полностью соответствует моему утверждению: «...и тем не менее, несмотря на то что в нашем примере вознаграждение работника доходит до предела того, что экономически обоснованно, его заработная плата все равно отстает от полного размера его будущего продукта». Сформулируем это в общем виде. Любое изменение конкретных цифр приводит к изменению ставки заработной платы в сочетании с изменением степени спроса на наемный труд по этой цене. Однако, какими бы ни были цифры — при условии что они соответствуют посылке о нисходящей шкале производительности, — в результате возникает некое пространство заключения трудовых договоров, в котором будут иметь место описанные мною типичные особенности. Вышеизложенным ни в коей мере не исчерпывается то, что я мог бы сказать по поводу замечания Котани и в его опровержение. Однако мне кажется, что для вдумчивого читателя этого достаточно.

¹ Böhm-Bawerk E. Geschichte und Kritik der Kapitalzinstheorien. 1. Aufl. S. 265ff. 2. Aufl. Innsbruck, 1900. S. 269. und 4. Aufl. Jena, 1921. S. 200ff. [Бём-Баверк О. Избранные труды о ценности, проценте и капитале. М.: Эксмо, 2008. С. 445 и сл.] Ср. также: Böhm-Bawerk. Rechte und Verhältnisse vom Standpunkte der volkswirtschaftlichen Güterlehre. 1881. S. 51ff.

что они могут обладать необходимым для этого условием, т.е. независимой ценностью¹. В данный момент нас будет интересовать *ценность услуг*.

¹ Являются ли услуги «благами»? Многие считают, что являются, в частности, Германн (*Hermann*. Staatswirtschaftliche Untersuchungen über Vermögen, Wirtschaft, Einkommen und Verbrauch. 2. Aufl. S. 109) и Менгер (*Menger*. Grundsätze der Volkswirtschaftslehre. Wien, 1871. S. 132.) Другие, например, Сакс (*Sax*. Grundlegung der theoretischen Staatswirtschaft. 1887. S. 209ff.) и Роберт Мейер (*Meyer R.* Das Wesen des Einkommens. Berlin, 1867. S. 155ff., 168ff.) категорически исключают чистые услуги из понятия благ. Сакс говорит в основном о *личных* услугах, но чисто логически то, что верно для личных услуг, должно быть верно и для материальных услуг. Таково мое мнение. Во-первых, речь идет скорее о вопросе терминологии, чем об установлении научной истины. Если имеется объективно правильное понимание природы услуг и их роли в экономической жизни, то не имеет практического значения, называют их «благами» или нет. Тем не менее мне кажется, что некоторые авторы из тех, кто не согласен считать услуги благами, понимают их объективно неверно. Так, Мейер (*op. cit.*, p. 156, p. 157 Note 4) отрицает, что услуги являются экономическим *средством*, и объявляет их «удовлетворением потребностей». Услуги, как я их понимаю, являются подлинным средством удовлетворения потребностей, но не самим по себе удовлетворением. Они представляют собой независимую единицу, промежуточную по отношению к благу, от которого они исходят, и к удовлетворению, которое они должны принести, но не обязательно приносят. Например, предположим, что я арендую печь, чтобы испечь хлеб, тем самым приобретая право на ее использование, или ее услугу. Что я на самом деле купил? Непосредственное удовлетворение потребности, иначе говоря, утоление голода? Конечно, нет. Саму печь? Тоже нет. Я купил просто услугу или группу услуг блага под названием «печь». Эта услуга (услуги) представляет собой *средство*, чтобы произвести какое-то количество хлеба, и в этом отношении является *средством* удовлетворения потребности в питании. Таким образом, услуги — это реальные экономические средства и экономические объекты, и в том смысле, в каком об этом говорится в тексте, они обладают независимым статусом. Если мы рассмотрим статус услуг относительно других экономических средств, чтобы урегулировать терминологический вопрос, по моему мнению, мы придем к следующему результату. Не может быть сомнений относительно того, из чего состоит список причин нашего благополучия, к которым мы обращаемся за удовлетворением наших потребностей. Помощь в жизни мы получаем, с одной стороны, от полезных *людей* (учителей, чиновников, священников, художников, работников, слуг и т.п.), а с другой стороны, с помощью *полезных* вещей. Та польза, которую они приносят нам, связана с деятельностью заключенных в них полезных сил, иными словами, с их *услугами*. В области материальных средств, способствующих благополучию, мы относимся к вещам и оказываемым ими услугам как к экономическим объектам. В области персональных средств, способствующих благополучию, с тех пор как было отменено рабство, мы никогда не относимся к самим людям как к экономическим объектам, но к их услугам мы относимся именно так. Соответственно схема экономических средств, обеспечивающих удовлетворение наших потребностей, могла бы выглядеть примерно так:



Теперь наш вопрос приобретает вид: «Какие из этих групп нам лучше считать «благами» из соображений терминологического удобства?» Мне лично кажется, что экономическая наука очень нуждается в коротком термине для обозначения *всех типов средств удовлетворения потребностей*. Поскольку для этой цели вполне подходит слово «благо» и поскольку оно использовалось в этом смысле испокон веков, я не понимаю, почему его нужно менять ►

Она не может подчиняться никаким иным законам, кроме тех, которые управляют ценностью благ вообще. Одна услуга — совершенно так же, как и благо — приобретает ценность постольку, поскольку от нее зависит удовлетворение какой-либо потребности, и величина ее ценности определяется значимостью зависящей от нее потребности и соответственно величиной предельной полезности, которая может достигаться посредством услуги конкретного типа и масштаба.

В то же время, безусловно, существует тесная связь между ценностью, которой обладает данное материальное благо, и той ценностью, которой обладают его услуги. Природа этой связи настолько очевидна, что не требует доказательств. Материальное благо обладает ценностью, равной сумме ценностей всех его услуг. Если благо способно оказать 10 услуг, от каждой из которых зависит удовлетворение определенной потребности, то, разумеется, от обладания самим этим благом зависит обеспечение этих десяти потребностей, причем именно *все десять* потребностей и наделяют эти услуги той ценностью, которой они обладают.

Проще всего дело обстоит с недолговечными благами. В их случае ценность одной услуги совпадает с ценностью самого блага, и точка. Ценность взрывной силы патрона совпадает для меня с ценностью самого патрона. Блага длительного пользования имеют более сложную структуру ценности. Мы вынуждены представлять ее себе как составную величину. Мы должны думать о ней как о чем-то, что состоит из значимости более или менее многочисленных потребностей, которые посредством последовательно оказываемых им услуг обслуживает это благо. Иначе говоря, ценность блага состоит из отдельных ценностей тех услуг, от которых зависит удовлетворение этих потребностей. Когда фермер размышляет над потребительской ценностью молотилки, которую собирается приобрести, он подсчитывает, сколько обмолотов она может ему обеспечить и сколько принесет ему каждый из них¹.

Однако здесь мы можем столкнуться еще с одной трудностью. Если услуги блага длительного пользования могут быть исчерпаны за короткое время, то в этом случае отдельные его услуги, как правило,

Продолжение сноски со стр. 489.

на что-то другое. Конечно, есть и необходимость отличать услуги от тех объективных носителей, с которыми они связаны. Но эту проблему очень просто решить, введя внутри общего понятия «благо» различие: «материальные блага» и «услуги». Безусловно, таким вещам, как права, отношения, титулы собственности, завещания не найдется места даже в этом широком понятии «блага».

Подробные сведения о полемике, связанной с понятием благ, читатель может найти в исчерпывающем обзоре: *Аттот. Objekt und Grundbegriffe der theoretischen Nationalökonomie*. 1911. S. 221ff.

¹ Понимание описанного в тексте соотношения часто затрудняется тем, что в обычной жизни господствует оценка на основании «издержек», которая, естественно, всегда рас- ►

обладают *одинаковой ценностью*, при условии что они одинакового качества, а для простоты мы предположим, что это именно так. Таким образом, ценность самого материального блага определяется с помощью умножения ценности одной услуги на число таких услуг, которое способно предоставить данное благо. Но этот способ не подходит для многих благ длительного пользования, таких, например, как корабли, здания, земля, механизмы с длительным сроком службы; их услуги растягиваются на длительные периоды времени таким образом, что более поздними услугами можно вообще не успеть воспользоваться, или, по меньшей мере, в ходе обычного хозяйственного использования эти услуги могут быть потреблены только по истечении долгого времени.

Следовательно, судьба ценности отдаленных услуг та же, что и у будущих благ. Услуга, которой можно воспользоваться только в будущем году, стоит меньше, чем та, которую можно использовать в этом году, даже если в техническом отношении они тождественны; и такая же услуга, которая будет доступна через два года, имеет еще более низкую ценность, чем услуга этого года. Итак, ценность отдаленных услуг уменьшается прямо пропорционально их отдаленности во времени. Предположим, что разница составляет 5% в год. Если услуги этого года стоят 100 гульденов, то услуги следующего года по нынешней оценке будут стоить лишь 95,23; услуги третьего года — 90,70, четвертого — 86,38, а услуги пятого и последующих лет будут иметь ценность 82,27, 78,35, 74,62 и т.д., разумеется, в текущих гульденах. Следовательно, мы больше не можем узнать ценность блага длительного пользования, умножив ценность текущей услуги на число услуг. Теперь эта ценность представляет собой *сумму величин, составляющих нисходящую последовательность*. Благо (например машина), способное оказывать услуги одного и того же качества в течение 5 лет, услуги которого

Продолжение сноски со стр. 490.

смаатривает единицу блага как нечто целое. (Ср.: *Böhm-Bawerk. Rechte und Verhältnisse vom Standpunkte der volkswirtschaftlichen Güterlehre*. 1881. S. 64, Note.) Однако это обманчивое впечатление не должно вводить в заблуждение тех, кто разделяет с нами верное понимание закона издержек, так как даже тогда, когда блага на первый взгляд получают свою ценность от издержек, истинным источником их ценности всегда является находящаяся на заднем плане *полезность*; в любом случае, «издержки» всегда должны соответствовать предельной полезности блага, установленной вне зависимости от издержек. Например, когда мы размышляем над тем, стоит ли тех или иных «издержек» конкретное благо длительного пользования, и соответственно над тем, следует ли нам произвести или купить его, мы обязательно выносим суждение о его потребительской ценности. И я, право, не знаю иного способа прийти к такому суждению, кроме как оценив ценность для нас *услуг* этого блага, по отдельности и в совокупности.

В связи с изложением этого вопроса в тексте см. также: *Böhm-Bawerk. Rechte und Verhältnisse vom Standpunkte der volkswirtschaftlichen Güterlehre*. 1881. S. 61—68.

в этом году стоят 100 гульденов, стоит отнюдь не $6 \times 100 = 600$, а $100 + 95,23 + 90,70 + 86,38 + 82,27 + 78,35 = 532,93$ ¹.

Что происходит по мере использования таких благ? В первый год их владелец получает от блага ценность «текущей» услуги, т.е. 100 гульденов. Разумеется, в результате оказания услуги ценность носителя услуг уменьшается. *Однако величина, на которую уменьшается ценность блага, меньше, чем ценность уже оказанной услуги.*

Причина в том, что в некоторой степени это уменьшение компенсируется за счет прироста ценности оставшихся услуг. Так часть, которая в начале года была услугой «следующего года» и поэтому имела ценность 95,23 текущего гульдена, к концу года передвинулась на позицию «этого года» и соответственно приобрела полную ценность, т.е. 100 гульденов. Аналогичным образом услуги третьего года использования стали услугами будущего года и их ценность возросла с 90,70 до 95,23, а услуги четвертого, пятого и шестого лет использования приобрели ранг исходных третьего, четвертого и пятого года и соответствующую ценность, заменив исходные члены последовательности. Только последнюю, шестую, часть услуг не заменил другой член последовательности. Это означает, что *уменьшение ценности благ длительного пользования после года использования равняется первоначальной ценности наиболее отдаленной услуги, заключенной в блага*. Эта ценность, безусловно, меньше ценности текущих услуг, иначе говоря, она меньше, чем ценность, полученная в качестве «текущего дохода», а это означает, что у владельца блага длительного пользования после вычета суммы, на которую ценность блага уменьшилась через год использо-

¹ Эти цифры основаны на предположении, что все услуги за год потребляются за один раз в начале года; в качестве примера можно привести «ренту» в виде годового процента в сумме 100 гульденов, которая выплачивается авансом 1 января. Если же, наоборот, годовую услугу можно получить только в конце года, то любая оценка, сделанная в начале года, будет значительно ниже. Оценка на 1 января 1909 г. услуги 1909 г., которую можно будет потребить только 31 декабря, или почти год спустя, будет учитывать доход не по его полной стоимости 100 гульденов, а только как 95,23 гульдена; «услуга следующего года», которая будет получена 31 декабря 1910 г., т.е. на самом деле отстоящая от текущего момента почти на два года, будет оцениваться в 90,70 гульденов. С учетом всей последовательности полная ценность блага будет представлять собой сумму $95,23 + 90,70 + 86,38 + 82,27 + 78,35 + 74,62 = 507,55$ гульдена. Наконец, существует возможность, что услуга всегда становится доступна в середине года или — что одно и то же — она равномерно распределяется в течение года. В этом случае оценка на 1 января даст такую последовательность оценок: $97,56 + 92,85 + 88,38 + 84,12 + 80,07 + 76,21 = 519,19$ гульдена. То, что в количественном отношении оценка меняется в соответствии с отдаленностью даты потребления от даты оценки, совершенно естественно и хорошо знакомо нам по биржевым котировкам. Ценные бумаги, представляющие собой «блага длительного пользования», которые приносят доход раз в год, всегда начинают котироваться выше по мере того, как приближается дата выплаты процента или дивидендов. Я хотел бы добавить, что приведенные выше цифры предполагают ставку процента 5% и взяты из вышеупомянутых таблиц: *Spitzer. Tabellen für die Zinseszinsen- und Rentenrechnung*. 3. Aufl. Wien, 1886.

вания, т.е. использованной доли, *всегда остается что-то* от текущего дохода. Это «что-то» и есть его *чистая прибыль*, или *чистый процент*. В реальности чистая прибыль всегда составляет обычный процент от совокупной ценности («капитальной ценности») носителя полезности. Это объясняется очень просто. «Что-то» возникает в результате увеличения ценности всех частей услуг, которые еще предоставит благо. Понятно, что с течением времени ценность каждой услуги увеличивается в той же мере, в какой эта ценность была исходно уменьшена в силу ее временной отдаленности, т.е. на обычный рыночный процент ее индивидуальной ценности. Но нам известно, что ценность носителя услуг представляет собой сумму индивидуальных ценностей всех услуг, заключенных в нем. Поэтому увеличение ценности всех услуг, взятых вместе, необходимо равно обычному рыночному проценту от совокупной ценности блага.

Представим это в цифрах. В начале первого года использования благо, как носитель шести услуг, чья текущая ценность составляла соответственно 100, 95,23, 90,70, 86,38, 82,27 и 78,35 гульдена, стоило в совокупности 532,93. В конце года, как носитель пяти услуг, чья ценность составляла соответственно 100, 95,23, 90,70, 86,38 и 82,27 гульдена, благо обладало совокупной ценностью 454,58. Уменьшение ценности составляет 78,35 гульдена, т.е. ровно столько, сколько стоила наиболее отдаленная из услуг в начале года. Однако поскольку доход от текущей услуги составил 100, остается чистая прибыль 21,65, что соответствует 5% от 432,93, т.е. от ценности блага в начале года за вычетом первой «предварительно оказанной» услуги¹. Аналогичным образом на второй год владелец потребляет ту услугу, которая относится к этому году. Поскольку она созрела до полной ценности, то она стоит 100 гульденов, что приводит к уменьшению ценности блага-носителя. Однако следующая по времени услуга, стоившая ранее лишь 95,23 гульдена, занимает ее место с текущей ценностью 100; точно так же следующая за ней услуга приобретает ценность 95,23 и т.д. Лишь последнюю услугу, чья ценность составляет 82,27, не замещает никакая другая услуга. Итак, к концу второго года благо является носителем всего четырех еще не оказанных услуг, чья ценность составляет соответственно 100, 95,23, 90,70 и 86,38, в совокупности — 372,31. Итак, ценность 454,58, которой благо обладало в начале третьего года использования, подверглась сокращению на 82,27, т.е. на величину услуги, которая на тот момент была последней. Следовательно, из 100 гульденов, полученных

¹ Конечно, благо не будет приносить процента с той услуги в 100 гульденов, которая была отделена от блага 1 января. Напротив, если потребление годовой услуги происходит в конце года, то процент выплачивается с *полной первоначальной ценности* носителя услуги. Ниже мы рассматриваем эту тему подробнее.

от несколько уменьшившегося остатка капитала, чистый доход от капитала в этом году составляет 17,73¹. И так продолжается год за годом; брутто-доход остается одинаковым, поскольку мы исходим из предположения, что качество услуг со временем не меняется, но использованная доля (износ) каждый год возрастает, поскольку «последняя» услуга, которой измеряется потеря ценности за год, постепенно приближается к настоящему, а значит, и к конечной текущей (полной) ценности. Чистый процент постепенно уменьшается, поскольку он всегда составляет одну и ту же долю, или процент, капитальной ценности — капитала, представленного самим благом, который уменьшается по мере «использования». Это продолжается до тех пор, пока благо не отдаст, наконец, всю свою полезность или, иными словами, пока оно не «потребится» целиком и полностью.

Итак, мы получили очень простое объяснение процента, который приносят блага длительного пользования. *Владелец блага длительного пользования всегда в состоянии получить всю (максимально высокую) ценность его полезности в настоящем. Эта ценность представляет собой его «валовой доход» от капитального блага, или его «валовой процент».* Однако из-за того, что с течением времени ранги отдаленных услуг меняются, владелец этого блага всегда теряет ценность меньшую, чем та последняя услуга, которая еще заключена в благо; и эта последняя услуга определяет величину «использованной доли» блага. Следовательно, у владельца всегда остается разница между валовым процентом и использованной долей, которая и является для него чистой прибылью, или чистым процентом. Чистый процент обязан своим существованием увеличению ценности первоначально дисконтированных будущих услуг, по мере использования блага достигающих настоящего или приближающихся к нему².

Итак, наша теория доказывает, что даже та прибыль, которую приносят их владельцам блага длительного пользования, объясняется той же причиной и теми же обстоятельствами, что процент по ссуде и прибыль капиталиста от производства. С моей точки зрения, в этом состо-

¹ Теперь он составляет 354,58 гульдена, поскольку 100 гульденов, использованных в качестве услуги в начале года, больше не приносят процента посредством блага. Разумеется, эта услуга может приносить процент сама по себе.

² Если годовую полезность можно потребить лишь в конце года, то в количественном отношении оценка и процент изменятся, но принципиально процесс останется тем же. Это следует подчеркнуть отдельно в связи с уменьшением ценности (износом) на величину той услуги, которая в данный момент является последней. В представленной ниже таблице я отобразил пример изменения количественных параметров оценки на конкретном примере. Речь идет о благе со сроком службы 6 лет, приносящем в конце каждого года полезность в 100 гульденов. Как отмечалось выше (с. 486), первоначальная ценность такого блага равна сумме: 95,23 + 90,70 + 86,38 + 82,27 + 78,35 + 74,62 = 507,55 гульдена. ►

ит и заслуга нашей теории, и сильнейший аргумент в ее пользу. Я говорю об этом, потому что именно получение процента от использования «потребительских благ» длительного пользования было ахиллесовой пятой всех предшествовавших теорий процента и представляло собой, так сказать, их наглядное опровержение. Даже если согласиться, что другие типы процента объясняются производительностью капитала, очевидно, что таким образом невозможно объяснить процент от использования блага длительного пользования, которое ничего не производит, — например, от здания, мебели, книг в платном библиотечном абонементе! Даже если бы можно было как-то обосновать учение, объясняющее процент эксплуатацией работников, оставался бы вопрос о том, каких работников эксплуатирует человек, живущий в собственном доме. Предположим, что вся сумма в размере 2000 гульденов, которую стоит дом, была выплачена в виде заработной платы построившим его работникам, так что к самому дому не прилип ни один атом эксплуатации. Тем не менее дом будет год за годом приносить своему владельцу 1000 гульденов процента на капитал: но где найти того обобщенного работника, у которого были отняты эти 1000 гульденов?

«Теория использования» — по крайней мере на первый взгляд — гораздо лучше справляется с этим проявлением процента, поскольку в ее основании лежит как раз феномен длительного использования благ длительного пользования¹. Однако даже эта теория предлагает лишь *видимость* объяснения. Она запутывается в тонкостях использования в «более широком» и «более узком» смысле, в различиях между «валовым использованием» и «чистым использованием». Между прочим, эти выражения могли бы и подойти для обозначения некоторых явлений, если бы не то прискорбное обстоятельство, что лежащие в их основании понятия являются смутными и туманными. Так или иначе, те-

Продолжение сноски со стр. 494.

Год	Ценность на 1 января	Ценность на 1 декабря	Валовой процент	Амортиза- ция	Чистый процент
1909	507,55	432,93	100,00	74,62	25,38
1910	432,93	354,58	100,00	78,35	21,65
1911	354,58	272,31	100,00	82,27	17,73
1912	272,31	185,93	100,00	86,38	13,62
1913	185,93	95,23	100,00	90,70	9,30
1914	95,23	—	100,00	95,23	4,77

¹ См.: *Böhm-Bawerk. Geschichte und Kritik der Kapitalzinstheorien*. 2. Aufl. S. 236f. und bes. 280ff. 2. Aufl. Innsbruck, 1900. S. 241 und 284ff. 4. Aufl. Jena, 1921. S. 179 und 211ff. [*Бём-Баверк. Избранные труды о ценности, проценте и капитале*. М.: Эксмо, 2008. С. 453 и особ. с. 488 и сл.]

ории пользы совершенно не удастся хоть как-нибудь объяснить взаимосвязь между ценностью валового использования и ценностью чистого использования или между ценностью носителя использования и величиной «использованной доли». Является ли причиной высокого чистого процента высокая капитальная ценность, или это высокий чистый процент — причина высокой капитальной ценности, и чем по отношению к этим двум величинам является валовой процент — причиной или следствием? На все эти вопросы мы тщетно ищем ответ у Германна, Книса и Шеффле; они не занимаются исследованием этих вопросов и соответственно не в состоянии дать сколько-нибудь убедительное объяснение. В то же время моя теория дает ответ на все эти вопросы. Ценность услуг (т.е. валового использования) представляет собой первое звено в цепи причин; ценность носителя полезности (блага) — это сумма ценностей индивидуальных услуг; использованная доля (износ) блага является следствием количественного уменьшения услуг, заключенных в благо, и в связи с приближением к настоящему отдаленных услуг ее ценность не равна ни ценности той части полезности, которая в данный момент утрачивается благом, ни *степени физического износа блага*¹, (которая составила бы $\frac{1}{6}$ всей полезности блага со сроком службы 6 лет); в каждый конкретный момент она равна ценности наиболее отдаленной (конечной) услуги; и в этом одновременно состоит и причина, по которой увеличивается ценность отдаленных услуг,

¹ Это чрезвычайно примечательный факт, который теоретики до сих пор не заметили и не удосужились объяснить! Я обратил на него внимание уже в 1881 г. в книге «Rechte und Verhältnisse vom Standpunkte der volkswirtschaftlichen Güterlehre» (S. 68, Anm. 6). Нет никаких сомнений, что на практике последовательное уменьшение ценности блага в ходе того, как происходит его потребление, не связано прямо со степенью его физического износа: сначала оно происходит медленнее, чем износ, а потом начинает убыстраться, что можно наблюдать в максимально чистом виде на примере рассчитанных на определенный срок *ценных бумаг* с фиксированной годовой «денежной полезностью». Я считаю этот случай максимально чистым, поскольку ценность таких бумаг не может быть подвержена субъективно неверной или произвольной оценке. Возьмем, например, пенсионные бумаги, которые гарантируют их владельцу выплату 1000 гульденов в течение 10 лет. С учетом сложного процента 5% первоначальная ценность таких бумаг составляет 7722 гульдена (*Spitzer. Tabellen für die Zinseszinsen- und Rentenrechnung. 3. Aufl. Wien, 1886. S. 274*), но она не будет уменьшаться на 772,20 гульдена в течение каждого из 10 лет, составляющих срок их использования, хотя каждый год бумаги будут терять ровно $\frac{1}{10}$ своего полезного содержания. За первый год их ценность уменьшится всего на 614 гульденов, за второй — на 645, за третий — на 677, далее на постепенно возрастающие суммы 710, 747, 783, 823, 864, 907 и, наконец, на десятый год — на последние 952 гульдена, которые эти бумаги все еще стоили в начале последнего года (*Spitzer. Op. cit.*). Тот же самый ритм «исчерпания» можно наблюдать применительно ко всем остальным типам благ длительного пользования. Несмотря на то что по очевидным причинам это обычно нельзя выразить с такой же математической точностью, возможность достаточно верно оценить этот эффект имеется всегда. У меня еще будет возможность упомянуть о такого рода случаях. В известной мне научной литературе я никогда не встречался с попытками объяснить этот безусловно примечательный и заслуживающий объяснения факт. Такое объяснение было просто недоступно предшествовавшим теориям, в особенности «теории пользы». Моя теория с легкостью объясняет его.

и причина, вследствие которой возникает чистая прибыль, или чистый процент.

Именно те обстоятельства, которые позволили нам понять причину, по которой блага длительного пользования приносят процент, проливают свет еще на один широко известный и неверно понимаемый феномен: на процесс «капитализации». Известно, что когда блага приносят нам более или менее постоянный доход, мы приписываем им некоторую «капитальную ценность» в соответствии с этим доходом. Собственно говоря, мы приписываем им ценность, равную ценности денежного капитала, который способен принести тот же доход в ту же единицу времени при преобладающей в стране ставке процента. Если ставка процента составляет 5%, а дом приносит в год чистый доход 5000 гульденов, то мы приписываем ему ценность 100 000 гульденов; если ставка равна 4%, то наша оценка равна 125 000 гульденов, или, применительно к нашему примеру, если машина приносит в течение шести лет валовой доход 100 гульденов плюс некоторое количество чистого дохода, то мы оцениваем ее несколько выше 500 гульденов.

Почему мы оцениваем блага именно так, а не как-то иначе? Вульгарное объяснение заключается примерно в следующем: *поскольку* эти блага приносят чистый доход, мы должны считать их равными той сумме денег, которая приносит тот же чистый доход. Это неверно, точнее сказать, это не объяснение, а рассуждения в круге. Существование чистого дохода не является первичным фактом, который можно рассматривать как *причину* определенной оценки носителя полезности. Совершенно наоборот. *Определенная оценка носителя полезности уже должна существовать*, чтобы чистый доход как таковой мог появиться. Если бы в нашем примере механизм, приносящий в совокупности 600 гульденов за 6 лет, оценивался в 600 гульденов, то весь доход от него был бы поглощен «износом» и никакого чистого дохода не возникло бы. Только оттого, что он оценивался более низко (несколько выше, чем 500 гульденов), и возник чистый процент, оставшийся после вычета «использованной доли». Точно так же, как я покажу ниже, обстоит дело с капитальной ценностью домов, земли и т.п., а также с доходом от них.

Единственно верное истолкование, дающее убедительное объяснение этому феномену, — то, которое мы изложили выше. Действительно, первично то, что будущие товары и услуги обладают меньшей ценностью по сравнению с настоящими. В этом состоит причина, по которой носитель будущих услуг первоначально оценивается ниже той величины, которой в будущем достигнут постепенно созревающие услуги. Этой же причиной объясняется и то, что величина «основного капитала», подлежащего амортизации, меньше величины услуг,

оказываемых по мере течения времени. Иначе говоря, в этом состоит причина возникновения чистой прибыли, которую приносят доходы в настоящем. Однако то, что ценность носителя услуг и чистый доход рассчитываются таким образом, что первая оценивается как эквивалент денежной суммы, которая принесла бы тот же доход, — это совпадение, которое я объяснил на предыдущей странице¹. В повседневной экономической жизни те вещи, для которых мы пытаемся найти объяснение, воспринимаются как данность, и поэтому это совпадение делает понятным и обоснованным процесс оценки, опирающийся на *чистый доход* от благ: с практической точки зрения это, безусловно, удобно, хотя и переворачивает причинно-следственную связь с ног на голову².

Продолжим. Только что описанный феномен присущ *всем* благам длительного пользования: и потребительским благам, и производственным благам. Однако в случае с производственными благами действует еще один фактор, влияние которого нам следует изучить. Применительно к производственным благам очевидно, что их будущие услуги находятся на некотором отдалении от текущего момента, однако в то же время и их текущие, и их будущие услуги отделены от конечной экономической цели временным промежутком и не могут достичь ее, пока процесс производства не завершился. Конечной целью, от которой в соответствии с хорошо знакомыми нам принципами зависит ценность производственных благ, является их будущий продукт³. Однако, чтобы достичь этой конечной цели, текущая услуга, оказываемая в данный момент, все равно должна пройти через весь период производства: от момента, когда она стала в нем участвовать, до производства готового к потреблению конечного продукта. Предположим, что этот период составляет два года. Тогда текущая услуга отстоит от конечной цели и, следовательно, от обретения своей полной ценности, на два года; услуга следующего года находится в трех годах от цели; услуга года, следующего за ним, — в четырех годах и т.п. Однако в случае *потребительских* благ длительного пользования каждая услуга обретает свою полную текущую ценность в том году, когда она используется. Это приводит к двояким последствиям. Во-первых, услуги производственных благ дисконтируются сильнее, чем услуги потребительских благ; во-вторых, ценность их услуг увеличивается в течение более дли-

¹ См. выше, с. 388 и сл.

² В своей выдающейся статье «Zur Theorie des Kapitaless» (Jahrbuch für Nationalökonomie. N. F. 17. Bd. S. 47ff.) Карл Менгер упрекнул все предшествовавшие теории в том, что они не решают проблему капитализации, а обходят ее.

³ После вычета доли комплементарных факторов.

тельного времени. Они приносят процент даже после того, как были использованы, на протяжении всего периода производства. Однако на практике этот процент уже не рассматривается как часть капитала *носителя полезности*, от которого он уже отделился; он считается частью *оборотного капитала*, в который он вливается в момент отделения от носителя.

Покажем это на примере. *Потребительское благо* длительного пользования со сроком службы 6 лет, использование которого приносит в конце каждого года¹ 100 гульденов, как мы показали выше, в текущих гульденах стоит $95,23 + 90,70 + 86,38 + 82,27 + 78,35 + 74,62$, или $507,55^2$. Теперь рассмотрим *производственное благо* со сроком службы 6 лет, использование которого (в том же годовичном ритме) достигнет предельной полезности 100 гульденов в конце двухлетнего периода производства. Его ценность будет такова. Его «текущая» годовая полезность возникает лишь в конце года и даже тогда принесет 100 гульденов только еще через 2 года; следовательно, она находится на расстоянии *трех* лет, и ее текущая оценка в текущих гульденах составит 86,38. Годовая полезность следующего года (второе использование), которая принесет 100 гульденов через 4 года, сегодня будет стоить 82,27; соответственно ценность третьего использования составляет 78,35 текущего гульдена, четвертого — 74,62, пятого — 71,06 и, наконец, шестого — 67,68. Совокупная ценность производственного блага в текущих гульденах равна $460,36$.

В конце первого года использования утрачивается первая услуга, которая за это время успела на один год приблизиться к конечной цели и соответственно увеличить свою ценность с 86,38 до 90,70; положение остальных услуг также меняется уже известным нам образом. В результате благо становится носителем пяти услуг, чья ценность составляет 86,38, 82,27, 78,35, 74,62 и 71,06, т.е. всего $392,68$ гульдена; итак, за год использования его ценность уменьшилась на 67,68 гульдена, а значит, с учетом дохода 90,70 от утраченной услуги оно принесло в качестве процента 23,02 гульдена, или ровно 5% первоначальной ценности $460,36$. Пока никакой разницы с предыдущим примером нет. Однако утраченная услуга ценностью 90,70 не сохра-

¹ Мой пример по необходимости исходит из того, что полезность получается в конце каждого периода, так как я намерен сравнить его с такой ситуацией, в которой средства производства длительного пользования использует сам предприниматель, что исключает возможность получения полезности «авансом». Например, полезность молотилки для работы фермы нельзя заранее получить на весь год 1 января. Очевидно, что фермер должен дожидаться урожая в конце года, чтобы воспользоваться полезностью этой машины.

² См. прим. 1 на с. 492. Разумеется, любые изменения ставки процента приведут к изменению цифр.

няет ни своей исходной формы, ни своей исходной ценности. Она отделилась от первоначального капитала и присоединилась к оборотному капиталу, воплотившись в один или несколько промежуточных продуктов, например в пряжу, изготовленную в результате использования машины. В этой новой форме она становится объектом дальнейшего производственного процесса, шаг за шагом достигая готовности к потреблению и своей полной будущей ценности — 100 гульденов. Это происходит в следующем году, т.е. на втором году использования.

В конце второго года использования от носителя полезности отделяется ставшая в этом году текущая услуга, чья ценность составляет 90,70 гульдена. Ценность носителя уменьшается до 321,62, иначе говоря, на 71,06; таким образом, с учетом дохода 90,70 процент составил 19,64 гульдена. Однако за тот же год ценность услуги, утраченной год назад и ставшей частью оборотного капитала, увеличилась с 90,70 до 95,23, что дает дополнительно 4,53 в качестве процента. Аналогичным образом в конце третьего года использования утрачивается услуга, имеющая в это время ценность 90,70, что приводит к снижению ценности носителя полезности на 74,62 и возникновению процента в сумме 16,08. Однако одновременно ценность услуги, утраченной два года назад и ставшей частью оборотного капитала, возрастает с 95,23 до полной стоимости, т.е. до 100 гульденов, а ценность услуги, отделившейся год назад, увеличивается с 90,70 до 95,23. Это приводит к возникновению дополнительного процента в размере 4,77 и 4,53 гульдена, т.е. в сумме 9,30 гульдена.

Таким образом, производственные блага длительного пользования обладают специфической особенностью, которая представляет собой по сути *двойной* процент. Уже отделившиеся от основного капитала и ставшие частью оборотного капитала услуги приносят процент в своем новом качестве — так, как это свойственно оборотному капиталу, — т.е. *в ходе своей трансформации в готовый к потреблению конечный продукт*. Услуги, еще не отделившиеся от блага, приносят процент способом, присущим потребительским благам длительного пользования, т.е. просто за счет *постепенного приближения к настоящему моменту*. Однако из этих двух элементов процентного дохода формально относится на счет носителя полезности только второй. Для носителя процесс завершается в тот момент, когда от него отделяется та или иная услуга; к нему относятся только те величины, которые прямо связаны с его функционированием в качестве основного капитала. Все, что происходит с этого момента, относится на счет оборотного

капитала, к которому услуги присоединяются сразу после отделения от блага-носителя¹.

Из этого можно сделать следующий вывод. Производственные блага длительного пользования приносят процент исключительно в качестве благ *длительного* пользования; их второе свойство, а именно то, что они являются *производственными благами*, имеет значение только для процента от услуг, отделившихся от блага длительного пользования и ставших частью оборотного капитала. В этом заключается полное объяснение того сложного проявления феномена процента, о котором я упоминал ранее, когда говорил, что его объяснение будет дано позже².

Однако нам следует задержаться на этой теме, чтобы сделать еще один важный вывод.

Ценность благ с относительно недолгим, в несколько лет, сроком пользования даже в наиболее отдаленные периоды времени снижается ненамного. Одно из следствий этого — то, что ценность носителя полезности лишь немного отстает от постепенно возрастающей совокупной стоимости его услуг. В нашем первом примере ценность механизма со сроком службы 6 лет, безусловно, составляла меньше, чем 6×100 , но была тем не менее несколько выше 500 гульденов. Другое следствие состоит в том, что использованная доля даже в первые годы использования³ относительно велика и приближается к полной ценности текущей услуги. В нашем примере ценность текущей услуги составляла 100 гульденов, а ценность конечной услуги, от которой зависела величина использованной доли, была равна 78 гульденам.

Однако когда в благах заключена очень длинная последовательность услуг, то это вызывает соответствующее снижение ценности носителя и величины использованной доли. Благо, способное в течение ста лет ежегодно приносить услуги на 100 гульденов, стоит далеко не $100 \times 100 = 10\,000$. Если оценка будущих благ уменьшается на 5% в год, то оно будет стоить в лучшем случае 2000. Несмотря на то что услуга, чья ценность составляет 100 гульденов, будет ежегодно потребляться и вычитаться из полезного содержания блага, уменьшение его ценности за счет использования не будет даже отдаленно приближаться

¹ Это видно яснее всего тогда, когда промежуточный продукт, изготовленный с помощью носителя полезности (например, пряжа, изготовленная с помощью прялки), немедленно продают другому предпринимателю, который завершает процесс производства.

² См. выше, с. 331.

³ В более поздние годы, как нам известно, износ, или «исчерпание», постепенно убывает, поскольку последняя услуга, которая не замещается следующей за ней услугой, все сильнее и сильнее приближается к настоящему, и соответственно ее ценность постоянно растет. См. выше, особенно таблицу в прим. 2 на с. 494—495.

к 100 гульденам. Оно будет приблизительно равно 76 крейцерам: ведь именно такова при ставке дисконта 5% в год будет текущая ценность 100 гульденов через 100 лет!¹

Наконец, если благо способно не просто на очень многое, но на *бесконечное количество* (с практической точки зрения) услуг — как, например, участок земли, — то в этом случае описанный нами феномен проявляется максимально ярко. Текущая ценность носителя полезности бесконечно меньше, чем совокупная стоимость последовательно предоставляемых им услуг. Участок земли может приносить 100 гульденов в год в течение бесконечного количества времени, но его ценность не равна 100 гульденам, умноженным на бесконечность. Она не равна даже 100 гульденам, умноженным на 1000 или на 100 — скорее на 20, т.е. около 2000, при том что использованная доля (износ) падает до нуля. Участок земли, текущее использование которого стоит 100 гульденов в год, приносит *всю* эту сумму нетто. Земля всегда остается той же землей, что и раньше. Ценность очень отдаленных услуг, относящихся к будущим столетиям и тысячелетиям, настолько мала, что это почти ничего не добавляет к текущей ценности их носителя, а «последняя» услуга, от которой зависит величина использованной доли, не имеет никакой текущей ценности, так как она бесконечно отдалена от настоящего момента.

Это главная причина того, почему земельная рента является чистым доходом. Этот принцип впервые дает нам в руки метод, позволяющий окончательно решить проблему земельной ренты. Предшествовавшие теории земельной ренты предлагали лишь отдельные элементы ее предварительного решения, и, как это ни странно, у их сторонников не было ни малейшего понятия о том, что их предложения никоим образом не затрагивают сути проблемы. Все предыдущие попытки ее решить, в первую очередь — попытка Рикардо, довольствовались установлением того, что ежегодные услуги участка земли имеют экономическую ценность или приносят экономический доход, и более или менее убедительным объяснением, почему это происходит. Однако по сути доход от этих услуг представляет собой лишь *валовой доход*. То, что для владельца он является *чистым доходом*, не имеет никакого отношения к плодородию участка, к тому, как он расположен, к характеру почвы и т.п.; это связано исключительно с более низкой оценкой будущих благ и вытекающей из этого текущей ценностью самого участка земли. Предположим, что после вычета всех издержек некий карьер приносит доход — в этом смысле чистый доход — 1000 гульденов в год в течение 100 лет. Если бы будущие услуги *не* дисконтировались по от-

¹ Spitzer. Tabellen für die Zinseszinsen- und Rentenrechnung. 3. Aufl. Wien, 1886. S. 121.

ношению к услугам в настоящем, то карьер оценивался бы в 100 раз по 1000, а владелец карьера, вероятно, получал бы 1000 гульденов ежегодно; однако ни один крейцер из этой суммы не мог бы рассматриваться как «земельная рента» в современном понимании или как чистый доход; мы имели бы дело с медленным проеданием основного капитала в 100 000 гульденов. Различие между этим карьером и любым другим участком земли непринципиально, это лишь различие в степени. Предположим, что участок пахотной земли можно использовать тысячу или, например, две тысячи лет. (В человеческих делах нет места «бесконечности» в строгом смысле слова.) Если оценивать будущие услуги так же, как услуги в настоящем, то оценка стоимости этого участка достигнет гигантских сумм: 1—2 млн гульденов, а годовой доход в сумме 1000 гульденов будет выглядеть как отщипывание крошек от основного капитала. Но это все равно будет не чистый доход, а медленное (гораздо медленнее, чем в случае карьера) *проедание основного капитала*. Владельцы такого участка были бы чудовищно богатыми людьми, но они не получали бы чистого дохода.

Таким образом, на завершающем этапе теоретическое объяснение земельной ренты совпадает с объяснением процента на капитальные блага длительного пользования. Земельная рента — это всего-навсего специфическое проявление процента на блага длительного пользования. Существует лишь одна причина, по которой два объяснения совпадают не полностью, а господствующие теории земельной ренты так резко отличаются от теорий капитала. Она связана с тем, что при объяснении феномена земельной ренты необходима вставка одного элемента, который избыточен при объяснении процента на капитальные блага длительного пользования. В силу того что теоретики не до конца понимали проблему земельной ренты, они позволили этому дополнительному элементу (который не является общим для земельной ренты и благ длительного пользования) приобрести такое значение, что он заслонил собой проблему. В случае всех продуктов труда, а следовательно, и всех капитальных благ очевидно, что их услуги имеют экономическое значение; иначе они не производились бы. Однако в случае использования земли это не самоочевидно. Следовательно, сначала необходимо было доказать, почему и при каких обстоятельствах использование земли обладает ценностью и имеет цену. Использование правильной теории ценности и применение учения о предельной полезности и комплементарных благах сделало бы такое доказательство минутным делом. Без них теоретикам, блуждающим в лабиринте трудовой теории ценности, приходилось доказывать это гораздо более сложным и непрямым способом, и по существу им так и не удалось представить удовлетворительного доказательства. До сих пор наиболее распространена была теория земельной ренты Рикардо.

Теории его противников Кэри и Родбертуса совершенно неверны. Если коротко описать теорию Рикардо, то можно охарактеризовать ее как истину, заключенную в принципиально неправильную формулировку. Она удивительно логична, и единственное, чего в ней нет — это общего принципа, который был бы способен объяснить все. Поэтому она так ярко осветила часть пути к разгадке, но не смогла дойти до его конца. В этом также причина странной судьбы теории Рикардо. Она никого не способна удовлетворить целиком и полностью. Даже ее сторонники указывают на имеющиеся в ней многочисленные слабости, а ее наиболее общие утверждения одновременно представляют собой наиболее слабые места в ней. Однако она все же содержит нетленное зерно истины, которое смогло пережить многочисленные метаморфозы, и до сегодняшнего дня мы были обязаны ему лучшей частью теории земельной ренты¹.

Однако насколько далеко мы можем продвинуться, используя рикардianскую теорию ренты или любую другую из существовавших до сих пор теорий, даже если предположить, что они правы во всех спорных вопросах? Ровно настолько, насколько мы продвинулись в вопросе процента на капитал, когда доказали, что молотилка ежегодно приносит *валовой процент* после вычета всех прочих издержек (и почему это происходит).

На самом деле то, на чем кончается рикардianская теория, представляет собой лишь конец той *вставки*, которая не нужна при рассмотрении движимых капитальных благ. Он завершает свою теорию как раз там, где возникает действительно главный вопрос: почему в этом валовом проценте, который каждый год возникает в результате использования молотилки или участка земли, после вычета всех прочих издержек все равно содержится еще и чистый процент? На этот вопрос теория земельной ренты до недавнего времени не давала ответа, и единственный возможный ответ — все равно, идет ли речь о машине или о земле, — состоит в указании на то, что ценность будущих благ и услуг ниже, чем настоящих².

¹ См. замечание о соотношении теории ренты Рикардо и современной теории ценности в: *Vonar. The Austrian Economists // Quarterly Journal of Economics*. October 1888. P. 27.

² То обстоятельство, что земельная рента и доход от капитала в конечном счете имеют общее происхождение, не может служить убедительным основанием для игнорирования всех различий между ними. Этих различий — и практического, и теоретического характера — так много, что мы имеем право, несмотря на отмеченную выше общность этих двух понятий, продолжать придерживаться принятого ранее решения и не включать землю в понятие «капитал». Между тем Карл Менгер совершенно справедливо отметил необходимость создания «общей теории дохода от богатства» (*Menger. Zur Theorie des Kapitals // Jahrbuch für Nationalökonomie*. N. F. 17. Bd. S. 48f.). Я надеюсь, что он увидит в данной главе серьезную попытку создать такую теорию. Эта моя попытка в дальнейшем получила систематическое ►

4. Выводы

Оглянемся назад. У всех форм и проявлений процента имеется одна и та же причина. Процент всегда связан с тем, что ценность будущих благ увеличивается по мере того, как они созревают до состояния настоящих благ. Это верно применительно к прибыли предпринимателя, превращающего приобретенное им будущее благо «труд» в готовые к потреблению продукты; это относится к владельцам земли и домов, а также к другим владельцам благ длительного пользования, которые дают возможность отдаленным услугам принадлежащих им благ постепенно созреть, а потом собирают урожай, когда эти услуги созревают до полной ценности. Это относится и к ссудам. Даже в этом случае обогащение состоит не просто в том, что, как кажется на первый взгляд, кредитор получает обратно большее количество единиц, чем то, с которым он расстался, — ведь те единицы, которые он получает в результате сделки, в момент ее заключения имели более низкую ценность. Нет, самое важное обстоятельство заключается в том, что исходно имеющая меньшую ценность задолженность постепенно увеличивается в ценности и в момент возврата долга полностью достигает текущей, более высокой ценности.

В таком случае, что за люди капиталисты? В двух словах: это *торговцы, предлагающие на продажу настоящие* (т.е. наличные) *блага*. Это счастливые владельцы запасов благ, которым эти запасы в данный момент не нужны для обеспечения личных потребностей. Поэтому они меняют их на будущие блага в той или иной форме, а затем дают будущим благам созреть до того момента, когда они тоже обретают статус полноценных настоящих благ. Некоторые капиталисты вкладывают капитал надолго. Возьмем человека, который вкладывает свой капитал в строительство дома, в покупку участка земли, пожизненной

Продолжение сноски со стр. 504.

развитие у Вискселя. В моей книге были детально описаны лишь отношения капитала с *одной* из первичных производительных сил, а именно с услугами наемного труда. Это в особенности относится к следующей главе, где говорится о ставке процента. Что касается других первичных производительных сил, а именно использования земли, то здесь я ограничился несколькими скупыми замечаниями, носившими исключительно обзорный характер (например, на предыдущих страницах, а также далее). Висксель же произвел точные математические расчеты для услуг земли, чем существенно развил теорию в целом (*Wicksell. Über Wert, Kapital und Rente. Jena, 1893. II. Absch. Unterabsch. V. «Vervollständigung der Böhm-Bawerschen Theorie. Kapitalzins, Arbeitslohn und Bodenrente in ihren gegenseitigen Beziehungen»*). Я сожалею, что я не математик и не в состоянии по достоинству оценить математические расчеты Вискселя; я не могу ни понять их во всех деталях, ни использовать в своих собственных исследованиях. В силу этого я вынужден ограничиться замечанием, что в той степени, в какой я понимаю основной смысл его работы, мне представляется, что она является органичным и заслуживающим всяческих похвал завершением моей теории.

ренты или в ссуду со сроком погашения 50 лет. Такой человек обменивает свои текущие блага (или их часть) на товары и услуги, относящиеся к отдаленному будущему, тем самым одним махом обеспечивая себе возможность долгосрочного увеличения ценности и получения процента. Наоборот, человек, который учитывает трехмесячный вексель или занимается производством с годичным периодом оборота, должен часто реинвестировать свой капитал. Будущие блага, которые он приобретает, достигнут полной ценности в качестве настоящих благ по прошествии всего трех месяцев или года. С их помощью он возобновляет торговлю, покупает новые векселя, новое сырье, новый труд, снова позволяет им дозреть до настоящих благ, и т.д., и т.п.

В этих обстоятельствах то, что капитал «вечно» приносит процент, объясняется очень просто. Можно отбросить все мысли о неисчерпаемой «производительной силе» капитала, которая гарантирует ему эту чудесную способность, а также о вечном «использовании», которое какое-нибудь давно исчезнувшее благо якобы способно продолжать обеспечивать до конца света¹. Вспомним, что постольку, поскольку запас настоящих благ всегда недостаточен, обстоятельства всегда будут складываться благоприятно с точки зрения обмена настоящих благ на будущие. А поскольку время всегда идет вперед, то с выгодой приобретенные будущие блага обязательно становятся настоящими благами, обретают свою полную текущую стоимость, позволяя владельцу постоянно использовать заново обстоятельства, которые всегда складываются в пользу настоящих благ.

Есть ли в этом что-либо предосудительное? Мне трудно представить себе, как можно ответить утвердительно. Настоящие блага по ес-

¹ Свидетельством ошибочности какой-либо теории является ее неспособность предоставить удовлетворительное объяснение всех ситуаций, относящихся к ее области. Я неоднократно указывал на ситуации, которые невозможно удовлетворительно объяснить с помощью средств, доступных ошибочной, по моему мнению, «теории использования». (См. выше, с. 437 и 492 и сл.) Я хотел бы привести еще один пример. Это покупка бессрочной ренты, например распространенных в наше время государственных долговых бумаг; такие бумаги бессрочны и не подлежат погашению. Теория использования рассматривала бы ежегодные выплаты процента по таким бумагам как цену «использования капитала», переданного в вечное пользование. Но что именно произошло с основным капиталом? Его, безусловно, передали. Его не просто *ссудили*, поскольку его не будут возвращать. Речь не идет и о *возмездной передаче*, хотя именно так считают сторонники теории пользы: ведь ежегодные выплаты процента представляют собой цену «использования» (а не передачи), а никакие иные выплаты не предусматриваются. Наконец, он *не передан безвозмездно*; кредитор не рассматривает сделку как акт дарения, а должник, безусловно, не чувствует себя получателем какого бы то ни было дара. Однако эту ситуацию, которую теория пользы либо неспособна объяснить, либо способна объяснить лишь посредством исключительно сложных и искусственных построений, моя теория объясняет с легкостью. В данном случае мы имеем дело просто с обменом настоящих благ, т.е. первоначального капитала, на последовательность настоящих благ, т.е. выплат процента.

тественным причинам представляют собой более ценный товар, чем будущие блага. И если владелец более ценного товара обменивает его на большее количество менее ценного товара, то его поведение достойно осуждения не в большей степени, чем поведение владельца пшеницы, который обменивает гарнец пшеницы на *более* чем один гарнец овса или ячменя, или владельца золота, который обменивает один фунт золота на *более* чем один фунт железа или меди. Отказ от возможности воспользоваться более высокой ценностью собственного товара был бы со стороны владельца золота проявлением великодушия и щедрости, которые невозможно вменить в обязанность всем людям и которые никогда не рассматриваются как универсальный человеческий долг, когда речь идет о любом другом товаре.

Таким образом, *в природе* процента нет *ничего*, что делало бы его нечестным или несправедливым. Однако существует большая разница между природой института и случайными обстоятельствами, сопутствующими ему в процессе его реального функционирования. Разумеется, хорошо, когда в стране существует институт формирования законодательного органа с помощью всеобщих выборов. Но когда в какой-нибудь стране каждые выборы сопровождаются кровавыми столкновениями, а их исход определяет подстрекательство кабатчиков и грубая сила, это плохо. Как и любой другой институт, процент подвержен искажениям: он может вырождаться, им можно злоупотреблять. Возможно даже, что он подвержен этим опасностям в особенно высокой степени.

Например, невозможно отрицать, что обстоятельства, связанные с условиями обмена настоящих благ на будущие, чрезвычайно располагают к возникновению ситуации, близкой к монополистической эксплуатации неимущих. Настоящие блага необходимы всем людям для выживания. Те, кто их лишен, должны стремиться получить эти блага любой ценой. В силу своего положения неимущий не может самостоятельно произвести их. Единственный доступный ему в принципе способ произвести их самому — это прямое, «мгновенное» производство; но оно недостаточно производительное, а, кроме того, в нынешних экономических условиях практически нереально. Таким образом, он может приобрести настоящие блага, только заключив сделку с их владельцами — либо о ссуде, либо, что более вероятно, о продаже своего труда. Но в таких переговорах он заведомо находится в крайне невыигрышном положении. Во-первых, он загнан в безвыходную ситуацию, во-вторых, он проигрывает от соотношения численности покупателей и продавцов настоящих благ. Ведь капиталистов, т.е. людей, у которых есть настоящие блага на продажу, довольно мало, а пролетариев, которым обязательно нужно приобрести эти настоящие блага, — тьмы,

и тьмы, и тьмы. В результате на рынке настоящих благ большинство, состоящее из находящихся в безвыходном положении покупателей, сталкивается с меньшинством, состоящим из продавцов настоящих благ. Эта ситуация с самого начала неблагоприятна для покупателей.

Конечно, всегда есть возможность, что неблагоприятные для покупателей обстоятельства будут уравниваться острой конкуренцией между продавцами. Чем меньше продавцов, тем больше то количество настоящих благ, которые каждый из них должен пустить в оборот. Ради того, чтобы продать все свои блага, продавцы вынуждены, конкурируя друг с другом, понижать цену до умеренного уровня, не позволяющего грабить бедняков¹. К счастью, именно так обычно происходит в жизни. Однако случается и так, что те или иные обстоятельства резко снижают конкуренцию среди капиталистов. Тогда становится неопровержимо верным, что те неимущие, которых судьба забросила на монополизированную часть рынка, целиком и полностью зависят от милости противоположной стороны. Этим объясняется ростовщический процент, который довольно часто берут с неимущих землевладельцев, а также изуверски низкие ставки заработной платы, которую выплачивают нищим рабочим — иногда на отдельных фабриках, иногда в некоторых отраслях, но, к счастью, по всей стране это происходит очень редко и то при особенно неблагоприятных обстоятельствах*.

В предыдущих абзацах я вынес вердикт, что в природе процента нет ничего несправедливого, но я не собираюсь на этом основании защищать вышеупомянутые злоупотребления. В случаях, подобных описанным выше, речь действительно идет о реальной эксплуатации. Я хотел бы как можно сильнее подчеркнуть, что ростовщическое вымогательство вовсе не является условием получения *любой прибыли*, полученной от выдачи ссуды или за счет наемного труда, а возникает лишь в случае *неумеренной ставки прибыли*. То, что прибыль возникает, когда настоящие блага обмениваются на будущие, — это совершенно естественное и даже *необходимое с экономической точки зрения* явление. Выше я показал, что какая-то предпринимательская прибыль *обязательно возникает*, в том числе в отсутствие эксплуатации неимущих и монополизации богатства. Можно возражать исключительно против чрезмерной ставки прибыли в том или ином конкретном случае. И следует признать, что огромные различия в количестве благ, принадлежащих в современных экономических условиях отдельным владельцам,

¹ См. следующую главу «Ставка процента».

* Примечание экономического консультанта (к английскому переводу 1959 г.): Автор имеет в виду многочисленные институциональные ограничения свободы передвижения капитала и труда, существовавшие в его время в Австро-Венгрии и существующие во всем мире и поныне, разве что в еще большей степени.

к сожалению, увеличивают опасность возникновения тирании грабительской ставки процента.

Кроме того, ни один непредвзятый наблюдатель не станет отрицать, что довольно часто получение процента сопровождается обстоятельствами, оскорбляющими наше чувство справедливости в силу различия между величиной дохода и заслугами получателя. Если капитал приобретен в результате честного хозяйствования, то никто не станет упрекать его владельца за то, что он, уже не прилагая усилий, продолжает получать доход от трансформации тяжело заработанных им настоящих благ в будущие блага. Однако часто случается так, что огромные богатства достаются людям совершенно незаслуженно, просто в результате того, что им благоприятствует существующий правовой порядок. Эти владельцы, не прикладывая никакого собственного труда, совершенно незаслуженно наслаждаются прибыльным обменом настоящих благ на будущие, которые, в свою очередь, созревают до состояния более ценных настоящих благ. Для того чтобы сделка была выгодной, во всех остальных сферах обмена требуются ум, предусмотрительность, разумное поведение и удачное стечение обстоятельств. Но торговцу настоящими благами обстоятельства благоприятствуют всегда. Ему достаточно лишь протянуть руку — и один из тысячи готовых к сделке покупателей положит в нее премию, в то время как рядом нищий труженик, выбиваясь из сил, тяжелым и неблагодарным трудом обеспечивает себе нищенское существование, теряя силы и здоровье.

И что из этого следует? Лишь то, что иногда с процентом связаны побочные обстоятельства, способствующие хищнической эксплуатации и развитию социальных язв, но не то, что он порочен по самой своей природе. Из этого следует вывод, что мы должны отсечь от дерева пораженные ветви и оставить в покое его здоровый ствол. Поступать иным образом так же глупо, как запрещать выборы, вместо того чтобы развернуть борьбу с электоральными злоупотреблениями. Но что если окажется, что с этими злоупотреблениями невозможно бороться или что их невозможно победить? Даже тогда остается под вопросом, следует ли уничтожить институт процента из-за того, что на нем паразитируют неизбежные социальные язвы. Ведь в общественной жизни нет ничего совершенного. Вместо того, чтобы стремиться к заведомо недостижимому абсолютному добру, мы должны выбирать наилучшее из возможного, то, что представляет собой наиболее выгодный компромисс между преимуществами, которые мы *можем* получить, и теми негативными последствиями, которые мы *вынуждены* учитывать. У жизни в большом городе есть много неприятных особенностей, у жизни в небольшом городке тоже есть недостатки, и деревенская жизнь тоже не идеальна. Но мы должны где-то жить, так пусть это будет то место,

где, по нашему личному суждению, неизбежное зло в наибольшей степени уравнивается преимуществами. Аналогичным образом, чтобы принять решение об уничтожении процента, следует составить полный список доводов «за» и «против», что позволит нам определить, какое общество более благоприятствует благополучию людей: то, в котором признается процент на капитал, или то, где допустимы исключительно трудовые доходы.

Однако, взвешивая доводы «за» и «против», мы не должны забывать о том, что у института процента имеются многочисленные достоинства. Главное состоит в том, что перспектива получения процента стимулирует сбережения, а значит, накопление капитала, которое приводит к переходу на более эффективные методы производства и соответственно к более высокому уровню обеспечения потребностей людей. Здесь уместно вспомнить банальное выражение, которым часто злоупотребляют: «награда за воздержание». Оно не может служить теоретическим *объяснением* процента; мы не можем позволить себе считать, что оно содержит какую бы то ни было информацию о *природе* этого явления. И действительно, огромные суммы, полученные в виде процента, наполняют карманы тех, в ком не найти и искры добродетели «воздержания»! Но на проценте паразитируют не только негативные эффекты; к счастью, он часто притягивает к себе полезные и благословенные вещи; в частности, процент, хотя и *возникает по иным причинам*, одновременно и стимулирует, и вознаграждает сбережения. Я полностью отдаю себе отчет в том, что в рыночной экономике сбережения являются не единственным способом накопления капитала и что даже в социалистическом государстве должны накапливаться капитальные блага и увеличиваться их запасы¹. Однако накопление капитала в рыночной экономике испытано на практике, а социалистический метод не только не опробован, но сама его природа связана с последствиями, которые вызывают сомнения в его эффективности.

Однако в мои задачи не входит изучение вопроса о том, какая организация общества в целом лучше — современная или социалистическая. В данном случае меня интересовало, в чем состоит природа процента и причины его возникновения. И в результате моего расследования я выношу вердикт «Невиновен!» по делу об обвинении процента в том, что он порочен по своей сущности и происхождению. Следовательно, любой, кто требует его искоренения, должен обосновывать свое требование практическими соображениями, а не утверждать, как это делают современные социалисты, что этот тип дохода порочен по своей природе.

¹ См выше, с. 193 и сл.

Искоренение процента! Возможно ли это? Посмотрим. Я думаю, что судьба процента в социалистическом обществе должна вызывать интерес у многих читателей.

5. Процент в социалистическом государстве

Представим себе образцовое социалистическое государство. Частная собственность на землю и капитал отменена, все средства производства находятся в руках сообщества в целом, все представители народа — работники на службе общества, а национальный продукт распределяется между ними по труду. Что в этой ситуации происходит там, где в индивидуалистической экономике возникает процент?

Во-первых, нам надо удостовериться, *продолжают ли существовать соответствующие условия*. Естественное различие в ценности настоящих и будущих благ продолжает существовать, и, поскольку даже в социалистическом государстве время не стоит на месте, будущие блага постепенно становятся настоящими и в силу этого приобретают добавочную ценность. Как я уже сказал, разница в ценности между настоящими и будущими благами продолжает существовать. Она продолжает существовать, потому что продолжают существовать вызывающие ее причины: различие в условиях обеспечения потребностей в будущем по сравнению с настоящим, фундаментальная склонность людей недооценивать будущее, хрупкость и краткость человеческой жизни. Следует признать, что более высокая техническая производительность настоящих средств производства перестает быть мотивирующим фактором *для отдельного человека*, так как при социализме людям будет запрещено самостоятельно заниматься предпринимательством. Однако тот же мотив будет действовать еще сильнее, но *для сообщества в целом*, поскольку всем производством в стране и руководством процессом производства будет заниматься именно сообщество в целом.

Следовательно, совершенно невероятно, что даже при социализме экономические суждения и экономическая практика экономических агентов — все равно, отдельных людей или мощной коллективной экономики, — будут исходить из равенства настоящих и будущих благ. Разве может работник в социалистической экономике быть безразличен к тому, каким образом он получит свои заслуженные 500 гульденов: как текущие 500 гульденов или как 500 будущих гульденов с уплатой через 5, 10 или 50 лет? И разве можно себе представить, что в социалистическом государстве мощный дуб будут рассматривать как эквивалент нежного дубового саженца, из которого через 200 лет вырастет такой же вели-

кан? Даже осуществляющий руководство экономикой центральный орган должен размещать свои экономические ресурсы, основываясь на различии в оценке сравнительной ценности настоящих и будущих благ. В противном случае это размещение будет неправильным и совершенно нелепым. Представим себе, что этот орган *не* оценивает будущие блага более низко. В таком случае он оценит процесс производства, обеспечивающий большее число единиц в отдаленном будущем выше, чем такой, который производит меньшее число единиц, но в ближайшем будущем. Ситуация, которая возникнет в результате, напоминает уже описанную нами¹: все доступные производительные силы всегда будут направляться на наиболее производительные с технической точки зрения цели в бесконечно отдаленном будущем. Естественным следствием этого станут дефицит и нищета в настоящем, и директивный экономический орган будет вынужден срочно пересмотреть ошибочное размещение производительных сил, обеспечив меньшему количеству настоящих благ приоритет по сравнению с большим количеством будущих благ. Это является доказательством того, что различие в ценности настоящих и будущих благ представляет собой фундаментальный экономический феномен, не зависящий от созданных людьми учреждений.

После того как мы выяснили, что даже при социализме настоящие блага должны оцениваться выше будущих, становится очевидно, что существование эквивалентных в количественном отношении обменов там тоже будет невозможным. Точно так же, как и в современной экономике, более ценные настоящие блага будут предлагаться с ажио и получать его. Возможен лишь один способ предотвратить возникновение этого ажио и соответственно процента в его наиболее чистом виде: уничтожить всякую возможность для его возникновения, т.е. запретить все обмены с участием настоящих благ.

Можно предположить, что социалистическое государство станет прилагать для этого существенные усилия. Поскольку частная собственность на средства производства будет запрещена, то и любое самостоятельное производство, осуществляемое отдельными людьми, тоже будет запрещено. Благодаря этому будет устранена возможность приобретения частными лицами тех будущих благ, которые называются «трудом», «землей» и «капитальными благами». И, так как ссуды под процент, безусловно, будут запрещены, два главных источника процента для частных лиц будут перекрыты. Тем не менее некоторые возможности все равно сохранятся, если не запретить целиком и полностью все обмены между частными лицами какого бы то ни было типа. Например, если будет разрешено свободно обмениваться благами для-

¹ См. выше, с. 492 и сл.

тельного пользования, то ажио и интерес мгновенно проникнут через заднюю дверь. Если срок службы блага составляет, скажем, 100 лет, а год его (текущей) службы стоит 1000 гульденов, то нет такого человека, который согласился бы купить его по цене 100 000 гульденов, иначе говоря, оплатить по 1000 полноценных гульденов в настоящем все услуги этого блага — даже его последнюю, сотую, услугу, которой смогут воспользоваться, пожалуй, внуки, а то и правнуки покупателя. Однако как только цена покупки опускается ниже 100 000 гульденов, это означает, что с течением времени покупатель получит сумму, превышающую цену покупки, и величина этого превышения будет представлять собой самый настоящий процент.

Однако гораздо важнее отдельных случаев, когда процент получают какие-то отдельно взятые люди, то, что *при социализме само государство как экономический агент неизбежно будет использовать (и вынуждено будет использовать) по отношению к гражданам тот самый принцип процента, который современные социалисты заклеямили как «эксплуатацию»*. Социалистическое государство, владеющее всеми средствами производства, заставляет все население работать на фабриках и за это выплачивает им заработную плату, иными словами, в максимально возможном масштабе делает то, что оно запрещает частным лицам, — покупает будущее благо под названием «труд». По техническим причинам оно вынуждено распределять различные части приобретенного им труда между производственными целями разной степени отдаленности. Одна группа работников печет хлеб; другая бурит ствол шахты, и ее вклад в производство потребительских благ может не проявиться еще 20 лет; третья группа сажает лес на вырубках. Мы знакомы с причинами, по которым труд, направленный на отдаленные цели, приводит к более высоким результатам в количественном отношении, а продукт этого труда, когда созреет до готовности к потреблению, будет более ценным. Продукт труда пекаря за один день может стоить 2 гульдена; работник, занятый на лесопосадках, может посадить за день 100 саженцев дуба, не требующих дальнейшего приложения трудовых усилий, и через 100 лет, когда из них вырастут настоящие дубы, каждый из них будет стоить 10 гульденов, или в совокупности 1000.

Сколько же социалистическое государство в состоянии заплатить тем работникам, которые заняты в более производительных в техническом отношении процессах, направленных на отдаленные цели, и сколько оно обязано им заплатить? В соответствии с полной стоимостью их будущего продукта? То есть по 1000 в день тем, кто занят на лесопосадках? Это невозможно! Это было бы вопиющей несправедливостью по отношению к работникам других отраслей. Если граждане

могут свободно выбирать себе занятие, то все захотят сажать леса и никто не станет больше печь хлеб; страна превратится в густой лес, а насущные потребности останутся без удовлетворения¹. С другой стороны, если граждане не могут сами выбирать себе род занятий, а привилегированное меньшинство получает по 1000 гульденов в день, в то время как другие работники — 2 или 3 гульдена, это означает создание финансовой аристократии *in optima forma*, к тому же такой, которая основана на фаворитизме и протекции, а не на личном состоянии, т.е. отличается в худшую сторону от нынешних финансовых воротил.

Остается один-единственный вариант — платить пекарям и лесникам поровну, т.е. 2 гульдена в день. Однако это означает, что лесники будут подвергаться той же «эксплуатации», которую сегодня практикуют капиталистические предприниматели. Покупка будущего блага под названием «труд» происходит с учетом ажио на настоящие блага, и работник, производящий будущий продукт, который будет стоить 1000 гульденов, вынужден довольствоваться заработной платой в 2 гульдена, что соответствует текущей ценности посаженных им молодых дубков. При этом социалистическое экономическое сообщество кладет себе в карман в виде классического процента ту прибавочную ценность, которая возникает по мере роста саженцев и их превращения в зрелые дубы. Возможно и даже вероятно, что оно не будет хранить процент в своем кармане, а использует его для повышения заработной платы всех работников в стране. Но то, что в дальнейшем процент пойдет на общее благо, нисколько не отменяет самого факта его получения. Действия социалистического государства можно сравнить всего-навсего с действиями современного капиталиста, который расходует накопленное им миллионное состояние на общее благо. Человек может эгоистически или альтруистически распорядиться полученной *заработной платой*, и точно так же можно эгоистически либо альтруистически распорядиться полученным *процентом*. Тем не менее, безусловно, никто не осмелится утверждать, что заработная плата становится процентом, если она потрачена эгоистически. Аналогичным образом ни у кого не хватит наглости заявить, что если полученный процент используется в альтруистических целях, он меняет свою природу и превращается в заработную плату!

¹ На это можно возразить, что увеличение предложения древесины приведет к снижению ее ценности, вследствие чего лесопосадки станут не более выгодным занятием, чем хлебопечение, и т.п. В ответ я могу сказать, что такое может произойти лишь в том случае, если ценность столетнего дуба упадет до нескольких крейцеров. А для того, чтобы в густонаселенном районе настолько снизилась ценность древесины, потребуются засадить саженцами дуба почти всю страну!

Следует также отметить, что равномерное распределение процента, полученного социалистическим государством, приводит к иному экономическому результату по сравнению с гипотетической ситуацией, когда оно вообще не получает этого процента. Ведь процент распределяется между совершенно другими людьми, чем те, за счет труда и продукта которых он был получен. Из 1000 гульденов — ценности будущего продукта, произведенного конкретным работником на лесопосадках, — будет вычтен процент, т.е. 998 гульденов. Если в результате распределения всей суммы процента ставки заработной платы повысятся с 2 до 3 гульденов, то этот работник получит обратно 1 гульден из 998, а остальные 997 достанутся *другим людям*, причем они будут вознаграждены (как это происходит и сегодня) не за работу, а на правах *собственников*, точнее сказать, *совладельцев*. Эти люди, занятые в быстро окупающемся пекарском производстве и производящие за день продукт стоимостью 2 гульдена, в качестве *работников* могут претендовать исключительно на заработную плату 2 гульдена. Они получают третий гульден исключительно за то, что в то же время являются *совладельцами* национального богатства, и в силу того что распоряжающееся общим национальным богатством социалистическое государство полностью признает их права собственности на труд тех работников, чья активность направлена на более отдаленные цели. Таким образом, и в социалистическом государстве, и в нашем капиталистическом обществе *владельцы настоящих благ получают процент от труда тех, кто производит будущий продукт*. Единственная разница состоит в том, что в капиталистическом обществе собственность распределена неравномерно и небольшое число собственников получает процент в больших количествах, а в социалистическом обществе все являются совладельцами с равными долями, и каждый получает одинаковую малую долю совокупного процента.

Я выбрал лесопосадки, потому что это яркий и простой пример. Яркий — в силу того что он обеспечивает максимальную временную дистанцию между вложением труда и получением готового к потреблению продукта. Простой — потому что он не требует никаких дополнительных трудовых усилий, и, следовательно, для него очень просто произвести расчет конечного продукта, который произведен за счет однократного, имеющего конкретный характер применения труда. На мой взгляд, мне вряд ли нужно подробно демонстрировать, что те же условия, хотя и выраженные менее ярко, имеют место всегда, когда труд направлен на отдаленные производственные цели. Все подобные процессы в техническом отношении более производительны по сравнению с теми, которые окупаются немедленно. Кроме того, их будущий продукт всегда обладает большей будущей ценностью, так как его про-

изводство не было бы экономически оправданным, если бы его перспективно *уменьшенная* текущая ценность не равнялась нормальной текущей ценности равного количества труда¹. Наконец, невозможно, чтобы ставки заработной платы за труд одного типа и одной ценности различались в зависимости от того, куда — на выполнение отдаленной или текущей производственной цели — социалистическое государство направило работника. Поэтому заработная плата тех работников, чей труд направлен на отдаленные производственные цели, неизбежно будет *ниже* полной ценности их будущего продукта², и за счет этого для экономического сообщества, владеющего настоящими благами, всегда будет в той или иной степени возникать дополнительная прибыль³.

С моей точки зрения, нет необходимости специально показывать, что феномен процента был бы выражен еще ярче, если бы социалистическое сообщество было организовано как система независимых экономических групп, а не как единая община⁴. В таком случае любой обмен «незрелых» товаров на «зрелые» означал бы, что конкретная экономическая группа получает прибавочную ценность, которая потом распределяется в качестве дивидендов между совладельцами группового имущества.

Из этого можно сделать чрезвычайно примечательный и заслуживающий внимания вывод. Капитальная рента, которую нынешние социалисты обличают как результат эксплуатации и ограбление работников, при социализме не исчезнет; напротив, социалистическое государство будет вынуждено сохранить этот институт во всей его мощи.

¹ См. выше с. 492 и сл.

² Выравнивание ставок заработной платы по верхней планке, иначе говоря, их рост до уровня ценности будущего продукта *наиболее хорошо оплачиваемого* наемного труда, явным образом невозможно, потому что на это не хватит национального продукта.

³ Я хотел бы заметить, что это относится не только к проценту, но и к *земельной ренте*. Совершенно очевидно, что даже в социалистическом государстве работник, занятый на особенно плодородном участке земли, скажем, на виноградниках Рюдесгейма, произведет больше продукта (и к тому же более ценного), чем не менее добросовестный и опытный работник, занятый на обычном винограднике. Столь же очевидно, что позволять работникам, распределенным на работу в наиболее плодородные места, оставлять себе плоды своего труда в качестве заработной платы было бы неприемлемым экономическим фаворитизмом. Таким образом, и в этом случае, чтобы избежать несправедливости, следует выровнять ставки заработной платы *по нижней планке*. Это значит, что из продукта более плодородной земли удерживается «земельная рента». Она сначала поступает в общий фонд, а затем распределяется между всеми членами сообщества как совладельцами земли в стране. Итак, земельная рента существует даже при социализме; она вводится по отношению к работникам, возделывающим привилегированную землю, и, поскольку каждый работник владеет долей всей земли в стране, земельная рента просто распределяется в соответствии с иной формулой, чем в наше время.

⁴ См. об этих формах организации: Menger A. Das Recht auf den vollen Arbeitsertrag. Stuttgart, 1886. S. 104, 112ff.

Люди, которые получают процент, и доли его распределения могут несколько поменяться в результате изменения организации общества посредством пересмотра отношений собственности. Но ничто на свете не способно изменить того, что когда при обмене настоящих благ на будущие владельцы первых получают ажио, это доказывает, что процент не является случайной «историко-юридической категорией», свойственной нашему индивидуалистическому и капиталистическому обществу и обреченной на исчезновение вместе с ним. Наоборот, процент представляет собой *экономическую* категорию, которая возникает по фундаментальным экономическим причинам и проявляется вне зависимости от типа социальной и правовой организации общества, при условии что в нем существует обмен настоящих благ на будущее. Фундаментальное свойство, присущее феномену процента, а именно постепенное увеличение ценности тех благ и услуг, которые предназначены для обслуживания будущего, присутствовало даже в одиноком хозяйстве Робинзона Крузо, если учитывать то, что отсутствие обмена уничтожает самый главный мотив для точного определения ценности благ и, следовательно, почти все возможности для наблюдения и установления этого феномена, несмотря на то что сам факт его наличия и в этих условиях остается бесспорным¹.



¹ Мои утверждения вызвали многочисленные критические замечания, относившиеся в основном не к тому, что я действительно утверждал и действительно имел в виду. Например, некоторые критики не замечают или игнорируют мои разъяснения по поводу разницы между сущностью процента и его многочисленными внешними проявлениями. Другие не замечают или игнорируют мои усилия, направленные на разъяснение того, что именно в сущности этого явления, несмотря на любые внешние изменения, должно сохраниться даже в социалистическом государстве. Наконец, некоторые неправильно понимают мои утверждения, полагая, что они относятся исключительно к обычным в наши дни формам феномена процента в виде дохода на капитал и дохода от земли. Естественно, они будут уверенно отрицать, что в социалистическом обществе возможно существование *такого типа* «капитальной ренты» и «земельной ренты». Мне представляется, что возражения Ландри и Штольцмана в значительной степени некорректны и нечетко сформулированы. Ландри обвиняет меня в смешивании (*confusion* во французском оригинале) теоретической и социологической сторон проблемы процента. Штольцман в многочисленных пассажах из обеих своих книг о «социальной категории» и «экономической теологии» приписывает мне разнообразные резкие мнения о доле «вечных» «неизменных природных элементов» и т.п. в порождении экономических феноменов. В ответ на все эти упреки я хотел бы обратиться к читателям с просьбой, критикуя мою теорию, опираться на мои собственные, тщательно сформулированные утверждения в том виде, в каком они были мной изложены; за эти утверждения я готов нести полную ответственность.

Глава III

СТАВКА ПРОЦЕНТА

1. Ставка процента в одиночных сделках



Обмен настоящих благ на будущие, который приводит к возникновению феномена процента, представляет собой лишь частный случай обмена благами. Из этого вытекает, что определение цены в этой сфере подчиняется тем правилам, которые управляют определением цены в экономическом обмене вообще. Чтобы решить нашу задачу, мы должны обратиться к общим правилам определения цены на блага, которые были сформулированы во второй главе книги III. Это относится не только к вопросу о том, возникает ли вообще ажио на настоящие блага, но и к вопросу о ставке процента. Нам предстоит завершить начатое. Мы уже выстроили бесцветную схему, которая объясняет, что любая конкретная цена — это равнодействующая субъективных оценок, которые сталкиваются друг с другом на рынке. Нам остается лишь оживить и расцветить эту схему, наполнить ее конкретными факторами, оказывающими влияние на соотношение ценности при обмене настоящих благ на будущие.

Нам по-прежнему будет удобно проводить различие между изолированными актами обмена и актами обмена, происходящими на конкурентном рынке.

В случае изолированного обмена между единственным владельцем настоящего блага и единственным желающим приобрести его покупателем всё будет происходить по схеме, изложенной на с. 332 и сл. Иными словами, цена установится в некоторой точке *в пределах области, нижней границей которой будет ценность настоящего блага для его владельца, а верхней — ценность этого блага для потенциального покупателя*. Предположим, что для владельца 100 нынешних гульденов имеют точно такую же ценность, что и 100 гульденов следующего года¹; но для потенциального покупателя — например, в силу какой-либо временной, но острой нужды — они могут стоить столько же, сколько 200 гульденов следующего года. В таком случае цена 100 текущих гульденов установится в какой-то точке между 100 и 200 гульденов будущего года, из чего следует, что ажио может составить от нуля до 100%. В какой именно точке в этих пределах оно установится, зависит от

¹ В общем случае это будет верно по причинам, изложенным выше, на с. 464 и сл., т.е. по отношению ко всем людям, у которых больше средств, чем они могут или желают потратить в личных целях.

того, какую силу убеждения и способность сопротивляться аргументам друг друга продемонстрируют стороны в ходе переговоров о цене. Как правило, обладатель настоящих благ находится в более выгодном положении, потому что он может отказаться от сделки, не неся при этом убытка, в то время как его противник часто вынужден покупать настоящие блага по любой цене. Этим объясняются многочисленные примеры того, как отсутствие конкуренции приводит к появлению ростовщически высокого процента, ставка которого может составлять 50, 100 или даже 200—300%.

Простоты ради мы будем в этом и последующих случаях исходить из предположения, что продавцы настоящих товаров оценивают будущие блага точно так же, как настоящие. Однако если проанализировать факторы, которые оказывают влияние на субъективные оценки потенциальных покупателей, воздействующие на верхнюю границу ажио, то окажется, что их следует разделить на две группы. С одной стороны, есть те, кто хочет получить потребительский кредит, а с другой — те, кому нужен производственный кредит. Покупка труда чрезвычайно тесно связана с кредитом второго типа.

В случае *потребительских кредитов* определяющие факторы — это острота временной потребности, ожидаемый в рассматриваемый момент времени в будущем высокий уровень обеспечения потребностей, и, наконец, степень недооценки будущего со стороны того, кто желает получить кредит. Насущность его потребности в сумме кредита, легкость, с которой он сможет расстаться с этой суммой в момент расплаты¹, и, наконец, степень, в какой он по своей природе склонен не обращать внимания на будущее, — это три элемента, которые определяют, на какое ажио он будет готов (или не готов) согласиться.

В случае *производственного кредита* имеют значение совершенно иные мотивы. Решающую роль играет разница в эффективности методов производства, которые можно использовать при наличии кредита и в его отсутствие. Вернемся к знакомому примеру ловли рыбы капиталистическими и некапиталистическими методами. Вспомним, что претендент на ссуду может поймать голыми руками только три рыбины в день, но, если он возьмет 90 рыбин займа, то получит возможность за месяц построить лодку и сплести сети. После этого в оставшиеся 11 месяцев он сможет вылавливать 30 рыбин в день. Баланс его прибылей и убытков будет выглядеть следующим образом. В отсутствие ссуды его годовой улов составит 3×365 , или 1095 рыбин; при наличии ссу-

¹ Примером может быть молодой человек, который вот-вот достигнет совершеннолетия, если мы предположим, что его опекун строго ограничивает его расходы, но при этом по достижении совершеннолетия он получит возможность распоряжаться по собственному усмотрению огромным состоянием.

ды его улов в первый месяц равен нулю, а в остальные 11 составит 30 рыбин в день, или $335 \times 30 = 10\,050$ рыбин; разница составит 8955 рыбин. Соответственно для него сделка выгодна при любой цене 90 рыбин в настоящем, лишь бы она не превышала цену 8955 рыбин следующего года.

В этом примере разница в сравнительной производительности методов производства и соответственно верхняя граница экономически возможного ажио чрезвычайно высока: при обмене 8955 рыбин следующего года на 90 рыбин этого года ставка процента составит почти 10 000%! Однако, когда происходит выбор между капиталистическим и *совершенно некапиталистическим* (т.е. крайне непроизводительным) методом производства, разница всегда будет очень значительной. В то же время она сокращается, когда дело сводится к выбору между разными капиталистическими методами, которые отличаются друг от друга лишь *степенью*. Действительно, чем продолжительней и окольнее будет метод, который доступен в отсутствие ссуды, тем меньше будет эта разница. Этот факт имеет огромное значение не только для одиночных, но и для конкурентных актов обмена. Разъясняя этот пункт здесь и сейчас, я закладываю основу для последующих рассуждений. Выше я обращал внимание читателей на одно важное явление: в то время как удлинение околных капиталистических методов производства всегда приводит к увеличению добавочного продукта, темпы этого увеличения с какого-то момента начинают снижаться¹. Продемонстрируем это на примере нашей рыбы. Действительно, постройка лодки и изготовление сети означают удлинение процесса на месяц, что приводит к увеличению продукта с 3 до 30, т.е. к разнице 27. Однако вряд ли можно ожидать, что продление околного метода до *двух* месяцев приведет к удвоению добавочного продукта, а продление до *трех* месяцев утроит его. И, безусловно, удлинение окольности до 100 месяцев не приведет к появлению добавочного продукта в количестве 2700 рыбин. Наоборот, хотя добавочный продукт и будет возникать при любом удлинении процесса производства, он не будет увеличиваться пропорционально его удлинению: напротив, темпы его прироста будут постепенно уменьшаться. Поэтому мы можем рассматривать таблицу ниже, где представлено изменение производительности по мере удлинения периода производства, как принципиально верную и отражающую типичное распределение.

¹ См. выше, с. 154 и сл.

Производственный период, лет		Продукт труда одного года, гульденов	Добавоч- ный продукт
1	без капитала	1501	—
1	при наличии капитала	350	200
2	— » —	450	100
3	— » —	530	80
4	— » —	580	50
5	— » —	620	40
6	— » —	650	30
7	— » —	670	20
8	— » —	685	15
9	— » —	695	10
10	— » —	700	5

Я хотел бы подчеркнуть, что конкретные цифры не имеют значения. Я хорошо понимаю, что в каждой отрасли и на каждой отдельной стадии производства существуют свои цифры. Разумеется, темпы снижения добавочного продукта в разных отраслях различаются. Единственное, на что я хочу обратить внимание, это на то, что *вне зависимости от того, каковы конкретные цифры, всегда будет иметь место постепенное снижение добавочного продукта*. И, наконец, предположим, что для достойной жизни работнику требуется как минимум 300 гульденов. Теперь у нас есть все, чтобы выяснить, каков будет предел экономически оправданного ажио, на которое в крайнем случае готов согласиться потенциальный получатель производственного кредита в размере 300 гульденов в год.

Если у него совсем нет капитала, то без ссуды он может произвести продукт лишь на 150 гульденов, а при наличии ссуды его продукт составит 350 гульденов. Соответственно в самом худшем случае он не пострадает, даже если согласится на ажио 200 гульденов, т.е. $66\frac{2}{3}\%$. Но предположим, что у потенциального кредитополучателя уже есть 300 гульденов капитала. Нам неважно, откуда он взялся и является ли эта сумма его личным капиталом или он ее где-нибудь одолжил. В любом случае он может произвести продукта на 350 гульденов, не беря ссуду, и от того, возьмет ли он ссуду, зависит лишь удлинение его производственного периода до двух лет и соответственно увеличение его продукта с 350 до 450 гульденов, т.е. добавочный продукт в 100 гульде-

нов в год¹. В этой ситуации он будет готов пойти на максимальное ажио 100 (из 300 гульденов), что означает ставку процента $33\frac{1}{3}\%$. Аналогичным образом, если за счет полученных из другого источника средств потенциальный кредитор-получатель в состоянии осуществлять двухлетний производственный процесс, то ссуда в 300 гульденов будет для него средством увеличить свой добавочный продукт на $530 - 450 = 80$ гульденов $= 26\frac{2}{3}\%$. Итак, чем лучше потенциальный кредитор-получатель обеспечен средствами, тем меньше тот добавочный продукт, производство которого зависит от наличия ссуды. Он постепенно уменьшается до 50, 40, 30, 20, 15, 10 и 5 гульденов, а вместе с ним опускается ажио — до $16\frac{2}{3}$, $13\frac{1}{3}$, 10, $6\frac{2}{3}$, 5, $3\frac{1}{3}$ и $1\frac{2}{3}$. Это снижение неизбежно, за исключением ситуации, в которой производство продукта за период 1, 2, 3, 4... x лет увеличивается не в последовательности 350, 450, 530, 580, 600 и т.д., а гораздо более отвесно: 350, 450, 550, 650... 1050... 10 050 и т.д. В этом случае от каждого удлинения периода производства, которое становится возможным при наличии ссуды в 300 гульденов, всегда зависел бы добавочный результат в 100 гульденов, и верхняя граница экономически обоснованного ажио постоянно составляла бы $33\frac{1}{3}\%$. Несмотря на то что такие темпы увеличения производительности действительно могут встречаться на отдельных стадиях в каких-то отраслях², в течение продолжительного времени и тем более постоянно такие условия не могут существовать ни в одной отрасли.

Таким образом, мы пришли к следующему важному утверждению. *Для потенциального производителя ценность ссуды в настоящем об-*

¹ Совокупный *добавочный* продукт, полученный за счет ссуды, скорее всего, будет составлять 200 гульденов, поскольку речь идет о добавочном производстве на 100 гульденов в каждом из двух лет продленного периода производства. Но этот добавочный продукт растягивается на два года, и поэтому в каждом из них можно получить лишь 100 гульденов. Однако при искусном распределении в начале периода производства можно обойтись без полной суммы ссуды, которая используется для покрытия издержек на средства к существованию в течение всего этого периода. Вместо этого можно брать ссуду отдельными порциями, так что процент по ссуде нужно будет выплачивать лишь за *половину* периода производства. При таком распределении иногда даже возникает возможность получить годовой добавочный продукт за счет начисления процентов на выданные в виде ссуды средства к существованию за *полгода*. В этом случае максимально возможная с экономической точки зрения ставка процента будет вдвое выше названной в тексте. Таким образом, получение ссуды на средства к существованию порциями оказывает на соотношение между фондом средств к существованию и добавочным продуктом точно такое же воздействие, как искусное ступенчатое расположение стадий производства (см. с. 468 и сл.). Легко заметить, что два этих феномена тесно взаимосвязаны.

² Иногда увеличение добавочного продукта может даже превышать степень увеличения продолжительности периода производства, хотя лишь до определенного момента. Например, переход от ловли рыбы удочкой к ловле рыбы сетями, вероятно, означает больший прогресс, чем переход от ловли рыбы в отсутствие капитала (т.е. голыми руками) к ловле рыбы удочкой. Но после какого-то определенного момента добавочный продукт неизбежно начинает убывать.

ратно пропорциональна длительности того производственного периода, на который он уже обеспечен средствами. В случае одиночных актов обмена это утверждение имеет прямое отношение к ставке процента, поскольку оценка потенциального получателя производственного кредита представляет собой верхнюю границу возможной с экономической точки зрения ставки процента. Однако это утверждение имеет значение и для конкурентных актов обмена; и мы уже сейчас можем судить о направлении действия этого фактора, так как в конкурентных актах обмена цена является результирующей субъективных оценок заинтересованных сторон, в том числе большого количества потенциальных производителей.

Я уже упоминал о тесной взаимосвязи производственного кредита и *покупки труда*, т.е. найма работников-производителей самим капиталистом. Однако с этим связаны некоторые сложности, которые нельзя изложить проще или короче применительно к изолированным актам обмена, чем применительно к актам обмена, происходящим в условиях рынка. Поэтому я не буду обсуждать их в связи с одиночными актами обмена и сразу перейду к нашей следующей задаче — объяснению ставки процента *в условиях конкурентного рынка*.

2. Ставка процента в условиях рынка. Простейший вариант

Я уже описывал рынок, на котором настоящие блага обмениваются на будущие¹, поэтому мы уже знакомы с участниками происходящих на нем сделок. Нам известно, что предложение настоящих благ (с известными малозначительными исключениями) в данной экономике представлено существующим на данный момент богатством и что спрос на эти настоящие блага предъявляют три основные группы. В первую группу входят те, кто стремится получить производственный кредит для собственного производства, во вторую — те, кто хочет получить *рабочее место с заработной платой*, в третью — те, кто стремится получить потребительский кредит. С некоторыми оговорками можно добавить сюда также спрос на средства к существованию со стороны владельцев земли. Наконец, как нам тоже уже известно, цена, которая устанавливается на любом из рынков, всегда складывается в пользу настоящих благ и включает ажио на них. Наша задача состоит в том, чтобы корректно описать типичные причины, от которых зависит ставка этого ажио.

¹ См. выше, с. 466 и сл., и особенно с. 475 и сл.

Попытка одним мазком нарисовать всю сложнейшую картину многочисленных влияний, чье взаимодействие определяет функционирование этого рынка, столкнулась бы с огромными и непреодолимыми сложностями. Поэтому я буду руководствоваться принципом «разделяй и властвуй», *divide et impera*^{*}, и начну исследование процедуры определения цены на примере ситуации, в которой предложению настоящих благ соответствует один-единственный вид спроса. Пусть это будет наиболее важный в наше время вид спроса, т.е. спрос со стороны наемных *работников*. После того как мы четко выделим самую главную и наиболее сложную часть общей картины, нам будет относительно просто точно описать тип и степень участия всех остальных рыночных факторов в формировании итогового результата. Таким образом, в конце концов мы сможем отдать должное разнообразию жизни во всей ее полноте. У нас есть все основания для того, чтобы по-прежнему исходить из предположения, что весь спрос на настоящие блага противостоит всему предложению этих благ на *одном-единственном* рынке, охватывающем всю экономику. Кроме того, пока мы предположим, что во всех отраслях существует одинаковый *уровень производительности* и что по мере удлинения производственного процесса *производительность увеличивается на одну и ту же величину*. Иначе говоря, во всех отраслях существует *единая шкала добавочного продукта*¹.

Соответственно предположим, что в нашей экономике на рынке существует совокупное предложение богатства 15 000 миллионов гульденов, а также имеются 10 миллионов наемных работников. Согласно таблице на с. 521, годовой продукт одного работника равномерно увеличивается в зависимости от продолжительности производственного процесса: от 350 (если период производства составляет 1 год²) до 700

^{*} Разделяй и властвуй (лат.). — Прим. науч. ред.

¹ Может показаться, что я имею дело исключительно с тем ростом производительности, который связан с продлением периода производства. Однако этот феномен имеет точное соответствие в сфере благ длительного пользования. Там увеличение количества услуг, оказываемых этими благами, связано с увеличением среднего времени ожидания, которое требуется для производства потребительских благ длительного пользования. Я неоднократно (с. 423 и сл., а также с. 148 и сл.) указывал на этот параллелизм и считаю, что в данный момент сказанного вполне достаточно даже в свете подробностей, о которых речь пойдет ниже и которые относятся, в частности, к применению окольных методов производства на практике и к их связи со ставкой процента. Учитывая все это, я не буду повторять здесь свои рассуждения по поводу производства долговечных типов благ, обладающих длительной полезностью. Мне бы хотелось, чтобы читатель имел в виду, что то, что я говорю об окольных методах производства, всегда распространяется и на блага длительного пользования. Я полагаю, можно не опасаться, что это даст повод для сомнений или затруднит восприятие наших построений.

² Я не учитываю случай производства в отсутствие капитала, которое, согласно нашей таблице, принесет лишь 150 гульденов, поскольку на практике этот случай не имеет никакого значения.

(при десятилетнем периоде). Вопрос: «Каково будет ажио при данных рыночных условиях?»

Очевидно, что, как мы продемонстрировали выше, ажио установится на уровне равновесия между спросом и предложением, т.е. между оценками последних конкурирующих пар, действительно заключивших сделку. Однако в нашем случае определение этих оценок является задачей очень высокого уровня сложности, который при других типах обмена либо отсутствует, либо по крайней мере проявляется в иной форме и не в такой степени. Эта проблема связана с одной специфической особенностью блага под названием «труд». По отношению к другим благам заранее известно, как именно потенциальный покупатель хочет их использовать и какое значение он этому придает. В этом случае итоговая цена, в том виде, в каком она окончательно устанавливается, определяет, какое (большее или меньшее) количество экземпляров блага будет куплено и, следовательно, от нее зависит также, сколько и какие предполагавшиеся цели (выстроенные в порядке значимости) будут реализованы. Однако результат процесса определения цены не оказывает ретроспективного воздействия и не меняет предполагавшихся способов использования и их оценки. У потенциального покупателя лошадей могут быть виды на использование пяти лошадей; его потребность в разных направлениях их использования может различаться; допустим, наиболее острая потребность, для обеспечения которой ему нужна первая лошадь, оценивается в 200 гульденов; следующая за ней потребность, для которой ему нужна вторая лошадь, — в 180 гульденов; полезность третьей лошади оценивается в 120 гульденов, четвертой — в 60, а пятой — только в 20. Вне зависимости от того, какой будет цена — 180 гульденов или 60 — она не окажет влияния на предполагаемые способы использования: ни на их характер, ни на их значимость, ни на то, как они оцениваются. Цена лишь определяет, в какой момент эти потребности, с самого начала обладавшие определенным уровнем значимости относительно друг друга и определенной ценностью, перестанут обеспечиваться. Благодаря этому мы имели возможность проанализировать процесс определения цены и применительно к иным благам, исходя из того, что для каждого потенциального покупателя данное конкретное благо имеет заранее определенную ценность и лишь дополнительные экземпляры этого блага обладают меньшей субъективной ценностью; эта меньшая ценность снижается в соответствии с заранее определенной шкалой, которая существует уже до начала процесса определения цены. Иными словами, мы исходили из предположения, что потенциальный покупатель пяти лошадей оценивает первую в 200 гульденов, вторую — в 180, а третью, четвертую и пятую — соответственно в 120, 60 и 20 гульденов.

С благом под названием «труд» дело обстоит иначе. Для потенциального покупателя его субъективная ценность не предопределена заранее, так как труд оценивается по ожидаемому продукту труда, а количество этого продукта зависит от того, куда вкладывается труд — в короткий производственный процесс или в более длительный. Выше мы говорили, что в силу своих субъективных обстоятельств капиталист обычно оценивает некоторую совокупность настоящих благ так же, как равную ей совокупность будущих благ. Поэтому капиталист будет оценивать труд во столько гульденов в настоящем, сколько он принесет ему в будущем. Однако, в зависимости от того, куда — в краткосрочные или в долгосрочные методы производства — будет вложен труд, этот труд может произвести и 350, и 580, и 700 гульденов. На какой из этих цифр должна быть основана оценка капиталиста?

Можно ответить примерно так: его оценка будет основана на том продукте, который производится при выборе наиболее разумного с экономической точки зрения метода производства. Иначе говоря, он оценит год работы в 350 гульденов, если на основании рациональных соображений сделает выбор в пользу производственного процесса продолжительностью в один год, и в 700 гульденов, если решит, что ему больше всего подходит десятилетний процесс. Все это было бы замечательно, если бы с самого начала было ясно, какой именно период производства больше всего устраивает предпринимателя. Однако даже в этом вопросе нет определенности. Наоборот, его решение зависит от ставки заработной платы, которая складывается на рынке труда в итоге процесса определения цены. Например, если складывается ставка заработной платы 250 гульденов, то наиболее выгодным для предпринимателя становится период производства сроком в один год. Он получает при этом 100 гульденов в год, точнее за полгода, потому что в среднем он авансирует полугодовую заработную плату¹. Это 80% годовых. При десятилетнем периоде производства он получает 700 гульденов за каждые 250, но этот гораздо больший по совокупности добавочный доход в 450 гульденов размазан в среднем на пять лет² и составляет, следовательно, только 90 гульденов в год, или 36% годовых. Если же заработная плата равна, скажем, 500 гульденам, то совершенно очевидно, что выбор периода производства про-

¹ Только сумма заработной платы за первый месяц авансируется почти на целый год. Уже по заработной плате за второй месяц авансирование производится всего на 11 месяцев; аналогичным образом по всем выплатам заработной платы за первое полугодие срок авансирования составляет немногим более 6 месяцев. При этом все выплаты заработной платы во втором полугодии авансируются на срок меньше полугода.

² В данном случае расчеты совершенно аналогичны предыдущим.

должительностью в 1 год, приносящего 350 гульденов годового продукта, становится совершенно неразумным и речь может идти лишь об относительно продолжительных периодах производства, приносящих продукт больше 500 гульденов в год.

Итак, дела обстоят следующим образом. Применительно к другим благам покупателю заранее известно, для использования какого рода он желает их приобрести. Это использование представляет собой отправную точку, которая помогает определить сначала цену предложения покупателей, а потом, через ее посредство, — и цену, которая устанавливается на рынке. Однако применительно к благу под названием «труд» использование представляет собой неопределенную величину x , которая обретает определенность исключительно по итогам определения цены. Очевидно, что в этих условиях следует подходить к вопросу об отправной точке для переговоров о цене иначе, чем мы это делали обычно. Разумеется, речь не идет о том, чтобы использовать другие принципы и законы, но обычная логическая последовательность наших рассуждений должна претерпеть некоторые изменения. Посмотрим, в чем они состоят¹.

Поскольку то, как будет использоваться труд, пока не решено, мы лишаемся нашего обычного отправного пункта, но в качестве компен-

¹ Возможно, некоторые из моих читателей могут возразить против того, что я рассматриваю период производства, в течение которого работают предприниматели в моем примере, как переменную и колеблющуюся величину. Эти читатели могут возразить, что каждый предприниматель организовал собственное производство совершенно определенным образом и работает в рамках совершенно определенного периода производства, обусловленного особенностями организации этого процесса. Но это не так. Действительно, внешние контуры того, как организована фабрика — ее цеха, численность и типы работников, — могут быть жестко зафиксированы, но тем не менее в пределах этих контуров возможно множество мелких изменений, которые могут существенно продлить период производства. Например, самый обычный сапожник может завести себе новый инструмент машинного производства, закупить оптом партию верха для обуви или даже приобрести несколько экономящих труд машин — например швейных. Все это означает существенное увеличение периода производства. Конечно, *в самой сапожной мастерской* не замечают, что производство обуви стало более длительным процессом, но это хорошо заметно на тех предварительных стадиях, где возникает необходимость в усиленных вложениях в первичные производительные силы — изготовление машин, строительство заводов и т.п. Все это вызывает спрос со стороны сапожника — конечно, не одного отдельно взятого, а сапожников вообще. Таким образом, решение сапожника организовать свое производство тем или иным образом действительно приводит к увеличению или сокращению периода производства в целом. Это решение, естественно, будет приниматься таким образом, чтобы получить максимальную экономическую выгоду при данных обстоятельствах. К примеру, если ставка заработной платы высока, то сапожник предпочтет закупить готовый верх для обуви машинного производства, поставить в мастерскую швейную машину и т.п.; иными словами, он будет *продлевать* период производства. Однако если ставка заработной платы низкая, то он предпочтет непосредственное использование дешевой рабочей силы, т.е., по мере возможности, сохранение непродолжительного периода производства.

сации обнаруживаем иную постоянную величину, которая в остальных случаях является неопределенной. Я имею в виду *обмениваемые количества*. Ведь с самого начала известно, что весь труд, который предлагается на рынке, будет законтрактован, иначе говоря, что все предложение этого настоящего блага найдет сбыт. Эта уверенность основана на особом соотношении. Хорошо известно, что в долгосрочной перспективе любой конкретной суммы денег — все равно велика она или мала, — достаточно для обеспечения денежного обращения в любой конкретной экономике; точно так же любого конкретного запаса настоящих благ — все равно, велик он или мал, — достаточно, чтобы приобрести и компенсировать все существующее в данной экономике предложение труда. Все, что для этого требуется, — это сокращение или удлинение производственного периода. Если имеется 10 млн наемных работников и 15 000 млн гульденов капитала, то этого капитала как раз хватит для того, чтобы выплачивать 10 млн работников годовую заработную плату в 300 гульденов в течение производственного периода продолжительностью 10 лет¹. Если капитал составляет 5000 млн гульденов, то это не сделает безработным ни одного наемного работника; однако при сохранении заработной платы в 300 гульденов ее хватит работникам не на 10 лет, а на три с половиной года, и период производства нужно будет соответствующим образом сократить. И даже если капитал будет всего 500 млн гульденов, то все равно можно будет приобрести все наличное предложение труда, хотя и на треть года. Это потребует еще более радикального сокращения производственного периода, чтобы обеспечить замещение скудного запаса настоящих благ новыми продуктами процесса производства к тому моменту, когда они истощатся.

Таким образом, приобрести с помощью имеющегося в настоящем богатства все наличное предложение труда *возможно* всегда, и существуют мощные силы, отвечающие за то, чтобы эта возможность стала реальностью². Ведь экономические отношения, складывающиеся

¹ Предполагается, что процесс производства состоит из стадий. Как было показано на с. 473 и сл., а также в экскурсе XIV (см. наст. изд., с. 893—895), при этих условиях первоначальный фонд средств к существованию должен предоставлять лишь такое количество средств к существованию, чтобы их хватило на *половину* периода производства. В своей книге «История и критика теории фонда заработной платы» (*Salz. Beiträge zur Geschichte und Kritik der Lohnfondstheorie*. 1905. S. 180ff.) Зальц настаивает на неверном и несовместимом с моей теорией истолковании этого места в моей книге. Он утверждает, что сокращение периода производства является не только гарантией того, что весь труд найдет себе покупателя, но и одновременно гарантирует установление «желаемой ставки» заработной платы, которая во всех случаях будет удовлетворять потребности наемных рабочих. Неужели Зальц не читал того, что написано на следующей странице моей книги?

² Следует предположить, что и на это предложение Зальц не обратил внимания, судя по его замечанию на с. 181 (Op. cit.).

между капиталистом и работником, всегда, за крайне редким исключением, очень благоприятны для совершения обмена. Работники остро нуждаются в настоящих благах, и у них нет возможности получить их, работая самостоятельно. Поэтому каждый из них без исключения предпочтет вариант продать свой труд дешево перспективе не продать его вовсе. В таком же положении находятся капиталисты. С точки зрения их личных потребностей и удовлетворения этих потребностей принадлежащие им настоящие блага (которые они в любом случае откладывают для будущего использования) стоят для них не больше, чем такое же количество будущих благ. Поэтому они предпочтут приобрести любой труд, пусть с минимальным ажио, лишь бы не позволить капиталу лежать мертвым грузом. Итог тот же, что и в случае с трудом, — на практике весь капитал до последней частички находит сбыт. Мы видим, что в реальности каждая национальная экономика устроена так, что существующее в настоящем богатство и наемные работники, вне зависимости от соотношения между ними, которое может очень сильно различаться в разных странах, всегда полностью «выкупают» друг друга. Существование некоторого количества безработных и некоторого количества неиспользованного капитала ни в коем случае не опровергает сказанного выше. Такого рода безработица — я надеюсь, что мне не нужно этого объяснять, — не связана с тем, что покупательной способности капитала недостаточно, чтобы поглотить все имеющееся предложение труда: в более бедных странах бывает достаточно и вполтину меньшего капитала, чтобы его хватило на оплату вдвое большего числа работников. Ее причиной всегда являются конкретные проявления трения и временных организационных недостатков. Эти недостатки являются неизбежной чертой столь сложно организованного устройства, каким является система производства крупной страны в условиях разделения труда.

Итак, можно считать установленным, что все предложение труда и все предложение настоящих благ обмениваются друг на друга. Само установление этого факта приводит к известной определенности в отношении длины периода производства и, следовательно, количества продукта, который предприниматель может приобрести посредством купленного труда. Ведь *период производства необходимо должен иметь такую продолжительность, чтобы имеющегося запаса средств к существованию было достаточно — и не более чем достаточно — для того, чтобы выплачивать заработную плату всем имеющимся работникам*. Если выбрать более короткий период производства, то часть капитала не будет использоваться, если выбрать более длинный, то будет использован не весь труд. В обоих случаях это приведет к настоя-

чивому предложению со стороны незанятых экономических элементов, что неизбежно вызовет пересмотр сложившегося положения дел¹.

Но это еще не все. Условиям, о которых мы только что говорили, удовлетворяет не какой-либо один определенный период производства, а самые разнообразные и многочисленные периоды производства. Ведь очевидно, что конкретный капитал позволяет обеспечить данное количество работников средствами к существованию на разное время в зависимости от того, *высока или низка ставка заработной платы*. С первоначальным капиталом 15 000 млн гульденов и 10 млн работников можно обеспечивать работников заработной платой и работой в течение 10 лет при заработной плате 300 гульденов в год, в течение 5 лет — при заработной плате 600 гульденов в год или в течение 6 лет при заработной плате 500 гульденов в год. Какая из этих возможностей будет реализована на практике? Это определяют уже знакомые нам эгоистические интересы, управляющие определением цены на конкурентном рынке.

Предположим, что преобладающая ставка заработной платы составляет 300 гульденов. В этой ситуации капиталист может распорядиться каждым принадлежащими ему 10 000 гульденов следующим образом: либо нанять 66,6 работника в рамках процесса длиной в год, либо нанять 33,3 работника для двухлетнего процесса, либо 22,2 работника — для трехлетнего². Разумеется, он выберет то, что ему наиболее

¹ Предположим, к примеру, что фонд средств к существованию достаточно велик, чтобы за счет него можно было выплачивать заработную плату в течение 4 лет. Нам известно, что если система производства разделена на стадии правильно, то для этого требуется первоначальный капитал в количестве, достаточном для того, чтобы выплачивать заработную плату в течение 2 лет. Если предположить, что в стране 1 млн работников, то из этого следует, что длительность среднего периода производства должна составить *четыре* года, потому что при *трехлетнем* периоде на выплату заработной платы 1 млн рабочих будет использован лишь капитал в сумме $1\frac{1}{2}$ млн заработных плат, а оставшиеся полмиллиона будут лежать без движения. В то же время при *пятилетнем* периоде производства первоначального фонда размером 2 млн годовых заработных плат будет достаточно лишь для содержания в течение 5 лет 800 000 работников, а остальные 200 000 при этом останутся на улице, что, разумеется, столь же неправильно.

² Я исхожу из того, что система производства разделена на стадии разумно, так что ни одна частичка капитала не остается без работы, а первоначального фонда достаточно для того, чтобы обеспечить, как нам уже известно, приблизительно половину средств к существованию, необходимых для данного периода производства. Впрочем, я согласен с тем, что истинность сформулированных в тексте выводов не зависит от конкретного вопроса о величине фонда средств к существованию и того, составляет ли он ровно половину, несколько больше половины или весь объем средств к существованию, которые должны потребить рабочие во время периода производства. Если конкретные соотношения окажутся иными, то цифры в наших таблицах (приведенные исключительно в иллюстративных целях) нужно будет изменить, но *законы*, лежащие в основе этих соотношений, не изменятся. При иных цифрах производства и капитала *конкретный результат расчета ставки процента* изменится, но мы всегда получим одни и те же *законы*, которые *определяют эту ставку*. Более подробное разъяснение мы дадим ниже.

выгодно. Из табл. 1 становится ясно, что именно он выберет. Таблица построена на основе уже использовавшейся нами шкалы производительности, в ней для каждого периода производства указано, сколько работников можно нанять на 10 00 гульденов и сколько можно получить за год от вложения этих 10 000.

Таблица 1¹

Ставка заработной платы — 300 гульденов

Производственный период, лет	Продукт одного работника за год, гульденов	Прибыль от одного работника за год, гульденов	Количество нанятых работников	Совокупная годовая прибыль на 10 000 гульденов
1	350	50	66,66	3333,3
2	450	150	33,33	5000,0
3	530	230	22,22	<u>5111,1</u>
4	580	280	16,66	4666,6
5	620	320	13,33	4266,6
6	650	350	11,11	3888,5
7	670	370	9,52	3522,4
8	685	385	8,33	3208,2
9	695	395	7,40	2925,0
10	700	400	6,66	2666,6

Из таблицы видно, что, если исходить из сочетания всех факторов, наиболее рентабельным для предпринимателя будет *трехлетний* период производства. Он приносит ему прекрасный процент — 51,1%, в то время как все остальные периоды, и более длинные, и более короткие, характеризуются более низкой нормой прибыли. В таких обстоятельствах все предприниматели, естественно, будут стремиться вы-

¹ Строго говоря, цифры, обозначающие прибыль от относительно продолжительных периодов производства, должны быть ниже. Ведь прибыль созревает одновременно, к тому же — исключительно в конце периода производства; поэтому она уменьшается на величину промежуточного процента. Например, в рамках десятилетнего периода производства капитал 10 000 гульденов дает в конце периода прибыль 26 666 гульденов, что хуже, чем ежегодная прибыль 2666,6 гульдена, поскольку во втором случае промежуточные выплаты приносили бы еще и сложный процент (процент на процент). Я решил, что если отказаться от точных математических расчетов с учетом сложных процентов, то ошибки будут невелики, а изложение только выиграет; ведь если подсчитывать процент абсолютно точно, то пример будет понять труднее, чем то правило, которое он призван иллюстрировать. Поступив таким образом, я не допустил никаких принципиальных ошибок. То, что я не учитываю процент на процент, всего-навсего меняет цифры, которые все равно выбраны произвольно и нужны исключительно для иллюстрации. Если бы я произвольным образом выбрал последовательность цифр, члены которой увеличиваются более резко, а потом произвел точные расчеты, то получились бы те же самые цифры, что в примере.

брать именно этот, наиболее выгодный им период производства. Но к чему это приведет? Так как при трехлетнем периоде каждым 10 000 гульденов капитала соответствуют 22,2 работника, то для того, чтобы использовать весь имеющийся в стране капитал, нужно будет нанять $33 \frac{1}{3}$ млн работников, при том что их всего 10 млн. Их можно нанять, потратив 4,5 млн гульденов, а остальные 10,5 млн при этом останутся неиспользованными. Разумеется, их владельцев это не устроит; они вступят в конкуренцию, привлекая работников более высокими ставками заработной платы, и неизбежным результатом этого станет повышение заработной платы. Таким образом, при данном сочетании различных факторов длительное сохранение ставки заработной платы на уровне 300 гульденов *невозможно*.

Теперь произведем те же расчеты, исходя из ставки заработной платы 600 гульденов, т.е. в два раза выше.

Таблица 2

Ставка заработной платы — 600 гульденов

Производственный период, лет	Продукт одного работника за год, гульденов	Прибыль от одного работника за год, гульденов	Количество нанятых работников	Совокупная годовая прибыль на 10 000 гульденов
1	350	250	33,33	Убыток
2	450	150	16,66	Убыток
3	530	70	11,11	Убыток
4	580	20	8,33	Убыток
5	620	20	6,66	133,33
6	650	50	5,55	277,77
7	670	70	4,76	333,33
8	685	85	4,16	354,16
9	695	95	3,70	351,50
10	700	100	3,33	333,33

Из табл. 2 видно, что при ставке заработной платы 600 гульденов любой производственный процесс продолжительностью меньше пяти лет будет убыточным, а наиболее выгодным — период продолжительностью *восемь* лет. Он приносит процент по достаточно скромной ставке 3,54%, которая, тем не менее, является наиболее выгодным вариантом. Однако и тут оказывается, что итоговая ставка заработной платы 600 гульденов так же невозможна, как и ставка 300 гульденов. При дан-

ной шкале производительности ставка заработной платы 600 гульденов делает восьмилетний период производства возможным с экономической точки зрения, но это означает, что на капитал 10 000 гульденов можно будет нанять лишь 4,16 работника. Таким образом, на весь капитал, т.е. на 15 000 млн гульденов, можно нанять только 6,25 млн работников, а оставшиеся 3,25 млн останутся без средств к существованию. Разумеется, это невозможно, потому что безработные вступят в конкуренцию, предлагая свои услуги по более низкой ставке, что приведет к снижению планки в 600 гульденов.

Где же в таком случае будет находиться точка равновесия? Когда прекратится движение маятника между двумя крайними положениями: чересчур дешевым и чересчур дорогим предложением труда (когда ставка заработной платы слишком низка, возникает неиспользованный капитал, а когда она слишком высока, появляются безработные)? Ясно, что это произойдет тогда, когда наиболее благоприятный период производства совпадет со взаимным поглощением фонда заработной платы и предложения труда. Как видно из табл. 3, это случится при ставке заработной платы 500 гульденов.

При ставке заработной платы 500 гульденов наиболее прибыльным оказывается *шестилетний* период производства. Он обеспечивает ставку процента 10% на вложенный капитал, в то время как для пятилетнего процесса производства процентная ставка составляет 9,6%, а для семилетнего — 9,7%. Кроме того, на каждые 10 000 гульденов можно нанять $6\frac{2}{3}$ работника. Таким образом, на все национальное богатство — 15 000 млн гульденов можно нанять 10 млн работников. Итак, та счастливая точка, в которой процесс определения цены находит покой, достигнута, так как у тех, кто в состоянии разрушить это равновесие, предлагая более высокую цену или сбивая ее, больше нет стимулов для этого, потому что их удовлетворяет положение вещей. А у тех, у кого есть стимул, больше нет возможности изменить что-либо, так как они уже исключены из конкуренции экономическими факторами. Неиспользованного капитала, который мог бы искать себе применение, повышая цену на труд, больше нет; нет и нетрудоустроенных работников, у которых были бы основания сбивать цену, чтобы найти место.

Наконец, предприниматели, организовавшие производство так, чтобы оно привело к вышеописанному благоприятному положению дел, извлекают выгоду из того, что такая ситуация является для них наиболее прибыльной из всех возможных; поэтому и у них нет никаких оснований для того, чтобы желать что-либо изменить. В то же время предприниматели, желающие использовать более длинные или более короткие периоды производства, которые привели бы к дефициту либо

труда, либо капитала, лишены возможности заниматься конкурентной деятельностью, мешающей остальным, потому что те методы производства, которые они хотели бы применить, либо убыточны, либо приносят недостаточную прибыль.

Таблица 3

Ставка заработной платы — 500 гульденов

Производственный период, лет	Продукт одного работника за год, гульденов	Прибыль от одного работника за год, гульденов	Количество нанятых работников	Совокупная годовая прибыль на 10 000 гульденов
1	350	150	40	Убыток
2	450	50	20	Убыток
3	530	30	13,33	400
4	580	80	10	800
5	620	120	8	960
6	650	150	6,66	<u>1000</u>
7	670	170	5,71	970,7
8	685	185	5	925
9	695	195	4,44	866,66
10	700	200	4	800

Таким образом, в ходе определения цены должно установиться и установится¹ состояние равновесия: на уровне, при котором ставка заработной платы достигает 500 гульденов, и с ажио 10% на настоящие блага. «Должно», потому что, пока эта точка не достигнута, продолжают действовать определенные силы, которые толкают рынок в этом направлении. Предположим, что ставка заработной платы чуть-чуть выше: 510 гульденов. В этом случае шестилетний процесс производства по-прежнему будет самым выгодным, однако имеющегося капитала в 15 000 млн гульденов будет достаточно лишь для того, чтобы удовлетворить 9 800 000 работников, а оставшиеся 200 000 составят предложение труда, которое будет давить на рынок, снижая тем самым рыночную цену на труд. Давление будет продолжаться до тех пор, пока их не

¹ Без учета специфических факторов, способных этому помешать, которые мы в данном случае не рассматриваем, наша непосредственная задача состоит в том, чтобы вывести *основной закон ставки процента*, подобно тому, как до этого я вывел «основной закон определения цены».

возьмут на работу, что может произойти только тогда, когда ставка заработной платы достигнет 500 гульденов. И наоборот, если бы ставка заработной платы была чуть-чуть ниже, скажем, 490 гульденов, то для найма всех 10 млн работников было бы достаточно 14 700 млн гульденов капитала, и остаток капитала стремился бы найти себе применение, предлагая за труд более высокую цену. В итоге ставка заработной платы начала бы расти и росла бы до тех пор, пока не достигла бы той точки, где все приходит в равновесие.

Ажио 10% на настоящие блага является экономически неизбежным следствием данного сочетания факторов. Почему именно 10%? Исходя из того, что уже было сказано, можно сделать отрицательное утверждение: никакая иная ставка процента не обеспечивала бы необходимого равновесия между спросом и предложением. Теперь попробуем выяснить, нет ли у нашей последовательности цифр каких-либо особенностей, которые *положительно* указывали бы на ставку процента 10% и таким образом, давали бы нам возможность сформулировать положительное правило для ставки процента.

При имеющемся предложении труда переход на более короткие методы производства означал бы, что капитал используется не полностью. Стремясь к состоянию равновесия, этот капитал был бы вынужден отвернуться от более коротких методов ради все более и более продолжительных — и так до тех пор, пока он не нашел бы себе полного применения. Именно это и случилось в момент перехода на шестилетний период производства. При этом нужно было принять меры для того, чтобы помешать переходу на еще более длительные методы, для которых капитала, напротив, *не хватает*. В этой ситуации производители, занятые шестилетним процессом производства, являются последними, «предельными покупателями»¹; в качестве их конкурентов в борьбе за средства к существованию выступают те, кто выбирает семилетний период; среди «исключенных», тех, кому не удалось совершить сделку, именно они обладают наибольшей способностью к обмену. При этих условиях должны действовать хорошо знакомые нам принципы, согласно которым результат процесса определения будет располагаться между субъективными оценками этих двух групп. Какова ситуация с этими оценками?

Чтобы ответить на этот вопрос, нам требуется просто определить, *какая полезность для обеих этих групп зависит от их возможности располагаться данным количеством средств к существованию*. Сна-

¹ Виссэль (*Wicksell. Über Wert, Kapital und Rente. Jena, 1893. S. 111*) выступает против этого обозначения. Я считаю, что разъяснения на с. 354 и сл. являются достаточным ответом на его возражения.

чала отметим, что от наличия или отсутствия *полугодовой суммы* заработной платы, или 250 гульденов, всегда зависит продление периода производства для одного работника на целый год¹. Соответственно, для производителя, занятого производством в рамках шестилетнего процесса, от каждых 250 гульденов зависит возможность (или ее отсутствие — в случае если у него нет этих 250 гульденов) нанять или сохранить одного работника в рамках шестилетнего, а не пятилетнего (следующего за ним более короткого) периода производства. Наша таблица напоминает нам о том, что для пятилетнего процесса годовой продукт составляет только 620 гульденов на одного работника, а для шестилетнего — уже 650. Соответственно для предельного покупателя от каждых 250 гульденов зависит добавочный продукт в 30 гульденов. В то же время потенциальный производитель, который захочет купить на рынке достаточное количество средств производства, чтобы увеличить период производства до семи лет, сможет получить всего лишь 20 гульденов (670 минус 650) добавочного продукта. Для него от каждых 250 гульденов зависит добавочный продукт лишь в 20 гульденов, и поэтому он исключается из конкуренции, как только в процессе определения цены возникает ажю больше, чем 20 к 250, т.е. 8%².

Итак, необходимое предварительное условие для достижения равновесия состоит в том, что продление периода производства имеет пределом шесть лет; следовательно, ажю, которое возникнет в результате процесса определения цены, должно располагаться между оценкой последнего покупателя, в данном случае выраженной соотношением 30 к 250, т.е. 12%, в качестве *верхней границы*, и оценкой

¹ При условии того, что производство целиком разделено на стадии. Здесь я представляю математическое доказательство довольно парадоксального утверждения. Пусть на работу требуется нанять 30 работников в рамках *пятилетнего* процесса производства, разделенного на годовые стадии. Для этого необходимо проавансировать заработную плату работникам, занятым на первой стадии, в течение всех пяти лет, т.е. 30 выплат годовой заработной платы; работникам, занятым на второй стадии, требуется аванс только на 4 года, т.е. 24 выплаты годовой заработной платы, работникам третьей стадии требуется 18 выплат, занятым в ходе четвертого года — 12 выплат, а пятого — 6, или в совокупности 90 выплат годовой заработной платы. Однако, если мы хотим нанять то же число (30) работников в рамках *шестилетнего* процесса производства, то на первой стадии (где теперь заняты только пять работников) потребуется аванс на 6 лет для каждого, т.е. 30 годовых выплат заработной платы; на второй стадии — 25, на третьей — 20, а для остальных — соответственно 15, 10 и 5, или в совокупности 105 выплат годовой заработной платы. Таким образом, продление периода производства на один год для 30 работников требует увеличения фонда заработной платы всего на 15 годовых заработных плат, что служит доказательством выдвинутого в тексте утверждения.

² Я продолжаю считать это совершенно правильным, несмотря на замечания Вискелля (*Wicksell. Über Wert, Kapital und Rente. Jena, 1893. S. 108ff.*). Любое подробное рассмотрение этих замечаний в данный момент увело бы нас слишком далеко от нашей цели, особенно в свете того, что его финальные выводы практически совпадают с моими.

первого исключенного покупателя, или 8%, в качестве *нижней границы*. Именно по этой причине наши предыдущие эмпирические поиски методом проб и ошибок ставки заработной платы и ставки процента, при которых рынок достигает равновесия, *необходимо должны были* привести нас примерно к 10%. Чтобы удовлетворять требованиям стороны покупателя, эти поиски должны были для начала привести нас (как минимум) в зону между 8% и 12%. Далее внутри этой зоны под воздействием стороны продавца должен был установиться более конкретный процент — 10, поскольку только в этой точке на рынке достигается истинное равновесие: между полной занятостью, с одной стороны, и достаточным для нее фондом средств к существованию — с другой. Кроме того, в соответствии с правилом «определяющими всегда являются более узкие границы», исключительно при этой ставке процента процесс определения цены попадает в максимально узкую зону, настолько узкую, что она представляет собой точную ставку процента¹. В то же время мы очень скоро узнаем, что если произвольный выбор цифр в нашем абстрактном примере оставляет существенное пространство для дополнительного воздействия последнего из названных факторов, то на практике это воздействие исчезающе мало.

Давайте изложим наши предварительные результаты в обобщенном виде.

При данных условиях ставка процента ограничена и определяется производительностью последнего экономически оправданного продления периода и производительностью следующего за ним более длинного периода, который уже не является экономически оправданным; при этом единица капитала, благодаря которой это продление становится возможным, всегда приносит меньший процент, чем для первого периода, и больший, чем для второго². Кроме того, в пределах этих границ может существовать еще одно ограничение, связанное с дополнительными требованиями со стороны продавцов к рыночному равновесию, а именно к соотношению величины фонда средств к существованию и количества работников.

¹ См. выше, с. 341. Аналогичным образом в таблице на с. 338—339 имеются примеры оценок, которые устанавливают пределы для потенциальных покупателей, входящих в предельные пары, между 210 и 220, в то время как некоторые условия, связанные с деятельностью потенциальных продавцов, приводят в итоге к сужению этой зоны до пределов между 210 и 215.

² Из этой формулы совершенно ясно, почему законы, которые я вывел, не зависят и в принципе не могут зависеть от конкретного численного соотношения величины фонда заработной платы и длительности периода производства (см. выше, с. 531, прим. 1). Предположим, к примеру, что для того, чтобы продлить период производства на один год, требуется не половина заработной платы за год, а *вся* годовая заработная плата. Это просто значило ►

Однако на практике ограничение, о котором говорится в последней фразе, встречается редко. В нашем абстрактном примере для воздействия этого фактора имелось чрезвычайно большое пространство в силу резкого снижения добавочного продукта с 30 до 20 гульденов, иными словами, на половину последней из двух величин. На практике такие резкие скачки практически не встречаются. Производительность последнего допустимого продления, как правило, очень близка к производительности первого недопустимого. Обозначающие их цифры настолько жестко и в таких узких пределах ограничивают зону, внутри которой определяется процент, что в практическом отношении возможность наложения на эту зону еще более узких границ в результате дополнительных конкурирующих требований со стороны продавцов становится несущественной¹. Мы вправе считать первые две границы настолько близкими, что одну из них можно не учитывать, нисколько не жертвуя при этом точностью². Соответственно закон ставки процента имеет следующую формулировку: ставка процента определяется *добавочным продуктом последнего экономически оправданного продления процесса производства*. Таким образом, мы буквально воспроизвели знаменитый закон Тюнена о том, что ставка процента зависит от «последней частички вложенного капитала»³.

Однако это еще не все. Нам остается сделать то, что мы уже делали, когда формулировали общий закон цены на блага⁴. Мы должны попытаться выявить *конкретные причины*, от которых зависит уро-

Продолжение сноски со стр. 537.

бы, что капитал, которого достаточно для выплаты заработной платы в течение всего года, должен приносить процент, приблизительно равный величине добавочных доходов от продления периода производства. Как бы ни менялись цифры, это типическое соотношение сохраняется: величина процента на единицу капитала, необходимого для того или иного конкретного продления периода производства, будет располагаться в пределах значений добавочного продукта для последнего экономически оправданного и первого экономически неоправданного продления.

¹ Хотя и по другой причине, данная ситуация похожа на ту, которая связана с определением цены. Там тоже цена предназначенных для продажи продуктов массового спроса практически не зависит от оценок «предельных» продавцов и ее верхний и нижний предел устанавливают «предельные покупатели» (см. выше с. 354 и сл., а также с. 368 и сл.).

² См. выше с. 354 и сл. и с. 368 и сл.

³ Ср.: *Tünnen. Der isolierte Staat*. 2. Aufl. II. Teil. I. Abt. S. 100; репринт Jena, 1921. 2. Aufl. II. Teil. I. Abt. S. 498. Это пример чрезвычайного хитроумия Тюнена. Он не знал о законе предельной полезности, не располагал общей теорией цены, построенной на основании этого закона, у него даже не было четкого представления о происхождении процента, однако он смог предложить почти что верное решение частной проблемы ставки процента, которое находится в полном согласии с теми общими теориями, о которых он, возможно, смутно догадывался.

⁴ См. выше, с. 359 и сл.

вень производительности, достигающийся при последнем продлении. В частности, нам нужно попробовать извлечь из этих конкретных причин объяснение колебаний ставки процента, которые мы наблюдаем эмпирически. Нам известно, что эта ставка иногда поднимается, а иногда падает; однако нам также известно, что на протяжении всей истории экономического развития общества преобладала тенденция к снижению процентной ставки. Изучение этого вопроса даст нам также возможность проверить нашу абстрактную теорию на практике. В нашем примере мы исходили из конкретного сочетания фактических условий. Если мы увидим, что при определенных конкретных условиях требования внутренней логики нашей теории неизбежно приводят к тем же повышениям и падениям процентной ставки, которые происходят в реальной жизни при тех же условиях, то будем вправе считать это серьезным свидетельством того, что наша теория, хоть она и сформулирована на абстрактном материале, взята не из воздуха, а на самом деле отражает то, что имеет место в реальности. Кстати, я хотел бы добавить, что в этом вопросе мое расхождение с предшествующими теориями гораздо меньше, чем в тех, которые мы рассматривали выше. Некоторые взаимосвязи между процентной ставкой, с одной стороны, и определенными фактами — с другой, чрезвычайно ясно и однозначно проявляются в практической жизни. Они настолько очевидны, что на них обращали внимание приверженцы всех теорий процента, в том числе ошибочных; таким образом, все теории, несмотря на различие своих отправных пунктов, учитывают эти взаимосвязи¹. Однако я надеюсь, что в результате моих последующих рассуждений многие факты, хорошо известные из практики, станут более определенными и получат более четкое объяснение.

¹ Известный и банальный пример — то, что ставка процента при увеличении предложения капитала обычно падает. В этом отношении я во многом согласен с Вальрасом, который, подобно Тюнену, смог чрезвычайно тонко проанализировать многочисленные частности, несмотря на то что, с моей точки зрения, он пользовался ошибочной и неприемлемой по сути теорией процента. В еще большей степени я согласен с Ирвингом Фишером, что совершенно естественно, поскольку между нашими теориями имеется значительное сродство: в наших объяснениях процента мы опираемся на одни и те же конечные данные, хотя и рассматриваем их в разной логической последовательности (см. экскурс XII (наст. изд., с. 801—866). Вероятно, именно по этой причине те любопытные индуктивные доказательства, которые предлагает Фишер в своем обзоре тщательно отобранных фактов, представляются мне менее убедительными, чем ему (*Rate of Interest*, pp. 289—316). Я глубоко убежден, что многие из предлагаемых им доказательств носят настолько общий характер, могут являться подтверждением одновременно нескольких конкурирующих теорий процента и ни одно из них не может быть использовано для подтверждения или опровержения того конкретного логического отличия, которое отделяет объяснение ►

Чтобы выявить конкретные детерминанты ставки процента и проанализировать то, как они действуют, я намерен воспользоваться уже знакомым нам методом и последовательно менять разные компоненты нашего схематического примера, наблюдая за тем, какое влияние каждое из таких изменений оказывает на ставку процента. Сначала рассмотрим то, как воздействует на ставку процента *величина фонда средств к существованию*.

Предположим, что величина фонда средств к существованию составляет не 15 000 млн, а 24 000 млн гульденов. В этом случае наши расчеты дают следующий результат. Рынок будет достигать равновесия уже при *восьмилетнем* периоде производства и ставке заработной платы 600 гульденов (и соответствующей ей *ставке процента 3,54%*). Подробности можно увидеть в табл. 2, которая основана как раз на ставке заработной платы в 600 гульденов. Из нее видно, что при данных условиях производства и ставке заработной платы 600 гульденов предпринимателям выгоднее всего восьмилетний период производства; что при этом каждые 10 000 гульденов капитала позволяют нанять 4,16 работника, а значит, на 24 000 млн гульденов можно нанять практически все 10 млн работников; наконец, этот максимально выгодный по сравнению со всеми остальными (при данных условиях) способ производства приносит предпринимателям процент на капитал по ставке 3,54%. По сравнению с табл. 1 мы имеем дело с существенным уменьшением ставки процента. И причину легко объяснить. При увеличении фонда средств к существованию возникает возможность и необходимость существенно продлить период производства, чтобы полностью использовать этот фонд. Добавочный доход от последнего экономически обоснованного продления (с семи до восьми лет) равен лишь 15 гульденам; добавочный доход от первого неоправданного с экономической точки зрения продления (с восьми до девяти лет) — всего 10 гульденов. Кроме того, ввиду повышения ставки заработной платы с 500 до 600 гульденов в год продление процесса производства на один год теперь требует капитала не 250, а 300 гульденов для того, чтобы нанять одного работника; поэтому верхняя граница ставки процента устанавливается на уровне 15 для 300 гульденов, или 5%, а нижняя — на уровне 10 для 300 гульденов,

Продолжение сноски со стр. 539.

Фишера от моего собственного. Похожее мнение о «доказательстве» Фишера недавно высказал Шумпетер (*Schumpeter im Zeitschrift für Volkswirtschaft*. XX. Bd. (1911) S. 246).

т.е. $3\frac{1}{3}\%$. И действительно, эмпирически обнаруженное нами ажио в 3,54% располагается в пределах этих границ¹.

Теперь, наоборот, представим себе, что фонд средств к существованию составляет лишь 10 000 млн гульденов. В этом случае, как видно из табл. IV, равновесие достигается при ставке заработной платы 420 гульденов в год и ажио 19,048%. Это сопровождается некоторыми интересными обстоятельствами, которые заслуживают внимания, потому что в реальности они встречаются довольно часто, хотя и не в таком кристально чистом виде, как в нашем абстрактном примере.

Дело в том, что при ставке заработной платы 420 гульденов два разных периода производства — четырех- и пятилетний — оказываются *одинаково* прибыльными, поскольку оба приносят доход в размере 19,048% от вложенного в них капитала. В результате ни один из них не исключает другого, и оба могут применяться; а на самом деле не только могут, но и должны применяться, чтобы установилось равновесие. Ведь в рамках четырехлетнего периода при ставке заработной платы 420 гульденов найдет применение не весь капитал, а только 8 400 млн². А если предположить, что, наоборот, используется исключительно пятилетний период производства, то имеющегося капитала 10 000 млн хватит лишь для того, чтобы нанять 9 524 000 работников³. И в том и в другом случае неиспользующийся элемент станет мешать равновесию уже известным нам способом, предлагая рынку более высокую или более низкую цену. Равновесия можно достичь только при одновременном использовании двух одинаково прибыльных методов производства, или, конкретнее, если 7 619 000 работников будут участвовать в пятилетнем процессе при затраченном на них капитале 8000 млн гульденов, а 2 381 000 работников, капитальные расходы на которых составят 2000 млн гульденов, будут заняты в четырехлетнем процессе.

¹ В данном случае оно значительно ближе к нижнему пределу в силу относительного изобилия капитала, которого *почти* хватает для перехода на девятилетний период производства.

² Как указано в таблице, каждые 10 000 гульденов дают возможность нанять 11 905 работников в рамках четырехлетнего процесса производства. Чтобы подсчитать капитал, который требуется для того, чтобы нанять все 10 млн работников, достаточно решить уравнение, выражающее соответствующую пропорцию:

$$10\,000 : x = 11\,905 : 10\,000\,000.$$

Мы получаем:

$$x = 100\,000\,000\,000 : 11\,905 = 8\,400 \text{ млн.}$$

³ В рамках пятилетнего процесса производства 10 000 гульденов достаточно, чтобы нанять 9524 работника; следовательно, всего имеющегося капитала, т.е. 10 000 млн гульденов, достаточно лишь для того, чтобы нанять 9 524 000 из 10 000 000 имеющихся работников.

Таблица 4

Ставка заработной платы — 420 гульденов

Производственный период, лет	Продукт одного работника за год, гульденов	Прибыль от одного работника за год, гульденов	Количество нанятых работников	Совокупная годовая прибыль на 10 000 гульденов
1	350	70	47,62	Убыток
2	450	30	23,81	714,3
3	530	110	15,87	1745,7
4	580	160	11,905	1904,8
5	620	200	9,524	1904,8
6	650	230	7,93	1823,9
7	670	250	6,8	1700
8	685	265	5,95	1576,75
9	695	275	5,29	1454,75
10	700	280	4,76	1332,8

Вследствие той же самой особенности область, расположенная в пределах оценок «предельных покупателей», в данном случае ограничена гораздо сильнее, чем в предыдущих примерах. Последнее экономически оправданное продление периода производства — это продление с 4 до 5 лет, приносящее добавочный продукт 40 гульденов на каждые 210 гульденов, т.е. на половину годовой заработной платы. Однако в данном случае первое *исключенное* продление периода производства — это тоже продление с 4 до 5 лет, поскольку, как мы только что показали, имеющийся капитал позволяет использовать пятилетний период только *части* производителей. В итоге получается, что добавочный доход от первого исключенного продления — т.е. от того, которое является нижним пределом для ставки процента — тоже равен 40 гульденам. Таким образом, верхний и нижний пределы совпадают, а ставка процента с абсолютной точностью устанавливается на уровне $40 \text{ от } 310 \text{ гульденов} = 19,048\%^1$, что и отмечено в нашей таблице².

В данном случае ажио оказывается гораздо выше, чем в предшествующих. Почему? Наша теория снова предлагает чрезвычайно простое

¹ $40 : 210 = 0,19048$ (прибыль на 1 гульден).

² Я хочу подчеркнуть, что в данном случае мы приходим к цифре 19,048 в результате совсем иных рассуждений и совсем *иного способа расчетов*, чем использованные для составления нашей таблицы, когда мы определяли эмпирически ставки заработной платы и процента, при которых в данных (гипотетических) условиях устанавливается равновесие между спросом и предложением. Теперь же мы использовали *дедуктивные* рассуждения, применив к конкретной ситуации закон предельных пар. В итоге мы пришли к тому, что ставка про- ►

объяснение. Дело в том, что сокращение фонда средств к существованию приводит к использованию в среднем более коротких периодов производства, и, следовательно, «последнее продление производства» относится к той области, где любое продление производства все еще означает весьма существенное увеличение добавочного дохода.

Продолжение сноски со стр. 542.

цента должна располагаться между добавочным доходом последнего возможного продления периода производства и первого уже невозможного его продления. При этом мы получили тот же самый результат: 19,048. В одном случае мы пришли к нему, непосредственно умножив число нанятых работников на прибыль, которая приходится на одного работника ($119,05 \times 160$ и $9,524 \times 200$), а в другом мы разделили последний добавочный доход, который зависит от продления периода производства, на половину годовой заработной платы ($40 : 210$). То, что результаты совпадают, правомерно рассматривать как подтверждение того, что наши дедуктивные рассуждения — это правильное истолкование эмпирически установленных фактов. С моей точки зрения, в связи с этим уместно будет указать на ошибку Джевонса в этом вопросе. Он справедливо признает, что ставку процента определяет последний добавочный доход, однако относительно лежащего в основе этой закономерности принципа он ошибается, поскольку соотносит добавочный доход не с той величиной. Он выводит ставку процента не из соотношения между последним добавочным доходом и *размером средств к существованию, обеспечивающих последнее продление процесса производства*, а из соотношения между добавочным доходом и *ценностью всего продукта, который можно было бы произвести без последнего продления процесса производства*. Он пишет: «Процент на капитал — это ставка увеличения продукта, деленная на весь продукт» (*Jevons. Theory of Political Economy. 2nd ed. London, 1879. P. 267*). Последствия этой ошибки лучше всего видны на конкретном примере. Для простоты я выбрал пример, который мы рассматривали в разделе, посвященном одиночным обменам (с. 543 и сл.). Представим себе вовлеченного в процесс производства предпринимателя, чьи личные средства позволяют ему использовать восьмилетний период производства, приносящий годовой доход 685 гульденов. Ссуда в 300 гульденов, позволяющая ему обеспечить себе средства к существованию на девятый год, даст ему возможность перейти на девятилетний период, приносящий годовой доход 695 гульденов, т.е. добавочный доход 10 гульденов. Согласно Джевонсу, это должно привести к возникновению ставки процента $10 : 685$, или 1,46%. Совершенно очевидно, что нет никаких причин, чтобы предлагать именно за 685 гульденов годовой процент ровно 10 гульденов и не более. Ведь для того, чтобы продлить процесс производства и произвести на 10 гульденов добавочного продукта, требуется не 685 гульденов, а 300. Следовательно, для ссудополучателя экономически оправданный предел составляет те самые 10 гульденов. (В ситуации, описанной в прим. 5, эта сумма может увеличиться до 20 гульденов в год). На самом деле, та ставка процента, которая экономически допустима в данном конкретном случае, выражается не соотношением $10 : 685$, т.е. 1,46%, как следует из формулы Джевонса, а соотношением $100 : 300$, или $3\frac{1}{3}\%$. (Или соответственно $10 : 150$, т.е. $6\frac{2}{3}\%$.) Я согласен, что тенденция к выравниванию обязательно будет сказываться на парах величин, с которыми оперирует Джевонс, — до такой степени, что они будут близки к тем, которые используются в моей формуле, и, если исходить из того, что это выравнивание уже произошло, правомерно будет утверждать, что с практической точки зрения формула Джевонса не является абсолютно неверной: она всего лишь имеет дело не с первичной и определяющей причиной формирования ставки процента, а с вторичным сопутствующим ей феноменом. Однако, несмотря на критику со стороны Викселя (*Wicksell. Über Wert, Kapital und Rente. Jena, 1893. S. 116ff.*), я не могу согласиться с тем, что наши разногласия с Джевонсом в этом вопросе являются чистым недоразумением.

Метод, с помощью которого мы только что проследили влияние на общую ситуацию величины *фонда средств к существованию*, можно использовать и для того, чтобы проанализировать, как меняется ситуация в зависимости *от количества работников*. Для этого вряд ли нужна подробная таблица. Ведь совершенно очевидно — для этого не требуются долгие размышления, — что изменение количества работников необходимо оказывает на ставку процента влияние в *противоположном направлении*. Рассмотрим два варианта: *уменьшение* фонда средств к существованию с 15 000 млн до 10 000 млн гульденов при неизменной численности работников и *увеличение* количества работников с 10 млн до 15 млн при неизменном фонде средств к существованию. И в том и в другом случае средств к существованию явно хватает лишь для того, чтобы использовать имеющийся труд частично в рамках четырехлетнего процесса, а частично — в рамках пятилетнего; при этом имеющий решающее значение «последний» добавочный доход составляет 40 на 210 гульденов, что означает ставку процента 19,048%. Не менее очевидно, что когда оба фактора одновременно меняются в одном и том же направлении (например, увеличиваются), они взаимно ослабляют друг друга, и итоговое изменение процентной ставки будет происходить в том направлении, в котором действует фактор, претерпевший более сильное изменение. Кроме того, понятно, что если оба фактора меняются в одном направлении и в одинаковой пропорции, то ставка процента вообще не изменится. Предположим, что численность работников и размер фонда средств к существованию увеличиваются в два раза. Очевидно, что вдвое увеличившийся фонд средств к существованию сможет обеспечить содержание увеличившегося вдвое числа работников в течение того же самого периода производства, а определяющий ставку процента «последний» добавочный доход и сама ставка процента останутся на прежнем уровне. В то же время, если фонд средств к существованию увеличится вдвое, а численность работников — в полтора раза, то это приведет к тому, что можно будет использовать более продолжительный период производства; соответственно определяющий ставку процента «последний» добавочный доход будет занимать более низкую позицию на шкале убывающих добавочных доходов, а это значит, что ставка процента тоже упадет.

Аналогичным образом можно проанализировать воздействие на ситуацию третьего фактора, т.е. *производительности*, при неизменном фонде средств к существованию и неизменной численности работников. Я полагаю, что и для этого нам не потребуется таблица. Не нужно точных математических доказательств, чтобы понять, что если при неизменности всех остальных факторов шкала производительности представляет собой последовательность непрерывно увеличивающих-

ся цифр, то фактор, определяющий ставку процента, иначе говоря, добавочный продукт последнего экономически обоснованного продления производственного периода, тоже должен расти, и наоборот. Предположим, к примеру, что соотношение между фондом средств к существованию и численностью работников позволяет использовать средний период производства продолжительностью пять лет. В этом случае в ситуации, когда продление производственного периода с 4 до 5 лет приносит добавочный доход 60 гульденов, ставка процента будет выше по сравнению с ситуацией, когда добавочный доход равен лишь 40 гульденам, в которой, в свою очередь, процентная ставка будет выше, чем тогда, когда добавочный доход равен 10 гульденам.

Итак, в пределах области наших разысканий мы выявили три фактора, от которых зависит ставка процента. Это *размер фонда средств к существованию, численность работников, которым требуются средства к существованию, и конкретная шкала зависимости производительности от увеличения продолжительности периода производства.*

Воздействие этих факторов на ставку процента можно обобщить следующим образом. *Ставка процента в экономике тем выше, чем меньше фонд средств к существованию, чем больше количество работников, обеспечиваемых за счет этого фонда, и чем больше растет производительность по мере постоянного увеличения продолжительности производственного периода. Напротив, ставка процента тем ниже, чем больше фонд средств к существованию, чем меньше число работников и чем быстрее падает добавочный продукт по мере увеличения продолжительности производственного периода.*

Так *должна* формироваться и колебаться ставка процента, если наша теория верна. А как она колеблется на самом деле? Именно так, как требует наша формула, подтверждая тем самым наши утверждения на практике. *Во-первых*, общепризнанным фактом, постоянно подтверждаемым практикой, является то, что ставка процента обычно снижается при увеличении фонда средств к существованию или, как его еще называют — приблизительно, но в принципе верно, — «национального капитала». *Во-вторых*, общепризнанно и считается очевидным также и то, что значение имеет не *абсолютная величина* капитала, а его отношение к численности населения. Иными словами, рост численности населения, не сопровождающийся увеличением капитала, обычно приводит к повышению ставки процента. В-третьих, хорошо известно на опыте, что ставка процента обычно растет при появлении новых, более выгодных методов производства, рынков, деловых возможностей и т.п., т.е. всего, что приводит к оживлению шкалы убывающих добавочных доходов. Известно также, что ставка процента

обычно падает в случае исчезновения существовавших ранее производственных и сбытовых каналов, приводящего к снижению производительности. Итак, все те факторы, которым мы приписали решающее воздействие на ставку процента по итогам наших аналитических рассуждений, обладают этим воздействием на самом деле и осуществляют его на практике.

Теперь наступила пора наполнить нашу схему жизнью, элемент за элементом.

3. Хорошо развитый рынок капитала

До сих пор мы исходили из того, что во всех отраслях заработная плата и годовой продукт каждого из работников одинаковы. Разумеется, в реальности это не так. Однако это обстоятельство не оказывает никакого влияния на соотношения, законы которых мы сформулировали. Полученные нами результаты должны быть близки к тому, что существует в реальности, хотя в нашем гипотетическом примере мы меняли лишь число работников и исходили из того, что все они одинаково не-квалифицированны, получают заработную плату по обычным ставкам и демонстрируют одинаковую производительность. Действительно, в разных отраслях разница между *абсолютной величиной* заработной платы работников, с одной стороны, и результатами их труда, с другой, может быть очень большой. Однако *соотношение* этих двух величин, которое представляет собой принципиальный фактор для определения ставки процента, во всех отраслях будет одинаковым в силу действия закона выравнивания прибыли. Например, в одной отрасли годовая ставка заработной платы неквалифицированного работника может составлять 500 гульденов, а его годовой продукт может стоить 650 гульденов, в то время как в другой отрасли, где используется в основном квалифицированный труд, работники могут производить в два раза больше, т.е. на 1300 гульденов в год. Однако и заработная плата такого работника будет в два раза выше: 1000 гульденов в год. Ведь в противном случае предприниматели, занятые в этой отрасли, получали бы аномально высокий доход, что вызвало бы обострение конкуренции, которая, в свою очередь, привела бы либо к повышению заработной платы работников (вследствие роста потребности в них), либо к снижению цены продукта (вследствие увеличения производства). Однако при повышении заработной платы квалифицированного работника выше 1000 гульденов предприниматель получил бы слишком маленький добавочный доход; это неизбежно привело бы к сокращению производства в данной отрасли, что вызвало бы либо снижение заработной платы работников, часть кото-

рых была бы уже лишней, либо повышение цены продукта, предложение которого уже не было бы столь обширным. Эти факторы продолжали бы действовать до тех пор, пока в этой отрасли, как и во всех остальных, не восстановилось бы соотношение заработной платы и продукта $500 : 650$ или $1000 : 1300$. Когда это соотношение достигнуто, все условия, значимые для установления ставки процента, точно соответствуют тому, что представлено в нашей абстрактной схеме, за единственным уже упомянутым исключением. Наличие лучше оплачиваемых квалифицированных работников оказывает то же воздействие, что и *наличие большего количества получающих среднюю заработную плату неквалифицированных работников*. С точки зрения рынка средств к существованию нет никакой разницы между ситуацией, в которой *два* работника производят на 650 гульденов каждый и получают средств к существованию на 500 гульденов каждый, и ситуацией, в которой *один* работник производит на 1300 гульденов и получает за это средства к существованию на 1000 гульденов.

До сих пор мы также исходили из того, что во всех отраслях увеличение годового продукта, которым сопровождается продление периода производства, происходит *одинаковыми темпами*. В реальности это тоже не так. В силу разных технических условий в каждой отрасли существует собственная градация производительности, и различия между отраслями в этом отношении бывают чрезвычайно велики. Например, вполне могут существовать три отрасли — назовем их *A*, *B* и *C*, — которые в рамках периода производства продолжительностью в 1 год приносят один и тот же продукт, но удлинение этого периода до 4 лет дает совершенно разные результаты и в том, что касается продукта, и в том, что касается добавочного продукта. См. ниже.

Естественно, это имеет некоторые практические следствия. Производители стремятся к максимальному производственному результату

Продолжительность, лет	Отрасль А		Отрасль В		Отрасль С	
	Продукт	Добавочный продукт	Продукт	Добавочный продукт	Продукт	Добавочный продукт
1	500	—	500	—	500	—
2	510	10	520	20	600	100
3	513	5	530	10	650	50
4	518	3	535	5	675	25
5	520	2	538	3	690	15

с точки зрения добавочного продукта. Поэтому сначала они вложат тот капитал, которым располагают, туда, где достигается максимальное производство продукта. Если после этого у них еще останется капитал, или если у них появится дополнительный капитал, то они опять вложат его в наиболее выгодное (т.е. следующее по выгодности) производство. Так будет продолжаться в соответствии с принципом, по которому менее выгодное вложение капитала возможно только после того, как все более выгодные возможности его вложения исчерпаны.

Если бы, как мы предполагали выше, темпы роста добавочного продукта по мере продления процесса производства были одинаковы для всех отраслей, то все отрасли получали бы от периодов производства одинаковой длительности одинаковый добавочный продукт, и соответственно во всех отраслях был бы одинаковый период производства. По мере увеличения капитала все отрасли единым фронтом продвигались бы от периода производства сроком один год к двухлетнему, потом — к трехлетнему и т.д. Но на практике, как мы уже говорили, мы получаем одинаковый добавочный продукт от периодов производства *разной* продолжительности: в силу разницы технических условий, имеющихсся в разных отраслях. Поскольку тот, кто вкладывает капитал, стремится к *изогипсе добавочных продуктов**, он обязательно отклоняется от имеющей иные очертания изогипсы *продлений периода производства*. В разных отраслях необходимо используются периоды производства *разной* длины, и те отрасли, в которых производство добавочного продукта падает более быстрыми темпами, используют более короткие периоды.

Примером этого служит наша таблица. Сначала все три отрасли используют одинаковый период — один год, и при этом год труда работника производит 500 гульденов. Если фонд средств к существованию увеличивается достаточно, чтобы обеспечить выход за пределы периода продолжительностью в один год хотя бы частично, то первой перейдет на двухлетний период отрасль С, что означает добавочный доход 100 гульденов на половину годовой заработной платы¹. Затем производственный период в отрасли С будет продлен до трех лет (с добавочным доходом в 50 гульденов) и до четырех лет (с добавочным доходом в 25 гульденов), при том что в остальных отраслях никаких перемен не произойдет. В них будет продолжаться не слишком капиталистическое производство в рамках периода продолжительностью в один год. Только после дальнейшего увеличения фонда средств к существованию

* Изогипсы, или горизонтали, — линии на планах, соединяющие точки местности, лежащие на одной высоте. — *Прим. перев.*

¹ См. выше, с. 533 и сл.

отрасль *В* перейдет на двухлетний период производства с добавочным доходом 20 гульденов. Однако в отрасли *А* по-прежнему будет сохраняться первоначальный период производства, потому что в ней первое продление приносит всего 10 гульденов добавочного дохода; так будет продолжаться до тех пор, пока не будут использованы все производственные возможности, лежащие ниже изогипсы 10 гульденов. Это произойдет лишь тогда, когда период производства в отрасли *С* будет продлен до 5 лет, а в отрасли *В* — до 3 лет. Соответственно одновременно неизбежно будут сосуществовать три разных периода производства в трех разных отраслях — двух-, трех- и пятилетний. Мы уже знакомы с этим результатом на практике, поскольку он проявляется в том, что, как хорошо известно, различные типы продуктов производятся с разной степенью капиталистичности. Например, производство пищи обычно является менее капиталистическим, чем производство изделий из металла, одежды и вообще промышленных изделий¹.

Какое воздействие на сформулированный нами закон ставки процента оказывает неоднородность условий в реальном мире? *Она никак не мешает ему. Ведь все значимые соотношения, на которых основан этот закон, остаются прежними.* Имеющийся капитал по-прежнему используется для продления периода производства до тех пор, пока весь не найдет себе применения. По-прежнему какой-то определенный уровень продления с конкретным добавочным доходом будет последним из тех, которые экономически оправданны, а следующий за ним, приносящий несколько меньший добавочный доход, — первым из тех, которые уже экономически не оправданны. Наконец, добавочный доход от этих «предельных использований» по-прежнему будет обозначать границы, т.е. пределы, ставки процента. Единственная (и несущественная) разница будет состоять в том, что изогипса добавочных доходов и, следовательно, линия последних допустимых продлений периода производства будет не прямой, а волно- или зигзагообразной, так как будет проходить через различные отрасли в зависимости от того, каким образом — в результате более длинного или более короткого периода производства — достигается один и тот же добавочный доход. Благодаря этому изменению действие нашего закона становится еще более мощным и определенным. Поскольку вследствие разнообразия реальной жизни шкала производительности на практике является куда более детализированной, чем в нашей абстрактной схеме, то, как правило, два предела в реальности гораздо ближе друг к другу

¹ В связи с этим см. мои замечания на с. 479—480 в совокупности с изложенным здесь.

и пространство, где определяется цена, гораздо уже, чем в нашем условном примере¹.

Продолжим. До сих пор мы исходили из того, что спрос на настоящие блага предъявляют исключительно *наемные работники* — либо напрямую, либо через посредство предпринимателей. На практике и это не так. С наемными работниками конкурируют еще несколько участников рынка.

Первая такая группа — это те, кто стремится получить *потребительский кредит*. Их спрос проградуирован в зависимости от степени насущности, с которой они нуждаются в настоящих благах². На каком-то уровне они будут нуждаться в этих благах настолько, что будут готовы согласиться на ажио 100%; на другом уровне предел ажио может составить 80%, а на последующих уровнях — 60, 50, 40, 10 и так далее вплоть до 2% и ниже. Спрос этих конкурентов сочетается со спросом, предъявляемым наемными работниками, таким образом, что каждый из описанных выше уровней спроса удовлетворяется параллельно с удовлетворением потребностей того уровня производительного использования средств к существованию, добавочный доход от которого совпадает с ним в процентном отношении. Например, если вложение капитала достигло изогипсы добавочных доходов 40 на 210 гульденов, то будут удовлетворены также потреб-

¹ См. выше, с. 534 и сл. Все то, что я сказал насчет продления процесса производства в узком смысле и добавочных доходов от него, относится, как я уже отмечал в прим. 1 на с. 524, и к технической эффективности производства потребительских благ длительного пользования. В первом случае речь шла об изъятии с рынка части средств к существованию для поддержания существования используемого в настоящем наемного труда, занятого в производстве продуктов, которые будут готовы через относительно длительное время. Во втором случае речь идет об изъятии части средств к существованию для поддержания существования используемого в настоящем наемного труда, занятого продлением срока службы потребительских благ (т.е. длительности их услуг) в достаточно отдаленные периоды в будущем. На мой взгляд, легко увидеть, что два этих случая аналогичны в отношении цены настоящих благ, а также в том, что касается особенностей спроса на них. В первом случае такой особенностью является степень технической производительности, которая достигается посредством увеличения продолжительности околных методов производства; во втором — увеличение длительности (или количества) услуг, которые способны оказать благо. Наконец, и в этом случае должны существовать «изогипсы добавочных результатов», так как рост добавочных результатов должен соответствовать фонду средств к существованию. Из этого естественным образом следует, что прогресс в обеих областях происходит параллельно и *по одной и той же изогипсе*, вне зависимости от того, идет ли речь о вложении в продление периода производства в узком смысле или о вложении в блага длительного пользования. Например, если вложения в продление периода производства прекращаются при добавочных доходах, соответствующих годовому ажио 5%, то это относится и к потребительским благам длительного пользования, авансирование производства которых тоже прекращается тогда, когда последние дополнительные расходы на производство таких благ соответствуют приросту их услуг ровно 5% в год, и наоборот.

² См. выше, с. 517 и сл.

ности всех тех конкурентов, которые способны предложить максимальное ажио 19,048% или выше; если производственные вложения находятся на уровне изогипсы добавочного дохода 25 на 250 гульденов, то будут удовлетворены потребности всех тех конкурентов, кто согласен предложить за потребительский кредит по крайней мере 10%, и т.п.

Было бы совершенно неверно делать отсюда вывод, что ставка процента по потребительским ссудам непосредственно определяется ставкой процента для производства. Ставка по потребительским ссудам точно так же влияет на ставку для производства, как и наоборот. Обе ветви спроса полностью скоординированы между собой. Тот факт, что имеется некоторая группа потенциальных получателей ссуд, которые «уводят» с рынка часть имеющихся средств к существованию, приводит к сокращению средств к существованию, доступных для вложения в производство. Тем самым он вынуждает производство остановиться на более ранней, или более высокой, изогипсе добавочных доходов, что приводит к более высокой ставке процента в сфере производства. И наоборот, наличие спроса на средства к существованию в целях производства означает, что значительная часть этих средств поглощается производственным спросом, а это, в свою очередь, приводит к тому, что удовлетворение потребности в потребительском кредите прекращается раньше, чем было бы в отсутствие такого спроса. В Новое время производственная ветвь спроса настолько преобладает, что может сложиться впечатление, будто ставка процента зависит исключительно от нее. Однако время от времени, когда крупные государственные заимствования на потребительские цели — например, на ведение войны — приводят к тому, что ставка процента подскакивает до небес, это обманчивое впечатление разрушается. Но даже тогда, когда спрос на потребительский кредит бесконечно мал, он все равно в какой-то степени оказывает влияние на ставку процента, и всегда разумно исходить из представления о том, что если бы его не было, то ставка процента была бы чуть-чуть ниже, чем в реальности.

Еще одна группа участников рынка — это *землевладельцы*. Если они обрабатывают свою землю сами и готовы ограничить свои требования к средствам к существованию плодами своего собственного труда (т.е. сберегать то, что приносит им земельная рента), то они никак не обременяют фонд средств к существованию данной экономики. Однако, если они отчасти или полностью живут за счет получаемой земельной ренты, то и *их* средства к существованию тоже авансируются из фонда средств к существованию данного сообщества. Это происходит в течение периода времени, чья длительность за-

висит от длительности периода производства, в который вложены услуги их земли. Например, представим себе богатого и праздного владельца хлопковой плантации, живущего на свою земельную ренту. Для завершения всего процесса производства — от выращивания хлопка, через стадии изготовления пряжи, ткани и т.п. до того момента, когда конечный продукт, полученный из его хлопка, будет готов к потреблению, — может потребоваться 5 лет. В этом случае из общего фонда средств к существованию должны быть авансированы на пятилетний период средства не только на содержание владельца плантации, но и на содержание занятых у него на плантации сельскохозяйственных рабочих. Действительно, в этом случае действует закон комплементарных благ, и аванс возмещается за счет той части продукта, которая относится на участие земли в процессе производства. Однако в промежутке владлец земли живет за счет средств из фонда средств к существованию.

Какое влияние это оказывает на ставку процента? Абсолютно такое же, как в случае потребительского кредита. Дополнительная конкуренция со стороны землевладельцев отвлекает на себя часть рыночного предложения средств к существованию, сокращая размер капитала, который можно вложить в производство. В силу этого производство прекращается на более высокой изогипсе добавочных доходов, и ставка процента остается более высокой, чем было бы в отсутствие данного фактора. В то же время и сама ставка процента влияет на притязания землевладельцев на средства к существованию. Это влияние распространяется не на *норму годового дохода* («ренту»), так как рента зависит от факторов, связанных с экономической ценностью разных способов использования земли, которые мы в данном случае не обсуждаем, а на *количество годовых рент*, которое будет выплачено авансом. Это означает, что при высокой ставке процента производственные периоды большой продолжительности неприбыльны¹. В этих обстоятельствах земля тоже будет использоваться в рамках относительно непродолжительных периодов производства; соответственно, владельца земли нужно будет содержать за счет авансированных средств в течение недолгого времени. Однако при низкой ставке процента существует не только очень высокая степень удовлетворения спроса на производственный и потребительский кредит, но и очень высокая степень удовлетворения спроса землевладельцев на авансирование из фонда средств к существованию, потому что такая ситуация позволяет использовать землю для гораздо более продолжительных процессов производства,

¹ Это можно подсчитать, пользуясь таблицами, иллюстрирующими наши примеры. См. также замечания на эту тему на с. 523 и сл.

а это означает, что авансируется гораздо большее количество годовых «рент»¹.

Наконец, *сами капиталисты* тоже являются участниками рынка. В той степени, в какой они живут за счет собственных доходов, их содержание тоже должно оплачиваться из фонда средств к существованию, а в силу того, что это уменьшает имеющийся в распоряжении фонд, спрос на средства к существованию со стороны капиталистов способствует повышению ставки процента. Однако есть одно существенное различие между спросом на средства к существованию со стороны капиталистов, с одной стороны, и наемных работников, конкурирующих заемщиков и землевладельцев — с другой. Спрос со стороны капиталистов представляет собой лишь *следствие* наличия ажио на настоящие блага, спрос со стороны всех остальных групп является *причиной* существования этого ажио. Если бы притязания на средства к существованию со стороны наемных работников, конкурирующих заемщиков и землевладельцев не превышали имеющегося в наличии фонда этих средств, то ажио на настоящие блага не существовало бы. Еще одним следствием из этого является то, что сами по себе капиталисты не смогли бы принудить сообщество удовлетворить их притязания на средства к существованию. Если бы процент был упразднен, они были бы вынуждены работать, чтобы содержать себя. Только потому, что ажио уже существует за счет других ветвей спроса, капиталисты

¹ Виксэль (*Wicksell. Über Wert, Kapital und Rente. Jena, 1893. S. 124, Note 2*) возражает против моего утверждения, что потребительский кредит и земельная рента оказывают аналогичное воздействие на рынок средств к существованию. Он пишет, что я «забываю об огромном фактическом различии, которое состоит в том, что получатели потребительского кредита выплачивают процент за авансированный им капитал, а землевладельцы нет». Это замечание не кажется мне существенным. Когда мы обсуждаем вопрос о *возникновении* процента вследствие недостаточности фонда средств к существованию, разумеется, неправомерно рассматривать способность приносить процент как данность. Вопрос, сходный с этим, я уже обсуждал в прим. 1 на с. 470, и в тексте настоящей главы, но вопрос о *ставке* процента — а возражение Виксэля касается именно его — требует дальнейших разъяснений. Если я не ошибаюсь, различие, о котором пишет Виксэль, может возникнуть только одним способом, а именно если мы предположим, что приток процента со стороны получателей потребительского кредита каким-то образом снижает нагрузку на рынок средств к существованию, а в случае получения землевладельцем «авансированных средств» такого снижения бремени не происходит. Однако я не в силах обнаружить этот источник снижения нагрузки на рынок, поскольку те, кто выплачивает долг по потребительским ссудам, должны где-то взять процент, который они выплачивают, и его источником может быть либо какого-то рода добавочный доход от производства, либо медленное уменьшение основного запаса богатства. В первом случае процент оказывает нагрузку на процесс производства; во втором сокращение основного запаса богатства означает дальнейшее уменьшение *предложения* средств к существованию, что, в свою очередь, оказывает на ситуацию на рынке определяющее воздействие в отношении ставки процента. Действительно, это воздействие оказывается «с противоположного угла», но при этом в том же направлении. Не исключено, однако, что я не до конца понял несколько путаные рассуждения Виксэля.

могут получать часть продукта в качестве дохода, причем авансом¹. Кроме того, их притязания на средства к существованию также оказывают влияние на процентную ставку. Это можно сравнить с действием индукционных токов. Чтобы индукционный ток возник, должно существовать магнитное поле, но, после того как он возник, уже он оказывает воздействие на магнитное поле, усиливая его. То же самое происходит на рынке со спросом со стороны первых трех перечисленных нами групп. Только после того, как этот спрос создает ажио, могут возникнуть притязания капиталистов на средства к существованию. Однако, как только ажио действительно возникает, оно сразу же направляет часть фонда средств к существованию в доход капиталистов, уменьшая тем самым оставшийся фонд, а это приводит к тому, что спрос в других областях перестает удовлетворяться на более высоком уровне предельной полезности, что в конечном счете вызывает повышение ажио.

Соберем разрозненные черты нашей картины в единое целое.

Каждый народ обладает накопленным запасом богатства, или фондом средств к существованию, большего или меньшего размера. Его непосредственно потребляют плохие хозяева, расходующие свое основное богатство², и получатели потребительского кредита; для землевладельцев, капиталистов и наемных работников он является источником авансированных средств на период производства, принятый в данном сообществе³. Чем больше фонд средств к существованию, тем больше сообщество может удлинить свой период производства и тем более полно оно может удовлетворить потребность в потребительском кредите. Производительность последнего оправданного с экономической точки зрения продления производственного периода сообщества и параллельная оценка со стороны последнего из тех, кому удалось

¹ Как может быть, что Ландри прочитал это предложение и тем не менее написал: «Бём-Баверк стремится убедить нас в том, что капиталист, прежде чем начать потреблять, должен дожидаться, чтобы его капиталы принесли процент» (*Landry. L'intérêt du capital. Paris, 1904. P. 265*)? В связи с этим я хочу еще раз обратить внимание читателя на то, что во фразе, к которой относится данное примечание, я употребляю слово «авансом».

² См. выше, с. 466.

³ Есть и некоторые другие члены сообщества, чье содержание, безусловно, должно обеспечиваться из фонда средств к существованию. Я имею в виду, например, женщин, детей, работников сферы услуг, художников, чиновников и прислугу. Я не упоминаю о них в основном тексте, потому что их не нужно учитывать отдельно, так как они оказывают на общий фонд средств к существованию не прямое, а опосредованное воздействие, поскольку их содержание обеспечивается за счет долей уже перечисленных экономических классов. Например, скрипачу-виртуозу достается часть средств к существованию, приходящихся на долю посетителей консерватории, а богатый землевладелец оплачивает содержание прислуги из своей земельной ренты.

получить кредит, определяют размер ажио на настоящие блага. Итак, на основании нашего исследования мы имеем право сделать вывод, что перечисленные ниже факторы представляют собой наиболее важные конкретные обстоятельства, или наиболее существенные «детерминанты», оказывающие влияние на ставку процента.

Наиболее важное значение имеют три фактора, которые мы уже выявили как определяющие, когда занимались анализом условий рынка труда на абстрактном примере, а именно:

1) *величина фонда средств к существованию;*

2) *количество производителей, которые должны быть обеспечены за счет этого фонда;*

3) *шкала добавочных доходов*, проградуированная в зависимости от длительности периода производства с учетом добавочных услуг, связанных с увеличением продолжительности производства потребительских благ.

К этим трем факторам следует добавить следующие:

4) *масштаб и интенсивность стремления к потребительским ссудам;*

5) *наличие и норма земельной ренты*. Чем выше рента, тем больше число людей, которые могут жить за счет своей земельной ренты, не работая, и тем выше их уровень жизни. Разумеется, это создает дополнительную нагрузку на фонд средств к существованию, поскольку эти люди используют часть фонда в виде авансов, так что меньше остается на другие цели и сохраняется высокая ставка процента. Следовательно, существование земельной ренты способствует повышению ставки процента¹;

6) *существование многочисленного класса капиталистов, живущих на ренту*, — по тем же самым причинам, что и наличие землевладельцев;

¹ Я хочу избежать весьма вероятного в связи с этим непонимания. Я действительно считаю, что существование земельной ренты в *качестве формы дохода* обычно приводит к повышению ставки процента, поскольку земельная рента представляет собой усвоение части совокупного продукта неработающими землевладельцами. Однако я не считаю, что причины, порождающие земельную ренту и вызывающие ее повышение, одновременно вызывают повышение ставки процента. Наоборот. Согласно закону убывающей отдачи в отсутствие новых технических открытий и улучшений дальнейшие вложения капитала и труда в сельское хозяйство приводят к *снижению* добавочных доходов, так что действие этого закона одновременно вызывает увеличение земельной ренты и снижение ставки процента. (См. также пункт 3 в основном тексте). Значение этого лучше всего выражается утверждением, что в случае уничтожения частной собственности на землю или введения конфискационного налога на земельную ренту процент был бы ниже, чем в отсутствие этих факторов. *Причины*, по которым возникает земельная рента, сами по себе вызывали бы снижение ставки процента, но земельная рента как распределительный институт отчасти компенсирует воздействие этих причин посредством своего влияния на распределение.

7) наконец, большое значение имеет *экономический менталитет* [нем. *Sinn*] *населения*. Оно оказывает и прямое и косвенное воздействие. Косвенное воздействие связано с тем, что склонность к бережливости в общенациональном масштабе создает большой запас богатства, прямое — с тем, что скромный образ жизни означает меньший спрос на средства к существованию, который, в свою очередь, приводит к тому, что данный фонд средств к существованию способен обеспечить выживание населения в течение более длительного периода, и соответственно инвестирование капитала может достигать более низкой изогипсы добавочного дохода. Если народ бережлив, то ни землевладельцы, ни капиталисты не будут потреблять свою ренту целиком; они будут либо работать в качестве предпринимателей и жить исключительно плодами своего труда, либо, по крайней мере, будут откладывать часть своего рентного дохода. Сэкономленная часть представляет собой, так сказать, ту часть фонда средств к существованию, которая получена, но не израсходована и соответственно может быть использована каким-то иным способом, в частности для продления производственного периода¹. То же самое относится к сбережениям работников или тех, кто получает свой доход «опосредованно»².

Если мы продолжим рассуждать в этом направлении, то сможем заполнить одну лакуну, которая до сих пор оставалась в наших представлениях. До этого момента мы рассматривали фонд средств к существованию и притязания на средства к существованию как нечто завершенное и достигшее полного развития; нас интересовало исключительно сопротивление этого фонда спросу на средства к существованию, с которым он сталкивался на открытом рынке. Теперь нам следует обратить внимание и на другую, молчаливую, но непрерывную

¹ Вероятно, Ландри не заметил и этих моих замечаний, раз написал: «Землевладельцы... будут использовать часть своей ренты капиталистическими методами, *а не потребят всю ее целиком, как представляется Бём-Баверку*» (Landry. L'intérêt du capital. Paris, 1904. P. 266, note 1).

² Может вызвать удивление, что в моем списке отсутствует часто упоминаемый фактор «страховки» или «риска», который играет такую большую роль на практике, особенно для формирования *ставки процента по ссудам*. Но этот фактор не имеет отношения к нашей теме. Действительно, на первый взгляд увеличение под воздействием этого фактора суммы, которая выплачивается капиталисту, выглядит как часть «процента на капитал», но на самом деле это не настоящий процент, т.е. не чистый доход, возникающий вследствие владения капиталом, а компенсация частичного уменьшения самой суммы капитала, которое неизбежно происходит в значительном числе случаев. Наконец, по тому, как я анализирую феномен ставки процента, ясно, что в мои намерения не входит составление исчерпывающего списка всех влияющих на него факторов, включая второстепенные. Напротив, я сознательно ограничился перечислением *наиболее существенных* из тех определяющих факторов, *которые типичны в условиях полной свободы действия рыночных интересов*. Я специально исключил из рассмотрения такие мотивы, как великодушие, враждебное отношение к иностранцам, тщеславие и т.п. (Ср. выше, с. 265, а также с. 329 и сл.) См. также ниже.

битву, которая идет между богатством и стремлением к удовольствиям внутри каждого отдельно взятого хозяйства. Эти наблюдения одновременно являются и продолжением, и завершением тех предшествующих рассуждений о возникновении капитала, которые мы излагали в начале этого тома, но не довели до конца¹.

Каждый человек может распоряжаться большим или меньшим количеством благ, которые представлены частично в форме «основного запаса богатства», полученного им из прошлого, частично — в форме «дохода», который он получает в данный момент. В совокупности они образуют его «богатство»*. Естественное предназначение этого богатства состоит в том, чтобы удовлетворять его потребности. Можно сказать, что богатство человека принадлежит его потребностям. Однако притязания его потребностей вступают в соревнование между собой. С одной стороны, в один и тот же период времени между собой конкурируют потребности разного типа; с другой, существует конкуренция между потребностями, относящимися к разным *периодам времени*: настоящие потребности конкурируют с потребностями будущего. Как должны балансироваться эти притязания?

В здоровом хозяйстве это будет происходить согласно принципу экономии, который требует, чтобы от имеющегося количества благ была получена максимально возможная полезность. И, поскольку даже самый богатый человек не обладает таким количеством благ, которое могло бы удовлетворить *все* его потребности, этот принцип требует разумного отбора потребностей, так чтобы самые важные из них были удовлетворены (в той мере, в какой это позволяют имеющиеся средства), а неважные остались бы неудовлетворенными. Если применить этот принцип к конкуренции между разными классами благ, то мы придем к принципу *гармоничного* удовлетворения потребностей. Иными словами, удовлетворение всех типов потребностей должно обеспечиваться на одном и том же уровне значимости, так чтобы единица блага обеспечивала одинаковый уровень предельной полезности во всей экономике. Ведь если бы обеспечение потребностей в какой-то отдельно взятой сфере прекращалось на более высоком уровне, чтобы создать в других сферах возможность удовлетворения потребностей более низкого уровня, то это означало бы, что мы сознательно отказы-

¹ См. выше, с. 204.

* Слово *vermoegeu*, которое использует Бём-Баверк, обозначает также «способность, возможность». — Прим. перев.

ваемся от большей полезности ради меньшей, что противоречит принципу разумного экономического поведения¹.

Именно по этой причине принцип гармоничного удовлетворения потребностей хорошо подходит для регулирования конкуренции потребностей, относящихся к разным периодам времени. Мы достигнем максимально возможного экономического удовлетворения в нашей жизни в целом, если распределим имеющиеся средства к существованию по различным периодам времени таким образом, чтобы последняя единица благ всегда давала одинаковую предельную полезность. Пока это не так, мы всегда можем увеличить наши выгоды, изъяв несколько единиц благ из тех периодов, где они предоставляют меньшую предельную полезность, и направив их на обеспечение тех периодов, когда они способны принести бóльшую предельную полезность².

Рассуждая рационально, мы не должны полностью потреблять имеющийся в нашем распоряжении в настоящем запас благ. Нам следует прекратить удовлетворение настоящих нужд на том уровне, на каком мы будем способны поддерживать баланс потребностей и их обеспечения в будущие экономические периоды. Все, что сверх этого, следует сохранять для нужд будущего. В свете этого правила всякие посягательства на «основной запас богатства», за редчайшим исключением, будут экономически неоправданными. Ведь если этот запас, а также весь текущий доход потратить в настоящем, то в настоящем образуется относительный избыток обеспечения потребностей и будут удовлетворяться даже относительно незначительные нужды. В то же время последующие годы будут зависеть исключительно от текущего дохода, который к тому же будет меньше, чем в настоящем. Это приведет к тому, что возникнет невозможность удовлетворить даже важные потребности. Однако случаются и такие ситуации, в которых было бы неправильно и неразумно с экономической точки зрения не притраги-

¹ Полной гармонии в удовлетворении потребностей не удастся достичь лишь в тех случаях, когда имеет место неполная делимость потребностей и/или неполная делимость единиц блага. См. выше, с. 276 и особенно: Wieser. Über den Ursprung und die Hauptgesetze des wirtschaftlichen Wertes. Wien, 1884. S. 148f.

² Не следует думать, что это равновесие с точки зрения обеспечения благами достигается тогда, когда имеющаяся в наличии совокупность благ распределяется по различным периодам времени *в равных долях*, так что на каждый период приходится одинаковый объем благ, предназначенных для потребления. Ведь ситуация с потребностями может меняться. Холостяку нужно обеспечить гораздо меньшее число потребностей, чем отцу семейства; сильный и здоровый человек тратит на свое здоровье меньше, чем больной и дряхлый старец. Если человек будет исходить из того, что каждый год в течение своей жизни он будет потреблять один и тот же объем благ — и в молодости, и как отец семейства, и на закате своих дней, — то он обеспечит свои потребности крайне неравномерно. Для гармоничного удовлетворения потребностей нужно исходить из того, что они будут расти, и соответственно предусмотреть увеличение их обеспечения.

ваться к основному запасу богатства. Они возникают тогда, когда настоящий доход необычно низок, или тогда, когда какие-то настоящие потребности необычно велики и при этом в будущем ожидаются более благоприятные условия.

Принцип гармонии в обеспечении настоящих и будущих потребностей действует и при использовании текущего дохода, однако в разных конкретных случаях он выражается в самом разнообразном поведении. Будущее некоторых людей обеспечено за счет гарантированного и постоянного дохода, к тому же они не ожидают, что их потребности существенно вырастут. Такие люди поступят совершенно разумно, если будут полностью использовать весь свой текущий доход. В качестве примера можно привести богатых землевладельцев, у которых нет ни большой семьи, ни желания обеспечить каждому из детей настолько же комфортную жизнь, как у них самих. При этом есть люди, чей доход не гарантирован или будет уменьшаться в будущем, есть и такие, чьи потребности в будущем вырастут при неизменном доходе. Для всех этих людей экономически разумное поведение состоит в том, чтобы откладывать часть своего текущего дохода для удовлетворения потребностей своего менее обеспеченного будущего. Они должны «делать сбережения», и их сбережений должно быть достаточно для того, чтобы их настоящее и будущее были обеспечены одинаково.

Если быть совсем точным, то их сбережения должны быть несколько больше, чтобы уровень обеспечения *плавно повышался*; причина этого связана с существованием феномена процента. Ведь как только появляется процент, мы имеем дело уже не с вопросом о том, что принесет больше пользы: 100 гульденов, потраченных в этом году, 100 гульденов, потраченных в следующем году, или 100 гульденов, потраченных через два года? Из-за процента отложенные сегодня 100 гульденов в будущем году превратятся в 105, через год — в 110 и т.д. Мы должны выбрать, что принесет большую полезность: потребление 100 гульденов в этом году, потребление 105 гульденов в будущем году, 110 — через год и т.п. При этом последовательный отказ от потребления части наших настоящих благ означает увеличение нашей совокупной экономической полезности только тогда, когда мы можем сказать, что извлекаем из 105 гульденов в будущем году, из 110 — через год и т.п. больше полезности и удовольствия, чем из 100 гульденов в этом году. В отсутствие процента предел рациональных сбережений находился бы там, где из каждых 100 гульденов в различные периоды времени извлекалась бы одинаковая полезность. Однако при наличии процента этот предел достигается лишь при таких условиях обеспечения различных периодов, когда 100 гульденов в *этом году* приносят такую же полезность, как 105 гульденов *в будущем году*, 110 — *через год* и т.п.

Но если *увеличенный* расход благ в будущем должен приносить лишь *равную* полезность, то можно предположить, что этот расход позволит удовлетворять все менее и менее существенные потребности — иначе говоря, что обеспечение будущих периодов будет все лучше и лучше¹.

Так обстояли бы дела, если бы требования принципа экономически оправданного поведения исполнялись с математической точностью. Однако для человека нет ничего трудней этой задачи. Чтобы поровну распределить свой запас благ между настоящим и будущим, человеку потребовалась бы точная информация не только о том, какие потребности он будет испытывать в различные периоды будущего, но и о размере обеспечения, на которое он — благодаря своим заработкам — сможет рассчитывать в эти периоды. И о том и о другом он может только гадать. Более того, даже самый главный вопрос: о том, на какое время (т.е. на сколько периодов) ему вообще потребуется обеспечение, — покрыт мраком неизвестности; люди пребывают на этот счет в полном неведении, ибо такова неопределенность человеческой жизни. Следует признать, что эта неопределенность не оказывает никакого влияния на экономическое поведение некоторых людей, а именно на значительное число людей, которые стремятся обеспечить не только собственные потребности, но и — с тем же или почти с тем же усердием — потребности своих наследников. Гораздо большую роль играет уже знакомый нам психологический фактор, а именно склонность человека в большей или меньшей степени недооценивать будущее и будущие потребности.

Под влиянием этих обстоятельств экономические поступки людей отклоняются от «идеального экономического поведения» в двух отношениях.

Во-первых, как правило, люди обеспечивают будущее в меньшей степени, чем это требуется. Им не удается разделить свой запас благ между настоящим и будущим таким образом, чтобы предельная полезность единицы настоящих благ была равна реальной предельной полезности на единицу благ, предназначенных для использования в будущем, с учетом процента. Вместо этого они делают блага так, что предельная полезность единицы настоящих благ уравнивается *уменьшенной за счет эффекта перспективы* предельной полезностью

¹ Это замечание, которое содержалось уже в первом издании книги, получило дальнейшее, и очень интересное развитие у Карвера. К сожалению, он все-таки неверно понимает причинно-следственную связь, лежащую в основе феномена процента. Поэтому центральное место в его теории процента занимает то, что является лишь следствием существования феномена процента, хотя Карвер и рассматривает это как его основную причину. См.: Böhm-Bawerk E. Geschichte und Kritik der Kapitalzinstheorien. 2. Aufl. Innsbruck, 1900. S. 637ff. und 4. Aufl. Jena, 1921. S. 496ff. [Бём-Баверк О. Избранные труды о ценности, проценте и капитале. М.: Эксмо, 2008. С. 765 и сл.]. Очень близка к точке зрения Карвера теория «капиталистической жертвы», которую выдвинул Ландри (Landry. L'intérêt du capital. Paris, 1904. §23ff.).

единицы, предназначенной для будущего. Они откладывают на будущее только тогда, когда совершенно очевидно, что в противном случае некоторые будущие потребности останутся без обеспечения. Их значимость, *даже с учетом пристрастной недооценки*, представляется им настолько же существенной, как и значимость последней текущей потребности, которая еще удовлетворяется; следовательно, *на самом деле* их значимость в той или иной мере превышает значимость этих последних удовлетворяемых потребностей. Поскольку пристрастная недооценка будущего у разных людей различна, различна и степень отклонения от идеального экономического поведения. Люди осторожные и бережливые бывают способны почти полностью преодолеть влияние этого фактора; для других его воздействие обернется недостаточными сбережениями, а у третьих он приведет к полному отсутствию сбережений или даже к легкомысленному проматыванию наследственного состояния.

Во-вторых, экономические рассуждения о потребностях настоящего и будущего не являются строгими экономическими расчетами, а исходят из *приблизительной оценки экономической ситуации в целом*. Точный расчет требует, чтобы каждое решение о том, «потратить» или «сберечь», принималось на основании двух ясных представлений. Одно — это четкое представление обо всех потребностях настоящего периода, об их обеспечении и предельной полезности, другое — столь же подробная воображаемая картина потребностей, их обеспечения и предельной полезности для всех будущих периодов. Это очень трудная и требующая больших усилий задача для воображения; к тому же нет абсолютно никаких гарантий, что полученный результат окажется правильным. Ведь имея дело с будущими периодами, мы вынуждены пользоваться чрезвычайно неопределенными и оценочными данными. В этих условиях легко понять, почему большинство людей не пытается применительно к каждому конкретному случаю и каждому конкретному году каждый раз произвести расчеты притязаний прошлого и будущего, трудоемкие и к тому же вводящие в заблуждение; и такое поведение следует считать похвальным¹ с экономической точки зрения. Вместо этого они оценивают в общих чертах свою экономическую ситуацию один раз и пересматривают оценку только тогда, когда в их экономическом положении происходят серьезные изменения, например, брак, наследство и т.п.

Часто это огрубление экономического расчета принимает специфическую форму. Люди, которым сложно применять главный и основной принцип экономического поведения, формулируют для себя

¹ См. выше, с. 231 и сл.

собственное правило экономического поведения, приспособленное к их экономической ситуации, и следуют ему, пока их экономическая ситуация не претерпевает радикальных изменений. Например, один человек может придерживаться незыблемого правила — не трогать основного состояния; другой, чье имущество обременено долгами, исходит из того, что его главная задача — не оставить долгов детям; третий решил отложить достаточно, чтобы купить каждому из детей крестьянскую усадьбу; четвертый намерен накопить такую сумму, которая приносила бы ему 4000 гульденов ренты, и т.п. Для тех людей, которые следуют этим вспомогательным правилам, они обычно представляют собой приблизительное, но достаточно точное и верное отражение принципа разумного экономического поведения. Нужно признать, что это не всегда так, и иногда люди, руководствуясь такими правилами, совершают тяжкие грехи против основных принципов рационального экономического поведения. Например, с экономической точки зрения совершенно нерационально продолжать придерживаться принципа неприкосновенности основного фонда в случаях, когда нужны средства для образования детей или для того, чтобы заплатить за дорогой курс лечения. Можно привести в качестве примера один часто встречающийся случай нерационального с экономической точки зрения поведения, связанный с тем, что какая-то привычка к экономии, которая в момент своего появления могла быть совершенно разумной, с течением времени окостеневает и продолжает влиять на поведение человека, хотя его экономическое положение изменилось кардинальным образом. Как часто мы сталкиваемся с людьми, обязанными своим богатством режиму жесткой экономии, которые продолжают механически цепляться за привычку к накопительству, до самой могилы не позволяя себе никаких удовольствий и осуждая удовольствия других! Они начали откладывать ради любви к близким, и в конце концов любовь к близким оказалась отложена в дальний ящик ради любви к мамоне.

Из двух отклонений от идеального экономического поведения первое из упомянутых нами, вероятно, является и более важным, и более вредным. Отсутствие точных расчетов препятствует точному соблюдению правил абстрактной экономической теории, но обычно не мешает придерживаться их духа. В то же время фактор психологической недооценки будущего воздействует на людей настолько сильно, что они могут очень существенно отклониться от того, что разумно с экономической точки зрения. Поэтому следует признать, что пристрастная недооценка будущего — это очень мощный в практическом отношении, хоть и неприятный с экономической точки зрения фактор, воздействующий на процент и ставку процента. Ранее мы видели, что он имеет отношение к *происхождению* феномена процента,

так как помогает обеспечить мотивы, на основании которых будущие блага оцениваются ниже настоящих. Теперь мы видим, что это важный косвенный детерминант *ставки* процента. Чем больше его роль в той или иной экономике, тем выше там будет ставка процента. Пристрастная недооценка будущего заставляет людей умалывать притязания будущего по сравнению с притязаниями настоящего и отводить слишком большую часть средств удовлетворения потребностей на удовлетворение текущих нужд и слишком малую — на удовлетворение будущих нужд. Это приводит, с одной стороны, к увеличению текущих притязаний на средства к существованию, а с другой — к чрезмерному расточению запаса средств к существованию или по меньшей мере к тому, что он недостаточно пополняется за счет сбережений. В итоге складывается благоприятная ситуация для существования высокой ставки процента, так как относительно высокий спрос на средства к существованию подтачивает относительно небольшой фонд средств к существованию, способный удовлетворять этот спрос лишь в течение короткого времени¹.

Изложенная мной теория имеет некоторое сходство с известной — возможно, правильнее было бы сказать «печально известной» — «теорией фонда заработной платы» старой английской школы. Обе теории придерживаются мнения о наличии некоего фонда средств к существованию, из которого выплачивается заработная плата по всей стране, фонда, величина которого оказывает большое влияние на

¹ С тех пор как я представил свои изыскания в первом издании «Позитивной теории капитала», в эту область вторглась масса работ по так называемой «теории сбережений». Нисколько не претендуя на полный обзор этой литературы, я хотел бы привлечь внимание к нескольким работам, кроме уже упоминавшихся книг Карвера и Ландри. Во-первых, я хотел бы упомянуть об обсуждении этих вопросов в «Основах экономической науки» А. Маршалла, а также о нескольких обширных трудах Монтемартини: *Montemartini. Il risparmio nella economia pura*. 1896 и *Idem. L'utilità differenziale del risparmio o la rendita del risparmiatore*. 1897. В книге Касселя «Nature and Necessity of Interest» (1903) есть очень интересная глава под названием «Supply of Waiting». Кроме того, в книге Ирвинга Фишера «The Rate of Interest» (1907) изложена чрезвычайно последовательная теория распределения имеющихся благ между настоящими и будущими потребностями. В недавно опубликованной книге *Schumpeter. Das Wesen und der Hauptinhalt der theoretischen Nationalökonomie* (1908) содержится, на мой взгляд, гораздо менее удачная и менее основательная «теория сбережений» — вне зависимости от того, рассматриваем ли мы ее как конструктивное предложение или как критический комментарий. Правда, автор сопровождал свою теорию таким количеством оговорок и обещаний в будущем разработать ее более основательно, что окончательную оценку ее достоинств следует отложить. Наконец, безусловно, мы должны отвести особое место широко известному исследованию Рэя. С точки зрения хронологической последовательности оно должно идти в начале, однако, как хорошо известно, работа Рэя получила признание лишь после его смерти.

Я полагаю, что для целей моей книги вполне достаточно этого краткого обзора, который не претерпел никаких изменений по сравнению с предыдущими изданиями.

соотношение ставки процента и ставок заработной платы. Но на этом их сходство заканчивается. Во всем остальном — и особенно это касается их основных, наиболее существенных черт — эти теории расходятся. Английская теория рассматривает свой фонд заработной платы как постоянную и неизменную величину, тогда как на самом деле это переменная и неопределенная величина, которая в силу этого не может служить твердым основанием для ставки процента. То, что в этой теории называется «размером капитала, предназначенного капиталистами для выплаты заработной платы», не совпадает ни с совокупным капиталом, ни с совокупным «оборотным капиталом», ни с какой-либо иной фиксированной частью капитала. Наоборот, эта величина представляет собой *переменную* часть капитала, которая зависит от нескольких факторов, в том числе от самой ставки заработной платы: она становится больше, когда ставки заработной платы повышаются, и меньше — когда они падают. Итак, английские приверженцы теории фонда заработной платы объясняли ставку заработной платы с помощью величины, которая сама зависит от ставки заработной платы, что, как не преминули отметить критики этой теории уже до меня, представляет собой рассуждение в круге. В моей теории, напротив, «фонд средств к существованию» представляет собой определенную фиксированную величину: запас богатства, накопленного экономическим обществом. Безусловно, та часть благ, которая непосредственно идет на содержание *работников* и которую можно было бы назвать «фондом заработной платы», является лишь частью фонда средств к существованию. Но эта часть не висит в воздухе, как в английской теории: в силу того, что я точно указываю, какие стороны и на каких основаниях имеют право на долю в общем фонде средств к существованию, мой «фонд заработной платы» является — по крайней мере относительно — жестко определенным.

Однако самое важное различие состоит в следующем. Английская теория утверждает, что ставку заработной платы можно получить, просто разделив величину фонда заработной платы на численность имеющихся работников. Это совершенно неверно. Весь фонд заработной платы действительно выплачивается имеющимся работникам в виде заработной платы, однако нам неизвестно, в течение какого времени — одного, двух, трех или большего количества лет — это происходит. Английская теория ошибается, считая, что увеличение фонда средств к существованию при неизменной численности работников приводит к повышению ставки заработной платы, пропорциональному увеличению фонда. Увеличение фонда средств к существованию используется прежде всего и главным образом для *продления периода производства*. Только в силу того, что продление периода производства одновремен-

но приводит к уменьшению добавочного дохода (из-за эффекта убывания добавочных доходов по мере продления периода производства), доля капиталистов снижается, а заработная плата соответственно повышается — но повышается в гораздо меньшей степени, чем величина фонда средств к существованию. Английская теория фонда заработной платы содержит зерно истины, но оно скрыто в шелухе ошибочных утверждений¹.

А теперь мы откажемся от последней абстракции, которую до сих пор использовали в качестве вспомогательной конструкции, чтобы сделать наши рассуждения более понятными. До сих пор мы исходили из того, что все предложение настоящих благ и весь спрос на них *сосредоточены на одном огромном рынке*. На самом деле торговля настоящими и будущими благами происходит на бесчисленном множестве частных рынков. Единый рынок делится на знакомые нам крупные группы: рынок ссуд, рынок труда, рынок земли, рынок капитальных благ. Каждый из этих крупных рынков, в свою очередь, делится на мно-

¹ В этой главе высказаны некоторые эскизные замечания о заработной плате. Я совершенно не претендую на то, что в них заключена исчерпывающая теория заработной платы. Следует отметить отдельно, что мои фрагментарные заметки на эту тему описывают относительно подробно лишь одну сторону феномена заработной платы, а именно взаимосвязь заработной платы и процента. Имеется и другая сторона, по меньшей мере столь же значимая; она связана с законом убывающей отдачи и тем, каким образом в рамках этого закона на ставку заработной платы оказывает воздействие то, что растущему населению становится все сложнее извлекать из земли (из природы) средства к существованию. Я вообще не уделил внимания этой стороне вопроса. Тем не менее внимательный читатель найдет в моей книге камни для основания, на котором можно воздвигнуть принципы теории заработной платы. Хотя они разбросаны по всему тексту, их достаточно для фундамента. Отчасти они содержатся в моей теории комплементарных благ (с. 261 и сл.), отчасти — в моем объяснении закона издержек (особенно с. 381 и сл.) и, наконец, в этой главе. Эти идеи, а также близкие к ним, получили развитие в блестящей работе Тауссига: *Taussig. Wages and Capital, an Examination of the Wages Fund Doctrine. 1896.*

В последнее время стало модно наклеивать на меня (и на Тауссига) ярлык «обновителя и воскресителя почившей теории фонда заработной платы» (см., напр.: *Salz. Beiträge zur Geschichte und Kritik der Lohnfondstheorie. S. 185*). Признаться, я скорее ожидал, что меня причислят к противникам и критикам этой теории, причем из числа самых радикальных. Когда в оборот вводится какое-то название, похожее или тождественное тому, которое давно вышло из употребления, это само по себе почти ничего не значит, особенно тогда, когда этим названием именуется совершенно иной фактор, воздействующий на формирование заработной платы. Я склонен считать, что моя теория в содержательном отношении очень близка той, которую изложил Кларк под названием теории предельной производительности, однако Цвидинек в статье «*Neuere Literatur über die Lohnfrage*» (*Archiv für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik. 1906. September. S. 638*) относит теорию Кларка к совершенно иному типу теорий заработной платы. Несмотря на это моя теория и теория Кларка гораздо ближе друг другу, чем моя теория и старая теория фонда заработной платы. Так или иначе, я хотел бы, чтобы о моей теории судили не по тем названиям и терминам, которые в ней встречаются, а по ее содержанию, и я надеюсь, что мне удалось подробно и полностью изложить содержание моей теории, несмотря на несколько пренебрежительный ярлык «теоретика фонда заработной платы», который наклеили на меня мои критики.

гочисленные частичные рынки, отчасти в зависимости от местонахождения, отчасти в зависимости от того, чем на нем торгуют. Существует один рынок для ипотечных ссуд, другой — для кредитов крупному бизнесу, третий — для кредитов малому бизнесу; для крестьянина и городского жителя имеются разные рынки ссуд; один рынок ссуд предназначен для джентльменов, другой — для бедных ремесленников и фабричных рабочих и т.д. И каждый из этих рынков подразделяется на многочисленные локальные рынки в соответствии с естественным или искусственным делением страны на районы применительно к конкретным сферам экономической деятельности. Рынок труда сегментирован не в меньшей степени, чем рынок ссуд; он делится, во-первых, на группы в зависимости от рода профессиональных занятий, а затем — на локальные рынки по числу регионов. То же самое относится ко всем упомянутым мной основным группам.

К чему приводит такая раздробленность? Если нет *одного рынка* для всех товаров, имеющихсся в настоящий момент, то нет и *единой рыночной цены* на эти товары; есть множество различных рыночных цен, возникающих в результате соотношения спроса и предложения, которое складывается на каждом конкретном частичном рынке. Поэтому внутри одной и той же экономики одновременно может существовать сотня разных ажио на настоящие блага и соответственно сто разных процентных ставок. Однако эти сотни и тысячи частичных рынков не отделены друг от друга наглухо. Они сообщаются друг с другом посредством живого и непрестанного арбитража. Если на одном из рынков временно устанавливается необычно высокое ажио на настоящие блага, то этот прибыльный рынок очень быстро испытает приток нового капитала, который приведет к исчезновению данного рыночного преимущества. Наоборот, если на каком-нибудь из частичных рынков временно сложилось необычно низкое ажио, то этого достаточно, чтобы часть капитала ушла с этого рынка на более прибыльные частичные рынки. И так будет происходить до тех пор, пока невыгодная разница в цене не будет устранена.

Итак, можно с уверенностью утверждать, что на каждом из частичных рынков цена *изначально* определяется соотношением спроса и предложения *на данном частичном рынке*. К этому следует добавить, что условия — а, следовательно, и цена благ — на этом локальном рынке *косвенно* обуславливаются бесконечно более сильным воздействием *совокупности спроса и предложения в данной экономике*. Огромная масса национального предложения под влиянием уже знакомой нам тенденции к выравниванию пропорционально распределяется по всем частичным рынкам. Ее давление приводит к быстрому наполнению недостаточно заполненных частичных рынков, а с тех частичных рынков,

где наблюдается избыток предложения, этот избыток выдавливается на другие, сообщающиеся с ними частичные рынки. Когда не происходит ни притока, ни оттока — иными словами, когда возникает впечатление, что цена на локальном рынке формируется независимо от внешних факторов, — эта цена на самом деле является максимально зависимой от них. Единственная причина, по которой она не уступает внешним воздействиям, состоит в том, что она уже покорилась им. Она находится в состоянии покоя исключительно потому, что точно соответствует тому соотношению, которого давление всего совокупного спроса и предложения требует от экономики в целом.

Таким образом, оказывается, что, когда мы говорили об одном, едином гигантском рынке настоящих благ и о законах, которые управляют единой ценой этого рынка, это не было пустой абстракцией. Степень обеспечения благами частичных рынков зависит от состояния экономики в целом. Локальные влияния могут в течение более или менее долгого времени приводить к созданию запасов, превышающих средний уровень, в одном месте, и к необычному относительно этого уровня снижению запасов — в другом, однако такого рода явления вторичны по сравнению с основным движением и происходят, если можно так выразиться, у него в тылу — подобно тому, как мощный океанский вал влечет за собой мелкие гребни и рябь, следующие за каждым его взлетом и падением.

Если бы движение капитала не встречало препятствий, индивидуальные отклонения от обычной ставки процента были бы незначительны и по степени, и по длительности. В реальности же выравнивающий приток и отток постоянно встречается с бесчисленными мелкими и крупными препонами, действующими подобно плотинам, которые повышают и понижают уровень воды в определенных местах. Поменять способ использования своего капитала — не самая легкая вещь. Даже если производство сахара приносит на один процент больше, чем производство тканей, владелец ткацкой фабрики не может переключиться на сахар мгновенно; и прежде чем достаточное количество людей постепенно переложит свой капитал в сахар и ставка процента вернется к обычному уровню, может пройти изрядное время. На самом деле при особенно благоприятных обстоятельствах вполне возможно *постоянное* существование необычно высокого ажио в отдельно взятой отрасли. Большинство богатых людей не склонны давать неимущим мелкие ссуды без залога, поскольку эти суммы тяжело получить обратно, не прилагая значительных личных усилий, не занимаясь постоянно надзором над ссудополучателями и не прибегая к длительным и мучительным в моральном отношении судебным процессам. Вероятно, по этой причине на рынке такого типа ссуд предложение практически повсе-

местно бывает ниже среднего, и соответственно там складывается необычно высокое ажио, даже безотносительно дополнительного процента, который играет роль естественно возникающей на таком рынке премии за риск. Аналогичным образом на дисконтном рынке постоянно преобладает аномально низкая ставка процента. Это, несомненно, связано с притоком на этот рынок очень крупных сумм капитала, которые ищут возможности для краткосрочных вложений и, естественно, не находят их ни на ипотечном, ни на сельскохозяйственном рынке, ни в сфере производства. В сфере недвижимости ставка процента постоянно находится на относительно низком уровне в силу высокой надежности таких вложений и перспективы будущего роста их ценности. Вероятно, по той же самой причине современные¹ государственные облигации и долговые бумаги приносят более низкий процент, если они обеспечены золотом, а не серебром или бумагой.

В мои намерения не входит прослеживание судьбы процентной ставки на всех боковых тропинках, куда ее могут завести бесчисленные особые обстоятельства и особые условия. Конечно, отклонения от обычной ставки процента — особенно временные, а не постоянные — в совокупности представляют собой очень важный феномен: именно они составляют источник и «душу» большей части «предпринимательской прибыли», которая достается предпринимателям, успешно занимающимся арбитражными сделками с настоящими благами! Однако исследование этой темы представляет собой отдельную задачу; это серьезная и благодарная задача, но она все же менее важна, чем выработка основного фундаментального закона ставки процента. В любом случае это слишком трудоемкое и продолжительное предприятие, чтобы я занялся им прямо сейчас, непосредственно после того, как я завершил свое длительное и потребовавшее больших усилий исследование. Я отметил, каким способом отклонения от нормы связаны с основным законом, и этого, на мой взгляд, достаточно для общего теоретического представления об этом феномене.

Итак, на этом я заканчиваю. Когда-то, завершая свой исторический очерк о теориях процента (том I, с. 743 рус. изд.*), я изложил программу моей положительной теории словами о том, что я хотел бы найти для проблемы процента «разрешение, которое ничего не выдумывало бы и не допускало бы произвольно, а просто и бесхитростно стремилось бы, при помощи явлений образования ценности, вывести явление процента на капитал из простейших естественных и психологических основ нашего хозяйства, совершенно не нуждается в том, чтобы заимс-

¹ Написано в 1888 г.

* *Бём-Баверк О.* Избранные труды о ценности, проценте и капитале. М.: Эксмо, 2008.

твовать силу и действенность у различий, возникающих в ситуации обеспечения благ по другим причинам — настолько, что *сама эта причина* в случае необходимости может создать такое различие». Я буду чрезвычайно рад, если мне удалось выполнить эту программу. Если у меня действительно получилось посредством логического выстраивания элементарной теории ценности дать объяснение процента, то это представляет самую надежную гарантию того, что экономическая наука, в том числе в моем лице, находится на верном пути: и в том, что касается теории капитала, и в том, что касается теории ценности. Моей теории капитала пойдет только на пользу, если она станет восприниматься как естественное и закономерное следствие из той теории ценности, истинность которой уже засвидетельствована на практике, той теории ценности, которая уже получила признание во всех странах с развитой экономической наукой и во всех методологических лагерях; при этом и для теории ценности новым и, возможно, наиболее важным доказательством ее истинности является то, что она смогла с помощью своих собственных средств найти решение проблемы, которое было недоступно для всех предшествовавших ей теоретических систем.



ТОМ III



ЭКСКУРСЫ



ЭКСКУРС I

ДАЛЬНЕЙШИЕ РАЗЪЯСНЕНИЯ И ДОКАЗАТЕЛЬСТВА ПРАВИЛА БОЛЕЕ ВЫСОКОЙ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ОКОЛЬНЫХ ПУТЕЙ КАПИТАЛИСТИЧЕСКОГО ПРОИЗВОДСТВА¹

Правило, сформулированное в заголовке этой статьи и выраженное примерно в тех же словах в первом издании этой книги², успело стать объектом нападков и сомнений. Сомнению подверглись, в частности, приведенные мной факты. Материал, на котором были основаны эти факты, сочли недостаточным; также приводились и некоторые другие данные, существование которых истолковывалось как контраргумент против моих утверждений или как нечто противоречащее им.

Я приветствую эти возражения. Ведь если мой тезис о более высокой производительности окольных путей капиталистического производства верен, то он отражает факт, имеющий фундаментальное значение для экономической науки, который, возможно, столь же значим для классификации и истолкования экономических явлений, как знаменитый «закон убывающей отдачи». Такие важные вещи не должны находиться под сомнением в течение долгого времени. Если по их поводу возможны сомнения — а опыт показывает, что это так, — эти сомнения следует разрешить как можно быстрее. Должен признаться, что возникновение этих сомнений удивило меня. Когда я формулировал свой тезис, мне не казалось, что я открываю что-то новое и необычное; на самом деле я просто хотел облечь хорошо знакомые и ученым, и деловым людям общеизвестные практические знания в несколько иные слова, которые в меньшей степени опирались бы на гипотетические предположения, чем старая формулировка понятия «производительности капитала». Поскольку сомнения тем не менее возникли, я приветствую возможность предпринять еще более глубокий анализ. Он позволит прояснить и подтвердить мой тезис, из которого я сделал столько важных выводов³.

¹ К моему рассмотрению «Капиталистического процесса производства» в главе I книги II «Позитивной теории капитала», с. 148 и сл.

² Я просто изменил несколько слов, добиваясь еще более отточенной и исчерпывающей формулировки; сама теория несколько не изменилась.

³ Я уже предпринимал попытки в этом направлении, в частности в первом и третьем разделах второй статьи из серии, включающей три статьи на тему «Некоторые спорные вопросы теории капитала» («Einige strittige Fragen der Kapitalstheorie»), опубликованные в 1899 г. в *Zeitschrift für Volkswirtschaft, Sozialpolitik und Verwaltung* и в виде книги в 1900 г. В данные разъяснения включены некоторые мои высказывания того времени; одни ►

Мои критики требовали от меня доказательств этого тезиса. Однако вопросу, каким образом я могу его доказать, должен предшествовать другой вопрос — о том, что именно я хочу доказать. Более точное разъяснение содержания и значения моего тезиса не только подготовит почву для обсуждения вопроса о его доказательствах, но и даст мне желанную возможность представить ряд так называемых контраргументов моих критиков, которые на самом деле направлены не против истинного содержания моего тезиса, а против того, что они ошибочно сочли его содержанием. У меня возникло впечатление, что все, что можно было понять неправильно в моем утверждении, было понято неправильно. Я предоставляю читателю самому судить, в какой степени я несую за это ответственность.

А. ОБЪЯСНЕНИЯ

Мой тезис состоит в том, что разумный¹ выбор или разумное продление окольного способа производства в общем случае приводит к увеличению производительности², т.е. к производству благ в большем количестве и лучшего качества, при том что расход производственных факторов не меняется³. Из практических соображений я должен предварить более детальное объяснение положительного содержания этого правила несколькими отрицательными утверждениями.

Во-первых, мой тезис не утверждает, что *всякое* продление любого производственного процесса обязательно и неизбежно приводит к увеличению его производительности или что более длительный процесс всегда более производителен, даже если выбран наугад или на неразумных основаниях. Напротив, согласно моему тезису, такой эффект возникает именно в случаях «разумного» продления и, кроме того, из него могут быть исключения, поскольку он верен, как я выразился в первом издании этой книги, «в общем и целом». Выражаясь антитетически: не каждый более продолжительный процесс обязательно лучше менее продолжительного, но среди более продолжительных процессов всегда имеются такие, которые действительно

Продолжение сноски со стр. 573.

цитируются буквально, другие — в исправленном виде. Я также намерен изложить несколько новых идей, к которым я пришел в ходе полемики, происходившей в течение всего этого времени.

¹ Ср.: Böhm-Bawerk. Positive Theorie des Kapitals. 4. Aufl. S. 16, 111, 155. 1. Aufl. S. 21, 86, 91. [См. наст. изд., с. 49, 150, 201 и сл.]

² Ibid. 4. Aufl. S. 115, 113. 1. Aufl. S. 89 «im Großen und Ganzen». [См. наст. изд., с. 115 и сл., 154.]

³ Ibid. 4. Aufl. S. 111. 1. Aufl. S. 86. [См. наст. изд., с. 150—151.]

лучше. С практической точки зрения это означает, что человек, который способен увеличить продолжительность своих процессов производства и готов к этому, не должен ожидать, что продление обязательно их улучшит¹.

Когда от меня ожидают, что я буду защищать свой тезис с помощью доказательств того, что любой сравнительно более длительный процесс производства, даже неудачно выбранный, всегда увеличивает производительность, или когда считают, что существование случаев, в которых неразумное продление периода производства не увеличило производительности, доказывает ошибочность моей теории², это свидетельствует лишь о том, что мои слова были неправильно поняты³.

Во-вторых, моя теория не утверждает, что роста производительности можно добиться исключительно посредством удлинения окольных путей производства, а также не утверждает, что технический прогресс достигается исключительно одновременно с удлинением такого рода. Наоборот, я специально подчеркивал, что удачные изобретения часто бывают связаны с открытием лучшего и в то же время менее продол-

¹ Этот положительный эффект подробно разъясняется в тексте.

² Например, Ландри (*Landry. L'intérêt du capital. Paris, 1904. P. 286*) оспаривает то, что любое улучшение инструментов производства или увеличение их количества обязательно должно покрывать собственные издержки; он считает, что ему якобы удалось показать, что я ошибаюсь, на следующем примере: если кто-то осушил свой земельный участок, проложив дренажные трубы, то увеличение протяженности этих труб вдвое, вчетверо, вдесятеро и в сто раз вряд ли покроет даже издержки на их прокладку! Эфферц также искажает мой тезис, когда пересказывает его следующим образом: «M. de Böhm-Bawerk prétend que l'augmentation de la durée de la production augmente toujours la productivité» («Г-н Бём-Баверк утверждает, что удлинение периода производства *всегда* увеличивает производительность») (*Effertz. Antagonismes Économiques. Paris, 1906. P. 106*).

³ В первом издании моей книги я уделил недостаточно внимания борьбе с этим неправильным истолкованием моего тезиса. Хотя я и подчеркнул, что мой тезис относится исключительно к «разумно выбранным» окольным путям и что соответствующее правило действует «в общем и целом», я не каждый раз делал эту оговорку; в частности я не сделал ее там, где речь шла о кратком изложении моей теории и ее определений (например, на с. 97 и 274 первого издания). Поэтому поверхностный читатель, который не держит в голове контекст в целом, увидев формулировку этого тезиса, вполне мог бы истолковать его неправильно. Правда, это привело бы к такому количеству явных ошибок, что даже те, кто в состоянии заподозрить меня в приверженности столь дикому мнению, по идее должны были бы насторожиться и заставить себя внимательно вчитаться в мой текст. Мне сложно понять и то, каким образом это неправильное толкование могло возникнуть, и то, каким образом оно могло сохраниться после того, как я подробно разобрал этот пункт в статьях из серии «*Einige strittige Fragen der Kapitalstheorie*». Единственное, что это доказывает — это то, насколько мало некоторые критики заботятся о корректной передаче мнений тех, кого они подвергают критике. Разумеется, главным условием плодотворной в научном отношении полемики является корректное изложение точек зрения участников; в противном случае критика легко вырождается в бессмысленные нападки. Влияние, которое фактор «разумного выбора» окольных путей оказывает на природу моего тезиса, я рассмотрю ниже в связи с оригинальным, но вводящим в заблуждение анализом этого вопроса у И. Фишера. См. экскурс IV (с. 641—657).

жительного метода производства¹. Мой тезис состоит не в том, что продление процесса производства — *единственный* путь к увеличению производительности, а лишь в том, что продление процесса производства обычно является одним из способов достижения большей производительности. Следовательно, мой тезис был неправильно понят теми, кто предъявлял мне в качестве его опровержения ситуации, когда увеличения доходов можно было достичь с помощью менее длительных методов².

Еще более неправильно предъявлять в качестве контраргумента ситуации, когда увеличение доходов достигается вследствие сокращения *рабочего времени*, необходимого для производства благ, или уменьшения *объема работы*, измеренного во времени (в рабочих днях). Однако в полемическом запале такие примеры приводили даже некоторые выдающиеся исследователи³.

¹ Ср.: *Böhm-Bawerk. Positive Theorie des Kapitals*. 4. Aufl. S. 115, Note 1. 1. Aufl. S. 91. [См. наст. изд., с. 156 прим. 1.]

² Например, Блейхер в своей рецензии на мою книгу выразился очень сдержанно и осторожно: «Может показаться, будто бы фон Бём считает, что для технического прогресса абсолютно во всех случаях требуется дополнительное расходование времени и капитала». Вслед за этим он опровергает мое мнимое мнение, заявляя, что «процесс производства не обязательно становится более продолжительным во всех случаях, когда его можно сделать более производительным». См.: *Bleicher. Gegenwart und Zukunft in der Wirtschaft // Jahrbuch fuer Nationalökonomie und Statistik*. N. F. 20. Bd. (1890) S. 346. Другие, менее внимательные критики сформулировали то же самое возражение с меньшей дотошностью. См. например, у Шаде, чья критика в принципе не отличается скрупулезностью: «Бём-Баверк также утверждает, что количество приобретенных благ увеличивается в зависимости от продолжительности периода производства. Он не смог убедить нас в этом даже в последней своей книге. Научный прогресс создает возможности для более рационального использования природных ресурсов и часто демонстрирует, как можно произвести то же самое или большее количество благ за более короткое время, чем прежде» (*Schade. Böhm-Bawerk's Zinstheorie und seine Stellung zur Produktivitätstheorie // Annalen des deutschen Reiches*. 39. Jahrgang. (1906) S. 269). Примерно то же самое пишет Эфферц в: *Effertz. Antagonismes Économiques*. Paris, 1906. P. 410. См. также ниже мои замечания по поводу Лексиса.

³ Начало этой путанице положил Родбертус, когда в ходе в общем и целом совершенно корректного описания окольных путей использовал двусмысленную формулировку, сказав, что такого рода «окольный путь» «быстрее» приводит к цели. См.: *Rodbertus. Das Kapital*. S. 236. Контекст, в котором встречается эта фраза, разъясняет ее в том смысле, что окольный путь сокращает необходимое *рабочее время* («безусловно, прямой и косвенный труд в совокупности производят большее количество полезных благ по сравнению с ситуацией, когда косвенный труд одновременно является прямым»). Если это не объяснить подробно, то двусмысленное слово «быстрее» создает соблазн неправильного истолкования, которому поддались многие исследователи. Штольцман пересказывает Родбертуса особенно грубо, когда пишет, что «в целом рациональный окольный путь *быстее* приводит» к цели. Он желает использовать этот тезис, верный в отношении сокращения рабочего времени, чтобы опровергнуть мою идею об удлинении периода производства. (*Stolzmann. Soziale Kategorie in der Volkswirtschaftslehre*. Berlin, 1896. S. 325 f.) Ценные дополнения по этому вопросу см. в рецензии Лексиса на книгу Викселя «Über Wert, Kapital und Rente» в *Jahrbuch für Gesetzgebung, Verwaltung und Volkswirtschaft im Deutschen Reich*. (Schmoller, Hrsgs.) 19. Bd. S. 332ff.; см. также мой ответ на эту рецензию в: *Böhm-Bawerk. Einige strittige Fragen der Kapitaltheorie*. Wien, 1900. S. 19ff., а также в экскурсе II (наст. изд., с. 611—624).

После того как мы выяснили, чего мой тезис не утверждает, я хотел бы максимально ясно показать, в чем заключается его положительное содержание и какое значение оно имеет.

Все ныне существующие процессы производства (или претендующие на то, чтобы быть введенными в практику) были когда-то впервые придуманы или изобретены; все они происходят от старых или новых «изобретений». Все они, за исключением сбора диких ягод или хвороста в лесу, связаны с какими-либо окольными путями. Окольный путь, в том смысле, в каком я употребляю это выражение, иногда бывает коротким — например, при изготовлении удочки, — а иногда имеет очень большую длину: скажем, при строительстве железных дорог для перевозки грузов или прокладке телеграфного кабеля по дну океана.

То, какого именно пути — более короткого или более длинного, — требуют более поздние изобретения по сравнению с более ранними, на смену которым они приходят, иначе говоря, то, удлинение или сокращение сложившегося периода производства в конкретной отрасли они вызывают, отчасти дело случая. Здесь нельзя сформулировать жесткое правило. Успехам духа изобретательства невозможно заранее навязать жесткие нормы: ни в отношении главного интересующего нас аспекта, т.е. степени увеличения производительности при использовании нового метода, ни в отношении побочного аспекта, т.е. длины окольного пути, обусловленного этим новым методом. В жизни в изобилии встречаются примеры и того и другого рода. Было и есть множество изобретений, которые предполагают удлинение периода производства. Их использование, как мы покажем и докажем позже, требует увеличения вложений. Но есть также многочисленные изобретения, обладающие двойным преимуществом: они и увеличивают производительность, и сокращают сложившийся период производства.

Невозможно хоть с какой-либо долей уверенности сказать, каково точное соотношение этих двух типов изобретений. Тем не менее я полагаю, что выгодные изобретения, требующие удлинения периода производства, встречаются гораздо чаще, хотя это и не имеет существенного значения для моего тезиса. Я убежден в этом по нескольким причинам. С одной стороны, очевидно, что многие важные изобретения требуют увеличения объема и продолжительности постоянных капитальных вложений, представляющих собой основной тип необходимых для их внедрения подготовительных работ. С другой стороны, несмотря на непредсказуемость духа изобретательства, в долгосрочной перспективе имеет значение одна простая вещь. Гораздо проще изобрести такой процесс, который будет приносить больше дохода, чем такой, который будет еще и удовлетворять сразу двум требованиям: и приносить больше дохода, и использовать более короткий метод; а значит, вероятность появления изобретений, кото-

рые просто приносят больше дохода, гораздо выше. В качестве иллюстрации можно привести, например, то, что гораздо легче построить такие более мощные локомотивы или судовые двигатели, которые весят больше ныне существующих, чем такие, которые одновременно и мощнее, и легче старых. Именно сложность проблемы соединения большей мощности и большей легкости в течение длительного времени препятствовала созданию пилотируемых летательных аппаратов¹.

Как я уже писал, верность моего тезиса не зависит от количественного соотношения «удлиняющих» и «сокращающих» типов изобретений. Меня вполне устраивает сделанный на основании личных наблюдений вывод о том, что всегда были и есть многочисленные изобретения, использование которых связано с удлинением сложившегося процесса производства. Насколько я знаю, этого никто не оспаривает.

Теперь я должен обратиться к одной идее, основное применение которой связано с другими разделами теории капитала. Дело в том, что использование технически выгодных изобретений, которые предполагают использование окольных методов, требующих продолжительного времени, возможно при одном существенном условии. Тот, кто хочет использовать свои средства производства (труд и услуги, которые оказывает ему земля) в процессах, чьи плоды можно пожать только после какого-то более или менее долгого промежутка времени, должен в течение этого промежуточного периода обеспечивать себя благами из другого источника. Иными словами, ему требуется запас средств к существованию на то время, в течение которого он будет ждать результатов планируемого продолжительного процесса производства, и, разумеется, чем длиннее окольный путь производства, тем больше должен быть этот запас. В деловой практике обычно говорят, что для использования некоторых изобретений, связанных с длительными приготовлениями, требуется много «капитала». Этот способ выражаться нельзя назвать ни совершенно правильным, ни полностью неверным. Я подробно проанализировал этот вопрос в другом месте².

¹ Как я покажу ниже, мой третий аргумент, который можно подтвердить не только с трудом проверяемыми гипотезами и общими вероятностными оценками, но и умопостигаемыми статистическими данными, вытекает из соотношения среднего периода производства и количества имеющегося в экономике капитала. Увеличение капитала на душу населения, наблюдаемое во всех процветающих экономиках, является доказательным основанием для увеличения продолжительности среднего периода производства. Однако на этот вопрос существует противоположная точка зрения, которую разделяют, например, Хорейс Уайт и Лексис. Исследование неясностей и ошибочных толкований, на основании которых возникли такие мнения, чрезвычайно поучительно. Я посвятил этой теме отдельный экскурс (II), поэтому здесь я не буду развивать эту тему.

² Ср.: Böhm-Bawerk E. Positive Theorie des Kapitaless. 4. Aufl. Buch II. Abschn. III. S. 29. [См. наст. изд., с. 172 и сл.]

В отношении этого существенного условия между «удлиняющими» и «сокращающими» изобретениями имеется значительная и глубокая разница. Это условие заведомо выполняется для «сокращающих» изобретений; его отсутствие не может ни помешать его использованию, ни существенно отдалить его. Ведь если какой-то более длительный окольный метод уже применяется на практике, из этого следует, что в экономике имеется запас средств к существованию, достаточный для такого, сравнительно более длинного окольного пути, и в ней тем более имеется достаточный запас средств для более короткого метода. Соответственно его использование в этом отношении не встречает препятствий. В отличие от этого использование более короткого метода могут замедлить трудности, неизбежно сопутствующие внедрению любых новых процессов: например, то, что секрет изобретения хранится в тайне, необходимость запатентовать изобретение, невежество или леность предпринимателя, наличие старого, но еще годного для использования оборудования и т.п.¹ Однако после относительно короткого переходного периода, достаточного для того, чтобы преодолеть это «сопротивление трения», новое изобретение распространится повсюду и вытеснит старый процесс, который проигрывает ему и по доходам, и по временной протяженности. Недостаток капитала — препятствие, которое сложнее преодолеть и преодоление которого занимает больше времени, — не будет иметь никакого значения с того момента, как будут признаны значение изобретения и двойная выгода от него (то, что оно приносит больше дохода за счет меньшего расхода капитала)².

¹ Особенно большое значение последний из упомянутых примеров имеет тогда, когда новый окольный путь короче старого, но идет совершенно в ином направлении, в силу чего старое оборудование для него бесполезно. Если бы нужно было немедленно внедрять новый процесс повсеместно, то сначала для этого потребовались бы большие вложения, чем для старого процесса, несмотря на фактор сокращения продолжительности: уже вложенный капитал омертвлен в старом оборудовании, и покупка нового оборудования потребовала бы дополнительного вложения капитала. Однако если сначала использовать до конца старое оборудование, то средства, необходимые для замены устаревшего оборудования, можно вложить в те новые процессы, для которых их вполне хватает, с учетом того, что новый процесс короче старого. Я подробно рассмотрел этот вопрос в «Einige strittige Fragen der Kapitaltheorie» (с. 31 и сл.) и рекомендую эти статьи тем читателям, которые хотели бы получить более подробное объяснение.

² *Индивидуальная* нехватка капитала может иметь значение тогда, когда изобретатель не хочет делиться с другими информацией и при этом ему не удастся заставить их поверить в то, что его изобретение выгодно. Поскольку изобретатель не является капиталистом, у него могут возникнуть трудности с привлечением средств, необходимых для внедрения его изобретения — всем известная судьба изобретателя. Однако в таких случаях мы имеем дело с личными трудностями при получении кредита, которые не имеют ничего общего с вопросом о том, *имеется ли* капитал для использования такого заведомо выгодного метода, который известен предпринимателю.

С этим связано еще одно следствие, очень важное для нашей темы. Экономика никогда не создает запаса выгодных изобретений, сокращающих процесс производства. Вне зависимости от того, много их или мало, они не образуют запаса. Их полное использование всегда происходит немедленно вслед за их открытием. После относительно короткого переходного периода, который требуется для преодоления упомянутого выше «трения», они обычно вытесняют старый метод производства. Если из этого источника возникают новые возможности для прогресса, то неизбежно возникают новые изобретения. Если в период «стационарного» состояния технических знаний новые изобретения не возникают, то нет и возможности увеличить производительность существующего процесса с помощью применения какого-либо «сокращающего» изобретения. Достижение более высокой производительности с помощью «сокращенных» методов производства — это, как сейчас модно говорить, «динамический», а не «статический» экономический феномен. Кстати, немного забегаая вперед, я хотел бы заметить, что увеличение отдачи, связанное с этими методами, имеет отношение скорее к индивидуальным предпринимательским и спекулятивным доходам, чем к собственно ставке процента.

Совершенно иная ситуация имеет место в случае с выгодными открытиями, связанными с удлинением существующего периода производства. Для их использования недостаточно того, чтобы информация о них была общедоступна; недостаточно также преодолеть препятствующую использованию любых новшеств леность и инертность. Для того чтобы обеспечить продление периода ожидания, необходимо, чтобы в экономике соответствующим образом увеличился запас средств к существованию. Как я демонстрировал в другом месте, запас средств к существованию в экономике растет исключительно посредством медленного и постепенного процесса сбережения. Однако таких методов, связанных с удлинением уже существующего процесса, которые предъявляют к фонду средств к существованию конкурирующие требования, легион. Соответственно «удлиняющие» изобретения не в состоянии с легкостью распространяться на естественную сферу их применения; они могут применяться на практике лишь в той степени, в какой они могут получить долю имеющегося в данной экономике предложения капитала. Это происходит в ходе конкуренции со всеми остальными изобретениями, для которых также требуется удлинение периода производства.

Естественно, итог этого состязания определяет не приоритет того или иного изобретения во времени, а степень его производительности. Имеющийся капитал в первую очередь распределяется между наиболее выгодными вложениями. При этом не имеет значения, когда

было сделано открытие: 100 лет назад или недавно. Менее выгодные вложения будут обеспечиваться капиталом — по крайней мере сознательно — только тогда, когда все более выгодные возможности для вложения капитала уже использованы. Однако часто бывает так, что вложения, связанные с одним и тем же изобретением, резко различаются по своей производительности. Например, один и тот же метод дренажа может увеличить доход от дня работы на участке с особенно подходящей почвой вдвое. На одном участке он может увеличить доход на 100%, на другом — лишь на 50%, на третьем — на 20%, а на участке с наименее подходящей почвой — всего на 0,5%. Аналогичным образом при планировании и строительстве железных дорог, заводов, электростанций, каналов и т.п. уровень дохода может составлять от 50% до 1%.

Таким образом, в каждый конкретный момент своего часа обычно ждут не только новые изобретения с относительно низким потенциалом прибыли, но и те изобретения прошлого, которые уже не воспринимаются современниками как «изобретения». Да, лучшие способы использования наиболее ярких изобретений всегда получают свою долю из запаса имеющегося в экономике капитала, даже если этот запас очень мал. Однако в то же время накапливается множество изобретений, повышающих производительность в меньшей степени, а также еще большее количество менее выгодных возможностей эффективного вложения капитала. Недавние изобретения, ожидающие своего часа, наслаиваются на неиспользованные изобретения прошлых лет. В совокупности они образуют такую огромную массу, что ни одна, даже самая богатая страна не располагает средствами для реализации всех тех выгодных возможностей продления периода производства, которые в принципе можно обеспечить за счет современных технических знаний.

Читателя не должно вводить в заблуждение то, что у капиталистов часто возникают сложности с использованием их растущего капитала *по сложившейся на данный момент ставке процента*, а также то, что многие вложения производят впечатление экономически невыгодных, поскольку их вклад в производство не включает обычную ставку процента. На самом деле избытка капитала не бывает, и выгодные возможности для его использования существуют всегда. Дело в том, что имеющегося в наличии капитала недостаточно, чтобы использовать все выгодные окольные пути производства. В результате происходит отбор наиболее выгодных возможностей его использования, а степень прибыльности, при которой тот или иной способ использования обеспечивается капиталом, определяется ставкой процента, источником которого является недостаток капитала.

При измерении уровня воды за точку отсчета обычно принимается вовсе не полное отсутствие воды, которое можно было бы обозначить как абсолютный ноль. Мы привыкли иметь дело с иной точкой отсчета, приблизительно соответствующей нормальному уровню воды. Аналогичным образом можно говорить о двух точках отсчета применительно к прибыльности окольных путей производства. Во-первых, это относительная точка отсчета с учетом рыночного процента, когда за ноль принимается вложение, приносящее обычный процент и ничего сверх того. Вложения, приносящие меньше, оцениваются как отрицательные (меньше нуля) и «неприбыльные». Кроме того, имеется абсолютный ноль, т.е. точка, в которой удлинение процесса производства не приносит ничего. Эта точка располагается там, где продленный окольный метод производства, потребляющий больше времени, чем его предшественник, перестает приносить увеличенный доход на вложенную единицу, например, на один день труда. Между двумя этими точками лежит чрезвычайно обширная зона, внутри которой удлинение производственного процесса приводит к увеличению объема производства, при том что это увеличение меньше рыночной ставки процента. С точки зрения увеличения физической производительности (а это единственный тип производительности, который мы сейчас рассматриваем) всю эту обширную зону, безусловно, можно считать зоной «прибыльных окольных путей» производства. Однако эти пути не так выгодны, как те, которые были предварительно отобраны для вложения имеющегося капитала. Они отложены про запас, потому что для их использования нужно было бы отвлекать капитал от более прибыльных вложений ради более низкого дохода. Они ожидают использования и, как показывает практика, по мере накопления капитала постепенно начинают использоваться. Согласно изящному описательному сравнению Тюрго, снижение ставки процента, которое одновременно является «результатом и признаком изобилия капитала» (*l'effet et l'indice de l'abondance des capitaux*), позволяет этим путям покинуть категорию (относительной) неприбыльности.

Невозможно даже представить, какое огромное количество известных выгодных продлений производства не используется из-за «недостатка капитала»¹. Я имею в виду не только знаменитые, но еще не реализованные изобретения, хотя и эта группа очень значительна, особенно с точки зрения спроса на капитал. Здесь нужно упомянуть о том огромном спросе на капитал, который постоянно предъявляют с полдюжины изобретений последних полутора столетий, в том чис-

¹ См. последний абзац на с. 578.

ле паровая машина, железная дорога, телеграф, трансатлантический кабель, телефон, передача электрической энергии и т.п. Но кроме этих бесчисленных новых изобретений, требующих больших капитальных вложений, мы должны учитывать и те еще более многочисленные процессы производства, которые больше не воспринимаются как «изобретения», но еще не исчерпали возможности своего применения. Многие из них являются узкоспециальными и применяются только в отдельных отраслях промышленности, например системы осушения и минеральные удобрения в сельском хозяйстве. Однако многие другие носят более общий характер, и при необходимости их можно использовать в разных отраслях производства; этот фактор имеет особое значение для нашей темы. Примером такого неспециализированного процесса может быть принцип передачи по линии, который находит самое разнообразное применение: в водопроводах, газопроводах, для телеграфной и телефонной связи, при передаче энергии воды, электрического тока и т.п. Другой пример — системы защитных сооружений, представленные заборами, изгородями и ограждениями полей, стенами, решетками и т.п. на фабриках и в мастерских, замками, железными дверями и металлическими жалюзи в магазинах и т.п.; плотинами, громоотводами, маяками, пожарными каланчами и т.п. для борьбы со стихией. Или возьмем устройства для складирования и хранения запасов, которые применяются самыми разнообразными способами; например, амбары и сараи у крестьян; склады, подвалы и погреба в промышленности и торговле; шкафы, полки, бутылки, пробирки и т.п. у торговцев и аптекарей. Еще одна группа — простейшие машины и инструменты, в частности рычаги, тележки, отвертки, конные ворота, горелки, вентиляторы, системы трансмиссии и т.п.

Этот список бесконечен. Однако я хотел бы упомянуть еще лишь об одном типе процессов, которые можно применять повсеместно. Этот тип имеет непосредственное и самое прямое отношение к удлинению производственного периода, хотя лишь отдаленно напоминает изобретение. Я имею в виду увеличение надежности всех используемых в производстве элементов: строений, машин, инструментов, рельсов, балок и т.п. Практически все, что используется в производстве, может обладать разной степенью долговечности, либо в силу выбора более или менее прочного материала (мягких или твердых пород дерева, кирпича или камня; чугуна или кованого железа; стали или бессемеровской стали!), либо за счет качества работы. Более долговечные вещи обычно требуют большего расхода единиц на входе (например рабочих дней), однако они обладают техническим преимуществом

в том случае, если¹ увеличение долговечности больше увеличения расхода обеспечивающих его средств производства. Например, если менее надежная машина стоит 100 рабочих дней и служит 5 лет, а более надежная стоит 150 рабочих дней и служит 10 лет, то очевидно, что за более надежной машиной стоит более выгодный в техническом отношении метод производства. В первом случае каждый рабочий день приносит доход $\frac{5 \times 365}{100}$, или 18,25 дня оказания услуг; во втором случае — $\frac{10 \times 365}{150}$, т.е. 24,33 дня оказания услуг.

Однако не менее очевидно, что повышение надежности означает удлинение производственного процесса. Ведь при сроке службы в 5 лет единицы труда, потраченного на создание машины, начинают приносить пользу в виде услуг этой машины в среднем через $2\frac{1}{2}$ года после ее постройки, а при сроке службы машины 10 лет — лишь через 5 лет.

Профессор Тауссиг, чьи взгляды обычно близки к моим, выдвинул следующее интересное возражение. Он считает, что я оцениваю имеющееся в любой момент количество возможностей выгодного расширения производства, в том числе даже в отсутствие новых изобретений, слишком высоко. Он рассуждает так: если предположить, что «техническое знание стагнирует», то нельзя гарантировать, что рост капитала найдет выражение в увеличении количества капитальных благ, которые будут лучше использовавшихся до того, поскольку улучшение капитальных благ обязательно связано с «усовершенствованиями и изобретениями»; таким образом, следует учитывать лишь те возможности роста производительности, которые вытекают из увеличения, или расширенного воспроизводства, тех капитальных благ, которые существовали ранее; однако то увеличение, которое достигается исключительно посредством накопления «старомодных инструментов», всегда незначительно — настолько незначительно, что небольшое увеличение предложения капитала в экономике исчерпает все возможности для него и уничтожит все варианты выгодного расширения производства; новые

¹ Слово «если», которым я пользуюсь и здесь и в «*Einige strittige Fragen der Kapitaltheorie*» (с. 24 и сл.), разумеется, не следует понимать как «всегда». Если *всякое* удлинение какого-либо метода производства чуть-чуть увеличивает его производительность, то в той же мере, я полагаю, и любое увеличение надежности какого-либо инструмента должно чуть-чуть увеличивать его производительность. Однако это неверное мнение приписывалось мне неоднократно, например, Ландри: «...это более надежное изделие *всегда* дает больше продукта» (*Landry. L'intérêt du capital*. Paris, 1904. P. 283); то же см. на с. 286. Ср. также с моими подробными разъяснениями в новой главе II книги II «*Positive Theorie des Kapitaless*» (S. 162ff. 4. Aufl. S. 121f.). [См. наст. изд., с. 163 и сл.]

выгодные возможности для расширения производства могут создать лишь новые изобретения¹.

Я хотел бы начать с того, что, с моей точки зрения, мои взгляды и взгляды Тауссига различаются не по существу, а лишь количественно. Те общие заключения, которые я намерен вывести из своего главного тезиса, не зависят от того, велика или мала зона не обеспеченных капиталом возможностей, при условии что такая зона существует. Тауссиг не подвергает сомнению факт ее существования² и, насколько я понимаю, не делает на основании этого конкретного разногласия никаких дальнейших выводов, направленных против сути моей теории. Однако, на мой взгляд, ради научной истины мне следует дополнительно к тому, что я говорил выше, рассмотреть отдельно аргументы, опровергающие мнение Тауссига.

По моему мнению, Тауссиг совершенно пренебрегает одной частью зоны возможностей, не обеспеченных капиталом, и недооценивает масштаб остальной ее части. Он чересчур поспешно приходит к заключению о том, что стагнация технического знания обеспечивает лишь точное воспроизводство существующих инструментов. Это не так. Всегда были известны такие процессы, которые не могли использоваться оттого, что этого не позволяли результаты экономического расчета. Техническим специалистам известно, что в любой конкретный момент некоторые инструменты лучшего, по сравнению с нынешним, качества не производятся и не используются из-за «нехватки капитала», или, если позаимствовать аргументы у деловых людей, из-за того, что их прибыльность слишком низка по сравнению с преобладающей ставкой процента. Ни один деловой человек, обладающий технической и коммерческой подготовкой, не сомневается в том, что при ставке процента 1% и при ставке процента 5% идеальная фабрика должна быть организована по-разному. И, разумеется, он будет способен провести эту организацию при нынешнем состоянии технических знаний, не ожидая появления новых изобретений, если ставка процента упадет до 1%. После тщательных расчетов деловые люди могут отказаться от многих ныне известных технологических улучшений, если они приносят прибыль 2% или 3%, в то время как рыночная ставка процента составляет 4% или 5%.

Я хотел бы привести в качестве примера несколько наиболее очевидных возможностей общего характера. Для получения технического

¹ *Taussig. Capital, Interest and Diminishing Returns // Quarterly Journal of Economics. Vol. XXII (May 1908) P. 333ff., esp. p. 355—360.*

² Он считает, что использование дополнительного капитала просто для увеличения количества «старомодных инструментов» «очень скоро» приведет к ситуации, когда производительность перестанет повышаться (с. 355).

преимущества возможность есть всегда: например, его можно получить за счет более длительного периода производства, постройки более надежного и долговечного завода, выбора более длительного периода ожидания до начала лесозаготовок и т.п. Но такое преимущество будет исключительно техническим, но не экономическим, если преобладает сравнительно высокая ставка процента. Итак, даже в отсутствие новых изобретений существует пространство не только для рабского подражания, но и для изготовления ранее не производившихся инструментов нового качества.

Мне кажется, что Тауссиг совсем не принимает этого в расчет. Наиболее наглядным примером может служить разница между тем оборудованием, которое используется лучшими фабриками на практике, и тем, которое они стали бы использовать (безо всяких новых изобретений), если бы не испытывали недостатка в капитале и давления вытекающей из этого ставки процента.

Чтобы оценить степень увеличения производительности, к которой может привести рабское воспроизведение существующих инструментов и увеличение их производства¹, я рекомендую подумать вот о чем. Как мало, даже в самой богатой стране, предприятий, которые оборудованы так, как позволяет современный уровень развития инженерного искусства! И какое огромное количество капитала понадобилось бы вложить даже самым богатым странам, чтобы довести качество оборудования на самых отсталых предприятиях до уровня наиболее современного из заводов! И какая бездна существует между средним уровнем оборудования в наиболее богатых странах и в странах просто зажиточных, не говоря уже об отсталых! Например, разве можно поверить в то, что небольшого увеличения российского запаса капитальных благ было бы достаточно для того, чтобы поднять уровень экономики России в целом с точки зрения оборудования, на высоту наиболее современных образцов фабричного производства Англии или Бельгии? Разве не очевидно, что для этого потребовалось бы многократно увеличить имеющийся запас капитальных благ? Я проиллюстрирую это на примере. На конец 1905 г. все капитальные вложения в железные дороги оценивались в 182 275 млн марок. Железная дорога — очень эффективное в техническом отношении изобретение, которому почти 100 лет, и его использование относительно распространено. Однако кто рискнет утверждать, что нынешние железные дороги составляют четверть или хотя бы десятую часть тех дорог, которые в принципе

¹ Я еще раз подчеркиваю, что с точки зрения обсуждаемого вопроса имеет значение исключительно рост физической производительности на единицу факторов производства, например за рабочий день, а не экономическая выгода, которая обусловлена преобладающей ставкой процента. См. с. 581 настоящего экскурса.

можно построить и которые будут построены по всему миру, если позволит запас капитала и падение ставки процента?¹

Итак, перечислим важные, с точки зрения нашей темы, факторы. Исторически придуманные людьми методы улучшения производства благ в значительной степени² связаны с удлинением околных методов. Даже при условии отсутствия любых других препятствий для удлинения срока производства нужно, чтобы имеющийся запас средств к существованию обеспечивал продление времени ожидания. Однако в реальности и в самых богатых странах, и (даже в большей степени) в менее зажиточных странах этот запас значительно меньше того, который потребовался бы для использования всех методов расширения производства, известных как выгодные в техническом отношении. Таким образом, внедряется и внедрялась всегда только наиболее прибыльная часть «удлинений», возможных при данном состоянии технических знаний. Все остальные изобретения, выгодные в техническом отношении, но менее прибыльные, должны ожидать своего часа, когда появление дополнительного капитала позволит приступить к их использованию. Таким образом, возможность повысить техническую производительность посредством удлинения производственного процесса имеется всегда. Она есть у любого, кто может найти капитал, необходимый для удлиненного метода производства. Этому человеку не обязательно самому быть изобретателем «мудро выбранных» околных путей производства; ему не нужно и ждать, пока они будут изобретены. Такие изобретения уже сделаны. Они доступны каждому, кто знаком с методами производства в своем деле на уровне, приличествующем предпринимателю. Однако они доступны лишь тем деловым лю-

¹ Возможно, в будущем какое-либо более эффективное изобретение заменит железную дорогу и будет препятствовать ее дальнейшему распространению либо вообще остановит его. Однако использование этого нового изобретения потребует вложения капитала, и нет никакой уверенности в том, что эти вложения будут ниже вложений в железную дорогу. Разумеется, я хорошо понимаю, что в полемике с Тауссигом мне не следует учитывать те требования, которые предъявляют новые изобретения к вложениям капитала; однако в этом случае не следует учитывать вообще никаких препятствий для использования и распространения старых методов со стороны новых изобретений. Я мог бы предположить, что столь низкая оценка Тауссигом запаса возможностей для выгодных вложений вызвана учетом этих мощных препятствий, пусть неосознанно и неявно. Само выражение «старомодные инструменты» подразумевает относительное уменьшение их полезности и практичности, и от этих ассоциаций при рассмотрении нашего вопроса отвлечься довольно сложно, хотя и необходимо.

² Как я отметил выше, я смело мог бы употребить выражение «по большей части». Однако я удовольствуюсь формулировкой, данной в тексте, поскольку это не имеет значения для нашего вопроса.

дам, которые могут воплотить их в жизнь, так как обладают дополнительным капиталом.

Во всей огромной области производства имеется множество таких возможностей. Да, такого рода возможность не обязательно имеется в каждой отрасли или на каждой из стадий внутри отрасли, но это в высшей степени вероятно; во всяком случае, то, что такая возможность есть, более вероятно, чем то, что ее нет. Ведь нам известно, что старые изобретения и производственные выгоды обычно скапливаются в большом количестве, потому что с ними связаны менее прибыльные возможности для вложений. Было бы большой редкостью — и чистой случайностью, — если бы в какой-либо конкретной отрасли производства ни в настоящем, ни в прошлом не было сделано изобретений, требующих удлинения процесса производства. Не менее редким и совершенно невероятным случаем следует считать ситуацию, когда более ранние изобретения такого типа были бы использованы (в аспекте технической эффективности) целиком и полностью при постоянно сохраняющемся недостатке капитала. Мы также говорили, что некоторые изобретения и общеизвестные производственные выгоды носят настолько общий характер, что их можно применять практически в любой отрасли; поэтому чрезвычайно маловероятно (хотя это и можно представить себе теоретически), что к каким-либо конкретным отраслям не имеет отношения ни одно из таких изобретений. Полагаю, что любой разумный деловой человек, с какой бы отраслью производства он ни был связан, всегда нашел бы возможность усовершенствовать оборудование своего предприятия¹, при условии что располагал бы достаточным капиталом, — и это наиболее очевидное практическое подтверждение моих рассуждений.

Итак, любой, у кого есть возможность удлинить процессы производства, обладает также и возможностью обеспечить увеличение физической производительности. Как я писал выше, у него есть такая возможность и «в данный момент и, как показывает опыт, в любое время». Конечно, в результате постепенного накопления капитала² открывается возможность использования старых изобретений, слой за слоем. Но поток изобретений не прекращается. Значительная часть новых

¹ А не в том, чтобы *увеличить* количество тех капитальных благ, которые у него уже есть (это совсем другое дело)!

² А также за счет появления «сокращающих» изобретений, которые высвобождают средства к существованию для реализации других возможностей расширения производства в той мере, в какой им самим требуется меньше средств, чем тем более продолжительным процессам, на чье место они приходят. Мне едва ли стоит упоминать о том, что описанный в тексте эффект накопления капитала относится только к увеличению душевого капитала, но не относится к такому абсолютному увеличению капитала, которое отстает от роста населения.

изобретений все так же требует удлинения метода производства, и они образуют все новые и новые слои тающего запаса изобретений, так что он никогда не исчерпывается, подобно тому, как летнее солнце растапливает поверхность глетчеров, и верхние слои льда, повинаясь силе таяния, сползают в долины, в то время как в зоне вечных снегов лед слой за слоем продолжает нарастать и не дает глетчерам растаять¹.

Обязательно ли это будет продолжаться в будущем? Я не вижу причин, по которым можно было бы предсказывать, что это вскоре закончится. Разумеется, так не может продолжаться вечно (в буквальном смысле)². Как я говорил в самом начале³, проявляется довольно яркая тенденция к ослаблению этого явления. Иными словами, рост производительности, достигаемый с помощью непрерывного удлинения периода производства, постепенно сокращается. Это происходит по нескольким причинам, на одной из которых я хочу остановиться.

Начиная с какого-то момента всегда проявляется действие очень простой математической причины. Возможности последующего выгодного продления производства постепенно становятся все более и более редкими, хотя бы относительно. Ведь чем больше времени требует технология производства, применяемая в настоящем, тем дальше отодвигается линия, разделяющая новые изобретения на «удлиняющие» и «сокращающие». То, что с удлинением периода производства вероятность появления сокращающих его изобретений увеличивается, неизбежно оказывает влияние на соотношение между этими двумя типами изобретений, меняя его в пользу «сокращающих»⁴. К примеру, если в какой-либо отрасли преобладает трехлетний период производ-

¹ Я полагаю, что здесь мое мнение вновь совпадает с мнением Тауссига. Он оценивает накопившийся запас известных технически прогрессивных способов удлинения периодов производства гораздо ниже, чем я; однако, если я не ошибаюсь, он согласен со мной в том, что этот запас неисчерпаем, так как он постоянно пополняется за счет тех новых изобретений, которые тоже требуют удлинения периода производства. Поскольку для моего тезиса не имеет значения, по какой причине запас, ожидающий использования, является неисчерпаемым, то эта количественная разница разделяет наши взгляды лишь в одном, несущественном с точки зрения моей теории вопросе.

² Фишер верно отмечает, что «земля, будучи конечной, не в состоянии произвести бесконечное множество продуктов» и поэтому количество продуктов не может вырасти до бесконечности в ходе бесконечного процесса увеличения производительности, а может лишь бесконечно приближаться к конечному максимуму (*Fisher. The Rate of Interest. 1907. P. 67*). В математическом отношении эта ситуация совершенно не противоречит моему мнению, что рост производительности имеет в перспективе тенденцию к снижению. Однако у меня нет ни склонности, ни теоретического интереса к доказательству «бесконечности» действия моего закона в этом физическом и математическом смысле.

³ См.: *Böhm-Bawerk. Positive Theorie des Kapitals. S. 113ff.* [См. наст. изд., с. 154 и сл.]

⁴ Разумеется, я не хочу сказать, что «сокращающие изобретения» немедленно начинают преобладать в количественном отношении, — я считаю это очень маловероятным даже в долгосрочной перспективе; я имею в виду то, что, хотя их всегда меньше, чем «удлиняющих», их доля постепенно растет.

ства, то новоизобретенный метод, требующий четырехлетнего периода, будет относиться к типу удлиняющих изобретений. Однако если период производства увеличивается до 6 лет, то же самое изобретение уже будет относиться к типу сокращающих. В первом случае оно добавится к массе выгодных удлинений производства, ожидающих своего часа; во втором случае оно не просто не добавит к ней ничего — оно будет способствовать ее уменьшению, так как высвободит капитал для использования других ожидающих своей очереди изобретений «удлиняющего» типа¹.

Я считаю слишком смелым утверждение, что человечество в ближайшее время столкнется с исчерпанием выгодных вариантов удлинения производства². Тот, кто стал бы утверждать такое, оказался бы решительнее меня, ибо я ожидаю, что наше правило будет продолжать действовать в течение неопределенного (хотя и не бесконечного) периода времени, границы которого не поддаются измерению. До сих пор на практике такие границы не возникали, несмотря на то что богатые страны прошли большой путь по дороге удлинения периода производства. Во многих отраслях, таких как добыча полезных ископаемых, мелiorация, строительство и связь, работа делается на поколения вперед. В жизни мы постоянно сталкиваемся с тем, что в техническом отношении более выгодными становятся все более и более крупные вложения. Например, лесное хозяйство представляет собой наглядный пример успешного удлинения процесса производства, простой, понятный и легко поддающийся арифметическому подсчету, поскольку там мы как раз имеем дело со случаями, в которых продление периода производства на сотни лет, т.е. на предельный срок жизни деревьев, сопровождается ростом физической производительности³.

Как я отмечал ранее⁴, очевидно, что относительно более хитроумные методы производства, использующие помощь сил природы, в принципе всегда должны выбирать окольные пути. Ничто не

¹ См. прим. 2 на с. 588. Рассуждения, изложенные в тексте, направлены на доказательство от противного ложности гипотезы о том, что тенденция развития может состоять в непрерывном и ускоряющемся сокращении периодов производства. См. более подробное объяснение в экспурсе II.

² Например, Ландри пишет: «...вполне вероятно, что после достижения определенного уровня ожидания, *близкого ко времени ожидания для эффективно организованных производств*, вариантов продления, которые увеличивали бы производство на единицу капитала, не существует» (Landry. L'intérêt du capital. Paris, 1904. P. 290f.).

³ Увеличение времени ожидания, разумеется, сопровождается увеличением *экономической* выгоды только тогда, когда годовой рост дерева с точки зрения содержащейся в нем древесины в процентном отношении выше, чем средняя ставка процента. Однако техническая производительность, при условии что деревьям не требуется постоянного ухода, увеличивается до тех пор, пока дерево вообще растет.

⁴ См.: Böhm-Bawerk. Positive Theorie des Kapitaless. S. 12ff. [См. наст. изд., с. 44 и сл.]

указывает на то, что начиная с какой-то близкой границы относительно более продолжительные и более окольные сочетания из бесконечного множества всех возможных сочетаний перестанут воплощаться в жизнь. На каком основании можно решить, что все успешные будущие изобретения должны попасть в зону менее окольных сочетаний, а все остальные варианты будут обречены? Еще более самоуверенно выглядит предположение, которое высказывают некоторые исследователи: что якобы начиная с определенного момента правило большей физической производительности окольных путей превращается в свою противоположность, и после этого момента удлинение окольных методов производства якобы должно приводить к уменьшению дохода на единицу средств производства¹. Я не понимаю, на каких подтверждениях внешнего или внутреннего характера может быть основано это предположение.

Тем не менее я готов согласиться с любыми рассуждениями, при условии что они выходят за пределы нашего практического опыта. Моя теория построена не на неопределенных технических условиях какого-то непредсказуемого будущего. Мои выводы ограничены областью доступных нам фактов. Моя задача состоит в объяснении экономических феноменов, окружающих нас в реальной жизни. Поэтому мне не нужно искать доказательств у будущего. Мне достаточно того, что в прошлом, настоящем и непосредственном будущем капиталистическое производство обладало, обладает и будет обладать выявленными мной свойствами, которые подчиняются правилу большей производительности более продолжительных окольных путей производства. Эти факты, на которые мы можем положиться, оказывают определенное влияние на природу современных экономических явлений, в частности на проявление феномена процента на капитал и на его уровень. Если техническая сторона дела в какой-то неопределенный период в отдаленном будущем существенно изменится, например если зона выгодных возможностей удлинения периода производства в результате увеличения предложения капитала будет исчерпана (чего до сих пор ни разу не случилось), то, разумеется, эти изменения окажут огромное влияние на феномен процента, и перед теоретиками, которые станут современниками этих изменений, возникнет задача согласования теории с практической реальностью окружающей их жизни. Но эти гипотетические изменения в будущем не имеют никакого отношения к моей задаче, а именно к объяснению текущего положения дел².

¹ Напр.: *Landry. L'intérêt du capital. Paris, 1904. P. 290f., 291 note 1.*

² В первом издании этой книги я не рассматривал специально вопрос о временных ограничениях на рост производительности окольных путей производства. Однако даже по частным замечаниям, подобным тому, которое я процитирую ниже, можно судить о том, что ►

В свете этих объяснений я желал бы, чтобы мой тезис понимали следующим образом: разумно выбранные удлинения окольных путей производства обычно приводят к росту физической производительности. Или, если мы будем использовать слова, которые сложнее истолковать неправильно, в частности потому что они указывают на другое подтверждение моего тезиса: мы используем методы производства, которые, в случае если они выбраны разумно, представляют собой наилучшие в техническом отношении методы из тех, что позволяет использовать наш нынешний фонд средств к существованию. Разумеется, речь не идет о наилучших методах из всех методов производства, известных людям. Мы знаем, что во всех или по крайней мере во многих отраслях производства существуют такие методы производства, которые в техническом отношении лучше, но занимают больше времени, и поэтому их нельзя использовать до тех пор, пока этого не позволит увеличившийся запас капитала. Часть того постоянного¹ разрыва, который имеется между нашими техническими знаниями и их воплощением в жизнь, составляют исключительно процессы, более продолжительные, чем процессы, использующиеся в настоящее время. Ведь всем более коротким — и одновременно более выгодным в техническом отношении — процессам не требуется увеличения фонда капитала: они внедряются и так.

А теперь пример от противного! В случаях, когда мы вынуждены сокращать привычные окольные пути, мы неизбежно возвращаемся к технически менее производительным методам, при условии что наш старый метод производства был целесообразным и не возникло новых изобретений, которые создали бы другие возможности с точки зрения производительности. Ведь если бы какой-то уже известный (старый) более короткий метод имел ту же или даже более высокую производительность, чем используемый в данный момент более продолжительный метод, то мы уже предпочли бы его по причине более низких расходов на уплату процента за счет того, что вложения делаются на более короткий период. Все те более короткие методы, от которых люди отказались, в техническом отношении всегда менее эффективны,

Продолжение сноски со стр. 591.

мне и тогда не приходило в голову исходить из того, что мое правило будет действовать бесконечно, или делать выводы на основании предположения о том, что эти «границы» непредсказуемы в практическом отношении и пока не были достигнуты. Я писал: «Спрос на блага в настоящем практически не ограничен: он не ограничен до тех пор, пока роста производительности можно достичь за счет удлинения процесса производства. А эта граница находится далеко за пределами нынешнего богатства даже самой богатой страны» (с. 353).

¹ По контрасту с более короткими промежуточными периодами, которые требуются для внедрения технических новшеств просто в силу самой их новизны. См. выше, с. 578—579, а также «Einige strittige Fragen der Kapitaltheorie», S. 29, 32.

чем применяемые на практике более продолжительные методы; в противном случае отказываться от них было бы неразумно. Тем самым любое вынужденное возвращение к ним означает внедрение методов, уступающих нынешним в техническом отношении¹.

Итак, наши рассуждения можно также выразить в следующем виде: при стационарном состоянии наших технических знаний разумное удлинение существующих процессов производства обычно ведет к росту физической производительности, а их сокращение — к ее снижению.

Я сказал «при стационарном состоянии технологического знания»; из этого вытекает мое финальное утверждение, которого я здесь могу коснуться лишь в самых общих чертах, однако о нем следует упомянуть для того, чтобы завершить похожее утверждение, использованное нами ранее для целей сравнения. Наличие возможностей выгодного удлинения процессов производства и наличие опасности уменьшения дохода в случае их сокращения имеет *статическую* природу. Такого рода факты составляют часть неизменного положения дел. Для того чтобы они существовали, не требуется никаких динамических изменений. Если сокращение периода производства не сопровождается снижением доходов, это значит, что появилось новое «сокращающее» изобретение. Когда это изобретение усваивается целиком, т.е. вытесняет предыдущий метод, наше правило, согласно которому сокращение периода производства возможно только за счет снижения производительности, немедленно начинает действовать снова. Его действие приостанавливается только тогда, когда появляются новые «сокращающие» изобретения, и эта пауза продолжается лишь до тех пор, пока не завершаются вызванные этими изобретениями изменения в производстве. В то же время возможности выгодных удлинений периода производства могут быть исчерпаны только в результате динамического фактора: огромного роста капитала. Если мы не будем обращать внимания на новые изобретения, требующие удлинения производственного процесса, то существующий запас неиспользованных

¹ Разумеется, к методам, уступающим нынешним в техническом отношении, никогда не возвращаются добровольно, без давления внешних обстоятельств. Поэтому я и писал о том, что мы «вынуждены» сокращать окольные пути. Давление обстоятельств может быть глобальным, если по какой-либо причине значительно сокращается совокупное богатство индивидов. Оно может также распространяться на отдельные отрасли производства, если в других отраслях возникают новые, необычайно выгодные возможности вложений, что приводит к перетоку средств в более прибыльные отрасли, и всем остальным остается лишь малая доля вложений. Происходящие изменения регулируются за счет воздействия роста процентной ставки. Однако благодаря новым изобретениям довольно часто даже при проедании капитала удается избежать серьезного ухудшения организации производства. Феномены, описанные в тексте, проявляются еще ярче, если обнищание страны сопровождается культурной деградацией.

возможностей — даже если он настолько мал, как считает Тауссиг, — будет сохраняться вечно, при условии что никакие динамические изменения не будут влиять на другие факторы, т.е. при условии, что не произойдет такого относительного (на душу населения), а не только абсолютного увеличения запаса капитала, которого было бы достаточно для использования всего запаса существующих возможностей. На самом деле динамические изменения непрерывно происходят с обеих сторон. Постоянно делаются новые изобретения, и «удлиняющие», и «сокращающие». При этом запас капитала — абсолютный и относительный — тоже постоянно меняется. Динамические изменения вызывают постоянные колебания интенсивности нашего феномена, то усиливая, то ослабляя его, но не приводят к его исчерпанию¹. Однако его существование полностью гарантировано только в неизменной экономической системе. Как я уже сказал, это статический феномен².

Ранее я уже говорил, что прибыли и более высокие доходы, обусловленные «динамическими» «сокращающими» изобретениями, в большей

¹ Чтобы избежать ошибочных толкований, которые могут возникнуть в результате невнимательного чтения текста, я хотел бы отметить, что в некоторых случаях встречаются временные сложности с возможностями выгодного использования средств. Однако причины этого всегда носят временный, личный или конкретный характер, и не связаны с общим избытком капитала по отношению к возможностям его использования. См. также мои объяснения выше, на с. 579 и сл.

² Разумеется, здесь нельзя понимать «статический» или «стационарный» в том обычном и противоречивом значении, которое однажды в полемическом запале придал ему Борткевич. В тот раз он начал со знаменитого утверждения Кларка о том, что капитал можно объяснять исключительно статическими причинами, так как он представляет собой статический феномен. Затем он выдвинул против моего объяснения процента (которое опирается в том числе на правило более высокой производительности более длинных окольных путей) возражение на том основании, что оно якобы «верно только для поступательного развития общества, но не для общества, находящегося в стационарном состоянии». Борткевич утверждает, что сосуществование методов производства разной производительности (а это якобы является одной из предпосылок моих рассуждений) «указывает на то, что технический прогресс либо имеет место, либо уже принес плоды» (*Bortkiewicz. Der Kardinalfehler der Böhm-Bawerschen Zinstheorie // Jahrbuch für Gesetzgebung, Verwaltung und Volkswirtschaft im Deutschen Reich. (Schmoller, Hrgs.) 30. Bd. (1906) S. 962*). Выделенные курсивом слова можно истолковать исключительно в том смысле, что Борткевич согласен считать «стационарным» лишь то общество, где прогресса не только нет в данное время, но и никогда не было. Однако совершенно очевидно, что подобное ограничение содержания понятия «прогресс» не только ни на чем не основано и весьма необычно — оно просто не имеет права на существование, поскольку в этом смысле стационарных условий не было никогда со времен Адама и Евы. Это означало бы, например, что «сидящих» зайцев не бывает, поскольку для того, чтобы охарактеризовать зайца таким образом, недостаточно того, чтобы заяц сидел в данный момент: требуется, чтобы он и до этого момента никогда не бегал! Борткевич совершенно явным образом подрывает основы своих собственных рассуждений. Если бы он был прав, процент мог бы существовать только в «поступательно развивающемся» обществе, так как для существования процента требуется как минимум наличие капитала, который может быть создан — если не в данный момент, то заранее, — исключительно в результате «поступательного» накопления капитала!

степени связаны с предпринимательской прибылью, нежели с процентом¹. Сейчас я хотел бы подчеркнуть, что прибыли и убытки, возникающие вследствие наших «статических» феноменов, теснейшим образом связаны с обычной ставкой процента, которая в нашей экономике тоже представляет собой статический феномен. Я покажу это более наглядно в других частях данной книги².

В. ДОКАЗАТЕЛЬСТВА

Мне задавали вопрос о том, какие доказательства я могу привести в подтверждение моего тезиса о большей производительности более длительных окольных путей производства. Я надеюсь, что некоторые из предшествовавших объяснений, несмотря на то что в основном они были связаны с прояснением содержания моего тезиса, уже предоставили читателю некоторые примеры и данные, позволяющие ему сравнить мое утверждение со знакомыми ему фактами. В принципе я полагаю, что в данном случае достаточно и такого беглого анализа. Однако

¹ См. выше, с. 579 и сл.

² Я рекомендую тем читателям, которых интересуют теоретические подробности, главу I моей работы «*Einige strittige Fragen der Kapitalstheorie*». Я хотел бы отдельно обратить внимание читателей на то, что в ней содержатся некоторые не присутствующие в данном тексте утверждения о той области, применительно к которой я должен был выдвинуть и доказать свой тезис, чтобы подтвердить с его помощью иные сделанные мной теоретические выводы (см. с. 39 и сл.). Кроме того, я хотел бы привлечь внимание читателя к экскурсам II и IV, где подробно изложены различные теоретические тонкости. По поводу в основном враждебной по отношению к моей теории работы Касселя (*Cassel, Gustav. The Nature and Necessity of Interest*. New York: Macmillan, 1903), которую я оцениваю как оригинальный вклад в современные исследования капитала, несмотря на то что она изобилует неосторожными и пристрастными суждениями, я хотел бы отметить, что Кассель согласен со мной в оценке той фактической ситуации, которую я анализирую в данной статье, хотя он и пользуется другой терминологией. Он использует выражение «период производства» в совершенно ином значении и рассматривает большую часть того, что я называю использованием выгодных в техническом отношении окольных путей производства, т.е. производство долговечных промежуточных продуктов или капитальных благ: машин, железных дорог, каналов, плотин и т.п., — как «замещение капитала иными факторами производства» (с. 122 и сл.). То, что он пишет о «практически неограниченных» возможностях (с. 108) такого выгодного в техническом отношении использования благ, о постоянном недостатке «предложения ожидания», о значении ставки процента для отбора таких возможностей из огромного числа вариантов потенциального использования капитала, и в особенности о трансформации «технических возможностей» в «экономическую выгоду» и воплощении их в жизнь при снижении ставки процента, а также о том, что уничтожение процента привело бы к «отсутствию каких-либо определенных границ» области «ожидания» (с. 121), — свидетельствует о том, что он полностью согласен с идеей зоны возможных производственных улучшений и считает ее размеры весьма крупными. Кассель иногда заходит даже дальше, чем я, например, когда объявляет саму мысль об уничтожении процента «абсолютной чужью» (с. 109) или когда утверждает, что на полное удовлетворение спроса, возникающее при отсутствии процента, «не следует рассчитывать даже в самом отдаленном будущем» (с. 123).

вопрос о доказательствах был поставлен очень четко, и мой ответ будет не менее ясным.

Итак, какие доказательства я уже предложил и что еще я собираюсь предложить?

Сначала я хотел бы предложить примерно с полдюжины типичных случаев, доказывающих, что окольные пути более производительны, чем прямые. Например, можно сравнить доставку воды в ведрах с доставкой воды по водопроводным трубам, т.е. более окольным путем; камень для строительства, отколотый от скалы киркой, и тот же камень, полученный более окольным путем, с помощью взрывчатки; другие примеры — изготовление очков в стальной оправе, стимулирование урожайности с помощью внесения удобрений в почву, рыбная ловля удочкой по сравнению с рыбной ловлей с использованием лодки и сетей; рубка дерева каменным топором и стальным топором, шитье на швейных машинах, перевозка по железным дорогам и т.п.¹

Таким образом, я вступил на путь конкретных эмпирических доказательств, и он не так труден, как мог бы пожелать того критик моей теории. Так, Лексис потребовал от меня, чтобы я привел конкретные доказательства «для всех типов производства»². Разумеется, я не собираюсь, да и не в состоянии выполнить это требование по ряду причин внешнего и внутреннего характера. Во-первых, доказательство такого размера было бы совершенно монструозным, поскольку существуют многие тысячи типов материальных благ и чрезвычайно многочисленные разновидности технологических процессов, позволяющие произвести материальные блага каждого конкретного типа. Попытка доказать для каждого конкретного блага, что более продолжительный процесс обладает большей технической эффективностью, чем более короткий процесс, несомненно, воплотилась бы в огромное количество пухлых томов технологического трактата, который, вероятно, невозможно было бы включить в книгу, посвященную экономической теории. Кроме того, специалисту в области технологии было бы сложно точно выполнить это требование. То, что мы называли «средним периодом производства», довольно трудно выделить применительно к каждому отдельному процессу производства. «Средний период» состоит из бесчисленных частиц и частичек человеческого труда, услуги которого оказываются на разных стадиях подготовительной или дополнительной работы. Зачастую определить то расстояние, которое отделяет их от завершения изготовления конечного продукта, так же

¹ Ср.: *Бём-Баверк*. Позитивная теория капитала. Книга I, глава II и книга II, глава I.

² *Lexis im Jahrbuch für Gesetzgebung, Verwaltung und Volkswirtschaft im Deutschen Reich*. (Schmoller, Hrgs.) 19. Bd. S. 334.

сложно, как установить количественную долю каждой из них в итоговом результате. Следовательно, весьма вероятно, что в случаях, где нет больших различий в продолжительности периода производства, доказательство того, что какой-то конкретный более производительный метод является в то же время более продолжительным, может столкнуться с указанной трудностью¹.

К счастью, подробное доказательство, которого требует Лексис, не просто невозможно — оно не нужно. Наверно, едва ли стоит упоминать, что я не выдвигал свой тезис в качестве универсального «закона»; я предложил всего лишь очень общее правило, и требование эмпирически доказать его применительно ко всем типам производства чрезмерно, поскольку от меня требуется доказать нечто большее, чем то, что я на самом деле утверждал. Однако я не придаю этому никакого значения, поскольку считаю, что мой тезис имеет почти универсальное значение, несмотря на то, что для тех выводов, которые я из него делаю, этого не требуется. В то же время мне важно напомнить читателю о том, что даже тогда, когда предъявляются эмпирические доказательства того, что считается законом, ни одна наука не требует перечисления абсолютно всех случаев, на которые распространяется этот закон. Достаточно того — и так и должно быть, — что правило подтверждается на достаточном количестве типичных примеров. Конечно, следует продемонстрировать, что речь идет о действительно типичных случаях, т.е. подтвердить с помощью логических аргументов, что те случаи, которые не рассматриваются отдельно, не отличаются от приведенных в качестве примера. Это проще всего сделать, рассмотрев причины, которые приводят к данным последствиям в типичных случаях. Затем следует показать, что влияние этих причин не ограничивается отдельными случаями, приведенными в качестве примеров, а носит общий характер. Естественно, доказанные таким образом законы могут быть опровергнуты контрпримерами положительного характера, но до тех пор, пока этого не произошло, у меня есть право считать мое правило действующим, несмотря на то что оно не было доказано для каждого конкретного случая в отдельности.

Так, наблюдатель имеет право утверждать, что скорость потока воды увеличивается в зависимости от угла ее падения, несмотря на то что он не измерял скорость течения и угол падения воды во всех ре-

¹ Из того факта, что продолжительность периода производства нельзя измерить точно, было извлечено отдельное методологическое возражение против моего тезиса. Чтобы не отклоняться слишком далеко от темы, я отложу этот вопрос до экскурса III. Я уже касался его во второй части «*Einige strittige Fragen der Kapitaltheorie*», в разделе под заголовком «Целое и его части; Процесс производства и разделение труда: теоретические построения с неизвестными величинами», особенно в главах 1 и 4.

ках на земле. Достаточно того, что он изучил некоторые случаи и убедился в том, что причины, вызывающие это явление, носят общий характер. Приведу пример из экономической теории. Я не думаю, что многочисленные сторонники «закона издержек», предложенного Адамом Смитом, согласились бы с тем, что удовлетворительное эмпирическое подтверждение этого закона возможно лишь тогда, когда для каждой (в буквальном смысле этого слова) отрасли производства будет эмпирически доказано, что «естественная», или «обычная», цена каждого продукта представляет собой сумму процента и заработной платы, или, как еще говорят, «труда и воздержания», потраченных на всех комплементарных стадиях. Такое доказательство столкнулось бы с трудностями, аналогичными тем, которые составляет доказательство подобного рода в нашем случае¹.

В качестве второго доказательства, которое я уже изложил ранее, я представил некоторые неоспоримые причины, по которым сформулированное мной правило обладает внутренней убедительностью. Я исследовал эти причины с помощью тщательного анализа нескольких примеров и полагаю, что мне удалось обнаружить их для феномена, значение которого не сводится к нескольким конкретным примерам, а носит универсальный характер и проявляется повсеместно. Я согласен с Менгером² и Родбертусом³, что значение капиталистических окольных путей производства связано с тем, что мы присваиваем себе власть над отдаленными природными условиями или причинами конечного результата, которого мы желаем достичь, иначе говоря, с тем, что мы заручаемся их помощью для достижения нашей отдаленной цели. «Каждый „обход“, — писал я, — связан с привлечением какой-либо вспомогательной силы, более могущественной или более ловкой, чем человеческая рука; все, что удлиняет дорогу, свидетельствует об увеличении количества вспомогательных сил, которые поступают на службу человеку, и означает перенос части бремени производства с редкого и дорогого человеческого труда на имеющиеся в огромном изобилии силы природы»⁴.

Есть и третье основание моего тезиса. Его содержание не ново, оно не нуждается в подтверждениях и доказательствах, так как совпадает с содержанием другого учения, которое уже давно получило всестороннее эмпирическое подтверждение, а также признание различных школ

¹ См. также следующий экскурс.

² Menger. Grundsätze der Volkswirtschaftslehre. Wien, 1871. S. 28f. [Менгер. Основания политической экономики // Менгер. Избранное. М.: ИД «Территория будущего», 2005. С. 86.]

³ Напр.: Rodbertus. Das Kapital. S. 236f.

⁴ Böhm-Bawerk. Positive Theorie des Kapitales. S. 15ff. [См. наст. изд., с. 48—49.]

экономической теории. Это учение о так называемой «производительности капитала».

Если мы освободим это учение от всех наносных и вторичных значений, которые обычно приписывают ему теоретики производительности, в сухом остатке будет то, что производительность труда растет тем больше, чем больше этот труд обеспечен вспомогательными силами в виде капитальных благ. Разные школы формулируют заключительную часть этого утверждения по-разному. Приверженцы теории производительности и сторонники других школ, дружественных по отношению к проценту, завершают его словами «...чем больше труд обеспечен капиталом, накопленным и сохраненным *капиталистом*». Социалистические теоретики говорят: «чем большим капиталом *обеспечил себя труд*»¹.

Однако никто не сомневается, что труд будет более производительным, если его поддержит капитал в размере 50 гульденов на душу населения и производительность труда еще увеличится, если этот капитал возрастет до 500, 5000 или даже 10 000 гульденов. Я думаю, что в этом не сомневаются ни инженеры, ни деловые люди, ни экономисты, к какой бы школе они ни принадлежали. Я полагаю, что в этом не сомневается даже Лексис. Следовательно, вопрос может относиться лишь к тому, прав ли я, когда считаю, что производство при поддержке большего капитала на душу населения тождественно удлинению окольных путей производства в том смысле, какой я вкладываю в этот термин.

Я полагаю, что ответ на него обладает аксиоматической ясностью, и если его как следует понять, то он способен существенно облегчить восприятие всех остальных соображений, которые я хотел бы представить на беспристрастный суд читателя, чтобы дать ему возможность самостоятельно выработать собственную точку зрения.

Что, собственно, такое «капитал»? Согласно одному определению, не вполне корректному, но в общем и целом дающему приблизительное представление, это запас труда². Небольшой капитал представляет собой очень маленький запас труда, крупный капитал — большой. Если средняя заработная плата составляет 300 гульденов, то капитал в 50 гульденов может составлять не более чем одну шестую года труда³. Капитал в 500 или 5000 гульденов представляет собой больше года или даже несколько лет труда.

¹ Напр.: *Rodbertus*. Das Kapital. S. 250f., 264f. См. также: *Dübring*. Coursus der National- und Sozialökonomie. Berlin, 1873. S. 183.

² Точнее, сбереженные и авансированные производительные силы могут представлять собой не только труд, но и ценные силы природы и услуги земли. Ср.: *Böhm-Bawerk*. Positive Theorie des Kapitals. S. 135ff. [См. наст. изд., с. 191 и сл.]

³ Вероятно, даже меньше, поскольку зачастую в таких ситуациях используется лучше оплачиваемый квалифицированный труд. Кроме того, ценность капитального блага состоит не только из труда, или заработной платы, но в значительной части еще из начисленного

Потребительские блага, которые требуются людям в текущем году, производятся с помощью старого труда, доступного в виде капитала, и текущего труда, добавленного в текущем году. Одежда, которую люди покупают для ношения в текущем году, производится с помощью кооперации текущего труда портных и, возможно, ткачей, со старым трудом крестьян, прядильщиц, ткачей, шахтеров, инженеров и др., вложивших свой труд в ткань, нити, шерсть, ткацкие станки, швейные машины, уголь и т.д. Не рассматривая подробно соотношение труда двух этих групп, можно тем не менее с уверенностью сказать, что соотношение старого и нового труда складывается в пользу текущего труда тогда, когда количество доступного «старого труда» относительно невелико¹. Столь же очевидно, что в этой ситуации среднее время ожидания, которое проходит от использования труда до созревания его плодов, вряд ли может быть продолжительным. Предположим, что лишь часть, скажем, одна шестая, того труда, результаты которого мы потребляем в текущем году, возникла в предыдущем году, а все остальное относится к текущему периоду². В этом случае среднее время ожидания должно составлять лишь часть года. Однако если наш капитал составляет 500 или 5000 гульденов на душу населения, т.е. $1\frac{2}{3}$ или $16\frac{2}{3}$ лет «старого» труда³, то очевидно, что старый труд будет участвовать в производстве благ, которые будут изготовлены в течение этого года, в иной, значительно большей степени, чем текущий труд. Не менее очевидно то, что и среднее время ожидания значительно увеличится по сравнению с предыдущим случаем.

Чтобы показать это еще нагляднее, я хотел бы использовать аналогию. Если гонцы отправляются в одно и то же место из одного и того же пункта с определенными интервалами, например, раз в час, то количеством гонцов, которые одновременно находятся в пути, можно измерить расстояние между пунктом отправления и пунктом назначения. Например, если в пути находятся 6 гонцов, то расстояние не может быть больше шести часов. Если для преодоления дистанции нужно 20 часов, то первый гонец достигнет цели в тот момент, когда 21-й гонец покинет пункт отправления, и в пути постоянно будут на-

процента, прибыли, монопольного дохода и т.п. В нашем примере приводятся произвольные цифры, чтобы наглядно продемонстрировать определенные соотношения.

¹ Ср. с главой, посвященной образованию капитала, с. 180 и сл., а также с тем, как я объясняю взаимосвязь между запасом средств к существованию и периодом производства.

² Капитал, представляющий $\frac{1}{6}$ года труда, никогда не потребляется целиком в течение текущего года, поскольку он обязательно включает долгосрочные вложения, которые будут использоваться и в будущем.

³ При точном подсчете эти цифры нужно было бы дополнительно уменьшить, особенно в связи с тем, что по мере старения капитала доля процента увеличивается, а доля труда, напротив, уменьшается. Однако для наших целей этими нюансами можно пренебречь.

ходиться не менее 20 гонцов. Пусть в экономике каждый день на производство конечных благ тратится день труда, т.е. если использовать более крупные единицы, каждый месяц тратится месяц труда. Количество капитала указывает на то, сколько таких месяцев труда постоянно находятся «в пути», т.е. представляют собой услуги труда, которые уже оказаны, но еще не достигли цели — конечного продукта. Если при душевом капитале 50 гульденов «в пути» постоянно находится не более двух месяцев труда, это однозначно указывает на то, что используется в среднем более короткий путь производства, чем при капитале в 10 или 100 раз больше, когда в стадии промежуточных продуктов пребывают 20 или 200 месяцев труда.

Я полагаю, что это очевидно. Но в этом случае очевидно также, что этот бесспорный факт — то, что производительность труда растет в зависимости от вложенного капитала, — служит доказательством принципиально тождественного ему тезиса о более высокой производительности более продолжительных окольных методов производства. Я считаю, что это дает мне право без дальнейших рассуждений ссылаться на «общий технологический опыт производства», «всем известные факты», а также на то, что этот эмпирический закон «находит достаточное подтверждение в обыденной практике»¹.

Внимательный наблюдатель может обнаружить в жизни множество дополнительных доказательств этого утверждения. Ему нужно лишь использовать логическое мышление или, точнее, воображение, что совершенно необходимо, если человек хочет иметь дело с проблемами капитала и питать при этом надежду на успех. Такой человек должен уметь правильно представить себе ситуацию, причем со всех сторон.

Я уже упоминал об этом, когда говорил, что «необходимость ожидания» представляет собой единственную общеизвестную зависимость работников от капиталистов². Я полагаю, что могу оставить подробный анализ этой идеи на усмотрение читателя. При желании читатель может сам связать различную продолжительность периода ожидания

¹ Насколько мне известно, логику этих рассуждений, изложенных мной еще в «*Einige strittige Fragen der Kapitaltheorie*», подвергали сомнению Феттер и Шаде, высказавшие конкретные замечания, а также Ландри, который выступил с несколько менее конкретными возражениями, вероятно, выражавшими его общее скептическое отношение к моей теории. Недавно к мнению Феттера присоединился Давенпорт. Рассматриваемая нами проблема, как мало какая другая, представляет собой лакмусовую бумажку для проверки ясности экономического мышления, и в особенности для проверки имеющей чрезвычайно важное значение для теории капитала взаимосвязи правильных теоретических представлений, отражающих реальность, с обыденным словоупотреблением. Соответственно я хотел бы призвать моих читателей серьезно поразмыслить о том, что лежит в основании указанных возражений. Я предоставил читателям такую возможность в отдельном экспурсе V.

² См.: *Böhm-Bawerk. Positive Theorie des Kapitals*. S. 111ff. [См. наст. изд., с. 153.]

с различной степенью этой зависимости, которая, к примеру, у работников крупных капиталистических предприятий больше, чем у тех, кто работает в маленьких мастерских, где достаточно минимального капитала, чтобы занять позицию предпринимателя. При этом пусть он не даст ввести себя в заблуждение, помня, что главная причина существующих различий не носит технического характера и не связана с развитым разделением труда, иначе говоря, с тем, что одному человеку технически невозможно одновременно строить машины и разводить овец. Ведь эту трудность в принципе можно было бы преодолеть за счет рациональной организации больших групп работников, объединенных в кооперативы. Однако какой бы рациональной ни была организация труда, в течение времени ожидания людям все равно нужен запас средств к существованию¹.

Теперь я хотел бы привести еще одно доказательство. Я снова начну с неопровержимого факта экономической жизни, в котором не сможет усомниться ни один из моих критиков. Опыт свидетельствует, что когда запас капитала на душу населения увеличивается, найти разумное использование для нового капитала вполне возможно, но обычно невозможно найти такие варианты использования капитала, которые были бы так же выгодны, как и прежние вложения. В обычных условиях эти новые фонды вынуждены использовать те возможности, которые до этого отвергались. Эта особенность, известная деловым людям и экономистам со времен Тюрго, связана с сопровождающим ее падением ставки процента. Иначе говоря, когда ставка процента падает, возможности, которые ранее были невыгодны, становятся выгодными².

Не должно быть никаких сомнений в том, что падение ставки процента тем вероятнее, чем ниже темпы технологического прогресса. Многочисленные выгодные изобретения вполне в состоянии поглотить новый капитал, не снижая ставку процента. Они могут даже вызвать ее повышение. Однако когда технология пребывает в стационар-

¹ Я не нашел ни одного критика, который усомнился бы в этом аргументе, уже изложенном мной в первом издании моей работы. Возможно, они избегают его из-за распространенного в наше время отвращения ко всему, что хотя бы отдаленно напоминает «дедуктивное» доказательство. Тем не менее я полагаю, что не было бы чрезмерной дерзостью ожидать от моих критиков, отказывающихся признать, что «требующие времени» окольные пути производства характерны для капиталистического производства, того, чтобы они сформулировали свои мысли о том, каким образом может сохраняться общеизвестная зависимость наемного работника, если этот спорный признак путей производства можно исключить из условий задачи!

² *Turgot. Réflexion sur la Formation et la distribution des Richesses.* §89. [Тюрго. Размышления о создании и распределении богатств. §89 // Кенз Ф., Тюрго А. Р. Ж., Дюпон де Немур П. С. Физиократы. Избранные экономические произведения. М.: Эксмо, 2008.]

ном состоянии, падение ставки процента неизбежно. Итак, мы имеем право исходить из того, что когда технология пребывает в стационарном состоянии, а запас капитала на душу населения растет, то новый капитал хотя и находит себе применение, но обычно используется для относительно менее выгодных вложений при падающих процентных ставках.

Что же это означает на самом деле? Что стоит за словами о том, «что новый капитал ищет и находит менее выгодные возможности использования по сравнению со старыми вложениями»?

Прежде всего не следует считать, что новые возможности использования капитала — это просто *дополнительные* варианты его использования, т.е. что все старые процессы производства продолжают в прежнем и неизменном виде бок о бок с новыми процессами. Ведь для того, чтобы это стало возможно, нам потребовался бы дополнительный труд, которым мы не располагаем, так как запас капитала на душу населения вырос. Имеется, однако, ситуация, в которой ставка процента обычно не падает и капитальные вложения не опускаются до уровня возможностей, бывших ранее невыгодными. Это происходит, когда объем капитала увеличивается прямо пропорционально росту населения, при том что величина капитала на душу населения не растет. В этом случае возможно продолжение всех старых процессов производства в неизменном виде, в то время как новички за счет своих новых средств начинают внедрять такие же процессы дополнительно. Этот случай действительно представляет собой простое сложение, или расширенное воспроизводство, в отсутствие качественных изменений, иначе говоря, удвоенное число работников при наличии удвоенного капитала произведет в два раза больше тех же самых продуктов.

В нашем примере мы исходили исключительно из того, что увеличился капитал. Это простейший случай, и в нем результаты влияния увеличения капитала на общую ситуацию при отсутствии роста населения проявляются точно так же, как в других разновидностях той же ситуации: например, когда увеличиваются оба фактора, но капитал растет быстрее, чем население, или когда население уменьшается, а капитал остается прежним или уменьшается, но медленнее, чем население. Поскольку два последних варианта дают те же самые результаты, что и первый, наиболее простой (я не считаю нужным отдельно доказывать это), я могу начать свой анализ с простейшего случая, когда в нашем распоряжении нет дополнительного запаса труда

для обеспечения дополнительных процессов производства¹. Итак, мы не должны считать, что «вложение нового капитала в менее выгодные варианты производства» представляет собой *увеличение* нынешних масштабов производства, так как при этом все предприятия, вместе взятые, будут использовать такое же количество работников, как и ранее; нам следует рассматривать этот фактор как *изменение* в нынешних процессах производства.

В каком направлении происходит это изменение? В принципе могут меняться и цели производства, и его методы. Наши исходные условия не предполагают значительных или радикальных изменений целей производства, иначе говоря, того, что люди внезапно повернутся к совершенно иным типам потребительских благ. Собственно говоря, типы производимых благ меняются относительно слабо даже тогда, когда в экономике происходят существенные динамические изменения. Кроме того, мы исключили из рассмотрения любые динамические изменения, за исключением роста капитала. Поэтому мы должны иметь в виду главным образом изменения в методах производства. Разумеется, время от времени будут разрабатываться и совершенно новые продукты, но в целом люди будут продолжать производить те же блага, что и прежде, только иными методами².

Отсюда следует несколько интересных выводов. Какими особенностями должен обладать новый метод производства по сравнению со

¹ Я хотел бы предостеречь против представления о том, что увеличение капитала при неизменном населении способно привести к повышению занятости в результате появления новых вакансий, к примеру, путем снижения числа безработных или роста использования женского и детского труда, что позволяло бы получить дополнительных работников для дополнительного производства в отсутствие роста населения. Однако этот вариант следует отвергнуть по следующим основаниям: опыт не только не подтверждает его, но, скорее, противоречит ему. Процент безработных в богатых странах с крупномасштабным капиталистическим производством не ниже, чем в странах, бедных капиталом. Напротив, в богатых странах процент занятых определенно меньше в силу уменьшения использования женского и детского труда, что является решающим фактором для установления численности «безработных». Согласно данным последней переписи населения, в Австрии уровень занятости составлял 51,5% населения; в значительно более богатой Германии — лишь 42,7%; в Англии и Уэльсе — 44,5%; в Нидерландах — 37,8%, а в относительно бедной Италии — 53,2%. Кроме того, любое такое увеличение числа «занятых» в лучшем случае могло бы составить несколько процентов или доли процента, в то время как соответствующее увеличение капитала может составить многие проценты, и в силу этого незначительный рост предложения труда не в состоянии его уравновесить. Однако, насколько мне известно, до сих пор еще никто не выдвигал этого возражения, которое я на всякий случай счел своим долгом опровергнуть.

² Кларк в своей замечательной работе дал удачное и последовательное объяснение тому, что любое изменение соотношения капитала и труда приводит к изменениям процесса производства в целом, т.е. к изменениям во всех методах производства. См.: *Clark. Distribution of Wealth*. 1899. P. 159, 160, 170, 174ff., 186, 187. [Кларк Дж. Б. Распределение богатства. М.: Экономика, 1992. С. 167—168, 169, 178, 181—183, 192, 194.] О стабильности производственных показателей см. также: *Schumpeter. Das Wesen und der Hauptinhalt der theoretischen Nationalökonomie*. Leipzig: Duncker & Humblot, 1908. S. 127, 128, 569, 570.

старым для того, чтобы накопление капитала и его последствия могли изменить сравнительную прибыльность этих двух методов? Поскольку мы исходим из стационарного состояния технологии, «новый» метод не означает «недавно изобретенный» метод. «Новый» метод — это уже известный метод, который в предшествовавших условиях был менее прибыльным, чем тот, который применялся тогда на практике. Однако для того, чтобы получить преимущество по сравнению со старым методом, новый метод должен быть более прибыльным в нынешних условиях, и объясняться это должно сопутствующим ему явлением накопления капитала, иначе говоря, снижением ставки процента¹. Нам следует задать вопрос о том, какие условия могут позволить менее прибыльному методу производства стать более прибыльным исключительно в результате снижения ставки процента.

Экономист, использующий математические методы, смог бы выразить эти соотношения в виде простой математической формулы. Я выведу их из примера. Возможно, мне понадобится для этого больше слов, но многим читателям будет легче меня понять. Предположим, что обычный метод производства приносит 1000 единиц продукта при затратах 1000 рабочих дней², которые отстоят от момента завершения изготовления конечного продукта в среднем на 2 года. Пусть заработная плата составляет 1 гульден в день, а ставка процента — 5%. В этом случае издержки производства 1000 единиц старым методом составляют 1000 гульденов заработной платы и 100 гульденов процента, или в совокупности 1100 гульденов. Представим теперь, что в результате сопутствующего эффекта от относительного увеличения капитала ставка процента снизилась до 4%. Какими характеристиками должен обладать прибыльный метод производства, чтобы быть менее прибыльным, чем старый, при 5%, но более прибыльным при 4%?

Посмотрим. Может ли в новых условиях быть прибыльнее старого такой метод, который также приносит только 1000 единиц продукта на 1000 рабочих дней? Да! Но при одном условии: поскольку по сравнению со старым методом его издержки на заработную плату не ниже, для того, чтобы быть прибыльнее, он должен иметь более низкие издержки на выплату процента. Поэтому его средний период производства должен быть короче, чем у старого процесса. Если среднее время

¹ Не следует забывать о том, что при снижении ставки процента заработная плата обычно растет. Однако читатель вскоре увидит, что нам не обязательно учитывать это второе возможное изменение, так как оно не противоречит нашим рассуждениям. Оно имеет место вне зависимости от того, следует ли за снижением ставки процента повышение заработной платы или нет.

² Чтобы упростить наш пример, я оставляю без внимания ценные услуги земли. Будем исходить из того, что производство происходит на участке без земельной ренты!

ожидания составляет 1,5 года, то издержки при изготовлении 1000 единиц новым методом составят 1000 гульденов в заработной плате и 4% от 1000 гульденов за 1,5 года, или 60 гульденов, т.е. в совокупности 1060 гульденов. Старый процесс при более низкой ставке процента обойдется в 1000 гульденов в заработной плате плюс 4% от 1000 гульденов за 2 года, т.е. 80 гульденов, или в совокупности 1080 гульденов¹. Первый процесс в этих условиях выгоднее. Однако легко заметить, что этот процесс не стал более выгодным из двух в новых условиях: он был более выгодным и раньше. Ведь при ставке 5% издержки составили бы 1000 гульденов в заработной плате плюс 5% на 1000 гульденов за 1,5 года, т.е. 75 гульденов, или в совокупности 1075 гульденов по сравнению с 1100 гульденами издержек для фактически используемого метода производства. Таким образом, процесс с равной технической производительностью на единицу фактора производства (например, на рабочий день), не может удовлетворять одновременно двум нашим условиям.

Процесс с более *низкой* технической производительностью, чем тот, который используется фактически, тоже не может соответствовать этим условиям. Да, он может быть прибыльнее старого; но поскольку на единицу продукта будут приходиться более высокие издержки, этот недостаток должен компенсироваться еще большей, чем в предыдущем случае, экономией на выплате процента, что предполагает существенное сокращение производственного периода. Однако такой процесс прибыльнее старого и при более высокой ставке процента².

Изменение в соотношении производительности двух процессов может произойти исключительно в третьей из воображаемых ситуаций, когда процесс производства превосходит предшественника с точки зрения физической производительности, т.е. приносит больше продукта

¹ Если в связи с падением ставки процента заработная плата возросла, то абсолютные цифры изменятся, но их соотношение останется прежним. Более высокая ставка заработной платы повлияет на расчет издержек в равной степени и для издержек на заработную плату, и для «количества капитала», с которого уплачивается процент в соответствии со средним временем ожидания. Единственная разница между двумя расчетами будет состоять в том, что новый процесс требует уплаты процента в течение полутора лет, а старый процесс — в течение двух лет. По этой причине в расчетах, относящихся к нашим примерам, мы можем не учитывать одновременного повышения заработной платы.

² Процесс, который производит лишь 980 единиц благ за 1000 рабочих дней, потребовал бы приблизительно 1020 дней труда для производства 1000 единиц благ, т.е. 1020 гульденов издержек на заработную плату. Чтобы совокупные издержки были ниже 1080 (заработная плата плюс уплата процента по ставке 4%), процент на капитал 1020 гульденов должен быть ниже 60 гульденов. Это условие не удовлетворяется при среднем времени ожидания 1,5 года, но уже выполняется, к примеру, при времени ожидания $1\frac{1}{4}$ года. Однако при ставке процента 5% второй процесс потребовал бы всего 1083,75 гульдена (1020 заработная плата + 63,75 процента по ставке 5% за $1\frac{1}{6}$ года) по сравнению с 1100 гульденами издержек для старого процесса.

на единицу издержек. Не требуется объяснять, что такой процесс может быть и более выгодным. Однако в состоянии ли он одновременно соответствовать второму условию, т.е. быть в прошлом менее прибыльным, чем старый процесс, несмотря на большую физическую производительность? Легко! Его издержки на заработную плату были меньше, чем у старого процесса, в силу более высокой производительности. Однако плата за процент перевешивала это преимущество и превосходила экономию на заработной плате, что приводило к отрицательному балансу. Такое возможно и на самом деле бывает с процессами производства с более продолжительными — по сравнению с обычным уровнем — производственными периодами. Наш пример подтверждает это на конкретных цифрах. Предположим, что нам известен другой процесс, помимо того, который мы фактически используем. За 1000 рабочих дней он приносит 1020 единиц продукта, т.е. 1000 единиц продукта он приносит приблизительно за 980 (980,39, если быть точным) дней, но при более длительном среднем времени ожидания в 2,5 года. Издержки этого процесса при ставке процента 5% составят: заработная плата на 1000 единиц продукта — 980 гульденов, уплата процента за 2,5 года по ставке 5% — 122,5 гульдена, итого 1102,5 гульдена, т.е. на 2,5 гульдена больше, чем у реально используемого процесса. Но если ставка процента составит 4%, то издержки на заработную плату будут равны 980 гульденам, а уплата процента за 2,5 года составит 98 гульденов; в совокупности это 1078 гульденов, или на 2 гульдена меньше, чем требуется при ставке 4% для старого процесса.

Итак, мы обнаружили единственно возможный тип метода производства, у которого при снижении ставки процента резко меняется прибыльность. Он должен быть более производительным физически и в то же время — более продолжительным, чем применяемый метод производства. Конечно, этот вывод нельзя просто перевернуть и истолковать так, что будто бы любой метод производства, одновременно более производительный и более продолжительный, чем старый, обладает свойством резко менять свою прибыльность. Те методы, которые гораздо более продолжительны, но при этом лишь чуть более производительны, чем старый метод, останутся менее прибыльными, чем он, даже при низкой ставке процента. В то же время методы, которые требуют незначительного удлинения периода производства, но обладают гораздо более высокой производительностью¹, чем старый

¹ Более точная формулировка этого соотношения такова: увеличение продолжительности времени ожидания метода, чья прибыльность способна «резко меняться», должно быть связано с ростом его производительности таким образом, что при более высокой ставке процента расходы на выплату процента должны быть больше, чем выгода от роста производительности, а при менее высокой ставке — меньше.

метод, выгодны по сравнению с ним даже при более высокой ставке процента. Однако мы по крайней мере можем утверждать, что любой метод производства, чья прибыльность способна резко меняться, должен одновременно быть и более производительным, и более продолжительным, чем использовавшийся до него¹.

На основании изложенного выше я хотел бы сделать два вывода. Во-первых, я хотел бы привлечь внимание к тому, что «менее выгодные возможности для вложений», которые вынужден искать новый капитал при стационарном состоянии технологий производства, в большинстве случаев представляют собой (и это неизбежно) те *более производительные* возможности использования капитала, чьи технические преимущества в прошлом перевешивались более высокими выплатами по проценту из-за того, что их производственный период более продолжителен по сравнению с процессами, использовавшимися на практике.

Во-вторых, я хотел бы сделать заключительный вывод в пользу утверждения, с которого мы начали. Те, кто не отрицает общеизвестного факта, что при условии неизменности населения и технологий производства новый капитал ищет и находит относительно менее прибыльные, чем раньше, возможности для инвестиций, должны признать и то, что для этого капитала доступны и физически более производительные методы с более продолжительными, чем использовавшиеся ранее, периодами производства. Иными словами, они должны признать факт существования моей зоны удлинения процессов производства, не зависящей от новых изобретений.

То, что изложенное выше прямо подтверждает мой тезис — не единственная причина, почему я осмелился развить столь пространную аргументацию, которая может показаться утомительной многим читателям. Еще более важной задачей для меня было показать, насколько необходим глубокий анализ наших общих формулировок, не только с помощью логических рассуждений, но на конкретных примерах, а также продемонстрировать, насколько это трудоемкий процесс. Я считаю одним из главных недостатков предыдущих споров о капитале то, что большинство их участников не были подготовлены к тому, чтобы выполнить первейшую обязанность исследова-

¹ Исходя из того, что капитал *растет*. В случае накопления капитала и роста ставки процента произойдет прямо противоположное. Нет необходимости описывать эту ситуацию подробно. В этом случае менее производительные в техническом отношении методы с более короткими периодами производства претерпят резкие изменения. До этого в силу более низкой производительности они были менее выгодными, чем методы, используемые на практике, но при повышении ставки процента они станут более выгодными, чем старые методы, из-за более низких затрат на выплату процента.

теля, которая состоит в соблюдении интеллектуальной дисциплины. Само собой разумеется, что человек должен понимать то, что говорит, и выражаться ясно. Почти каждый, кто пишет на тему капитала, время от времени использует привычные формулировки, такие как абсолютное и относительное накопление капитала, новые прибыльные возможности для вложений, необходимость перехода к менее прибыльным возможностям и т.п., но мало кто из исследователей считает своим долгом дополнить эти формулировки четким и исчерпывающим описанием самого описываемого процесса. Очевидно, такие исследователи считают, что эти формулировки не нуждаются в пояснении. Однако их внешняя прозрачность подобна прозрачности мелководья. Да, некоторые авторы делали попытки дать объяснения, когда их вынуждали к этому конкретные ситуации. Однако большинство потерпело неудачу, потому что недооценило то, что от исследователя требуется не только сила ума, но и точность, дотошность и внимание к деталям. Исключительно этим объясняются некоторые поразительные ошибки, которые совершили в этой области ученые, прозорливые и добросовестные в остальных отношениях¹. Если мне удалось посредством тщательно разобранных примеров продемонстрировать значение научной бдительности и добросовестности, то я считал бы это самым главным своим достижением не только применительно к данной конкретной теме, но и вообще в сфере экономической науки.

Наконец, у меня имеется еще одно подтверждение моего тезиса, которое, собственно говоря, представляет собой *argumentum ad hominem*. Разумеется, этот аргумент уже хорошо усвоили сторонники одного широко распространенного мировоззрения. Я имею в виду тех, кто так или иначе разделяет мнение, что природа капитала связана с отсрочкой (воздержанием, ожиданием, откладыванием, разницей между настоящим и будущим и т.п.). Удивительно, что они не согласны с моим описанием капиталистического производства как производства посредством

¹ Особенно поучительные примеры — это Лексис, Ландри, Феттер и в какой-то степени Шаде. У меня будет возможность подробно обсудить точку зрения Лексиса в экскурсе II, а точки зрения Феттера и Шаде — в экскурсе V. Тема настоящего экскурса была затронута в работах Ландри. Я должен выразить свою признательность этому блестящему и оригинальному исследователю, одному из немногих, кто осознал, что необходимо отыскать ту реальность, которая скрывается за формулами, и приложил довольно серьезные усилия в этом направлении. Однако он потерпел неудачу, так как недооценил стоявшие перед ним трудности и не приложил достаточных усилий, чтобы их преодолеть. Здесь не место для подробного критического разбора. Я полагаю, что в моем тексте содержится достаточно, чтобы внимательный читатель, интересующийся взглядами Ландри, смог бы самостоятельно обнаружить те места, где он противоречит фактам или самому себе. Я имею в виду главным образом с. 285—288 его книги «L'Intérêt du Capital».

более продолжительных окольных методов и возражают против моей теории преимуществ более длительных периодов производства. Тот, кто в своей теории капитала соединяет аргументы теории производительности с аргументами теории воздержания, а таких исследователей немало, взывает к «росту производительности», которого можно достичь только при помощи отсрочки, и если такой теоретик отвергает мой тезис о большей производительности более продолжительных окольных методов производства, то, с моей точки зрения, он всего лишь отказывается от более четкого изложения того, что сам же проповедует, но в более туманных выражениях.



ЭКСКУРС II

О КОЛИЧЕСТВЕННОМ СООТНОШЕНИИ НОВЫХ ИЗОБРЕТЕНИЙ, СОКРАЩАЮЩИХ СЛОЖИВШИЙСЯ ДО ИХ ПОЯВЛЕНИЯ ПЕРИОД ПРОИЗВОДСТВА, И НОВЫХ ИЗОБРЕТЕНИЙ, УДЛИНЯЮЩИХ СЛОЖИВШИЙСЯ ДО ИХ ПОЯВЛЕНИЯ ПЕРИОД ПРОИЗВОДСТВА¹

На с. 577 экскурса I я отметил, что тех изобретений, которые требуют удлинения сложившегося периода производства, гораздо больше, чем таких, которые требуют его сокращения, хотя и не стал делать из этого каких-либо выводов для других разделов моей теории. Однако некоторые ученые придерживаются противоположной точки зрения. Например, Хорэйс Уайт описывает сокращение процессов производства как наиболее значимую и характерную особенность современной промышленности. Он считает, что миром правят оба метода, и сокращение, и удлинение, но «первое место принадлежит первому из них» — сокращению². Лексис высказался по этому поводу еще резче. Он приписывает моей теории утверждение, что технологический прогресс в принципе вызывает удлинение процесса производства, так как приводит к использованию все более сложных машин и все более масштабных подготовительных работ. Затем он противопоставляет этому утверждению следующее: «Однако я хотел бы заметить, что с момента начала нашего культурного развития технологический прогресс с возрастающим успехом стремился одновременно сократить и число работников предприятий (при неизменной величине капитала), и производственный период»³.

¹ К главе I книги II «Позитивной теории капитала».

² *White in Political Science Quarterly*. Vol. VII. (March 1892) P. 143.

³ *Lexis im Jahrbuch für Gesetzgebung, Verwaltung und Volkswirtschaft im Deutschen Reich*. (Schmoller, Hrgs.) 19. Bd. S. 334. Может возникнуть впечатление, что Кассель разделяет взгляды вышеупомянутых авторов: «Мы можем сразу констатировать, что имеет место общая тенденция к сокращению периодов производства» (*Cassel. The Nature and Necessity of Interest*. New York: Macmillan, 1903. P. 125). Однако это утверждение, вероятно, имеет иной смысл, так как Кассель часто использует терминологию своеобразным образом и обычно употребляет термин «период производства» для обозначения отдельных частей совокупного периода производства в моем понимании или для обозначения времени, в течение которого отдельный предприниматель, участвующий в разделении труда, несет расходы из-за своего участия в процессе производства (*Ibid.*, p. 123f.). Кроме того, он относит существенную и значительную часть требующих времени окольных путей производства, в том числе строительство и использование долговечных средств производства, таких как машины, фабрики и т.п., не к группе ►

Истолковать эти слова можно только так: Лексис, не отрицая наличия «удлиняющих» изобретений, исходит из преобладания «сокращающих» изобретений, смещающего общий баланс в сторону постепенного сокращения периода производства. И поскольку он считает, что эта тенденция возникла на заре нашего культурного развития, а потом продолжилась с «возрастающим успехом», то преобладающие в наше время методы производства, безусловно, должны быть короче, чем «в момент начала нашего культурного развития».

Я полагаю, что очевидная ложность этого вывода указывает на то, что в рассуждения Лексиса вкрались какие-то ошибки. Мы действительно не в состоянии произвести анализ производственных методов, существовавших на заре нашего культурного развития, исходя из личных наблюдений. Однако наши знания по истории и этнографии дают нам достаточно ясное представление о них, тем более что некоторые отсталые варварские племена пребывают в начале своего «культурного развития» и по сей день. Я полагаю, что мне достаточно описать предмет спора в самых общих и понятных словах, чтобы читатель немедленно убедился в том, что Лексис ошибался в своей оценке реальных итогов нашего исторического развития. Для этого достаточно задать простой вопрос: что ближе к производству «голыми руками», т.е. к прямым путям производства, — методы экономического производства XX в. или методы производства австралийских аборигенов, германских племен времен Тацита или даже эпохи Карла Великого? Разве не ясно с первого взгляда, что примитивные методы периодов, характеризовавшихся крайней скудостью капитала или даже полным его отсутствием, обычно использовали именно прямые пути производства? И разве огромный объем подготовительной работы, в богатых и технически прогрессивных странах воплощенный в огромных капитальных вложениях, подготовительной работы, законченной не только месяцы или годы, но часто десятилетия или даже столетия назад, не указывает однозначно на то, что сегодня от руки работника до рта потребителя ведут несколько более долгие пути, чем раньше? Разве не понятно с первого взгляда и до тщательного рассмотрения принципов, обуславливающих длину периода производства, что относительно короткие периоды примитивного производства вряд ли могли сокращаться в «возрастающем» темпе на протяжении нескольких тысяч лет?

Продолжение сноски со стр. 611.

«ожидающих производства», а, напротив, используя противоположный термин, к группе «ожидающих потребления» (ср. прим. на с. 170 к главе III книги II «Позитивной теории капитала»). Поскольку в остальном Кассель делает разумные замечания на эту тему (см. на с. 595 прим. 2 к экскурсу I), то мне не кажется, что в процитированном утверждении он встает на сторону Уайта и Лексиса.

Если бы Лексис четко представил себе эти обстоятельства, он, скорее всего, осознал бы всю фантастичность собственного утверждения. Однако некоторые из его аргументов явно указывают на то, что он находился под воздействием некоторых смутных и ошибочных представлений, которые либо запутали его, либо скрыли от него противоречия в его рассуждениях.

Прежде всего Лексис недостаточно четко представлял себе сам фактор, который стал причиной нашей дискуссии — удлинение периода производства. В силу этого он не смог четко отделить сокращение периода производства от сокращения других временных промежутков, имеющих значение для усовершенствования процесса производства. Например, он подверстывает под эту категорию ту экономию времени, которая «была достигнута в нашем веке во всех отраслях производства и торговли благодаря новым транспортным средствам»¹. Несомненно, эта «экономия времени» представляет собой бесспорный и важный фактор в том смысле, что современные средства транспорта обеспечивают гораздо более быстрые перевозки, чем их предшественники. Железная дорога предлагает более быстрые перевозки, чем почтовые лошади. Однако если мы рассматриваем среднее время ожидания, накопленное транспортными услугами, то мы не должны забывать и о противоположном факторе, а именно о чрезвычайно долгом периоде ожидания, обусловленном всеми необходимыми подготовительными стадиями: прокладкой железных дорог, производством локомотивов и вагонов, включая подготовительные этапы (деятельность машиностроительных заводов, включая этап их строительства, добычу угля и т.п.). Считать, что «период производства» в целом может сократиться благодаря высокой скорости поезда, — примерно такая же ошибка, как вывод о том, что процесс окольного производства платья сокращается в результате использования швейных машин. Как я уже говорил², эта ошибка состоит в отождествлении продолжительности финальной стадии процесса с продолжительностью всего процесса.

В своих рассуждениях Лексис смешивает также два принципиально разных понятия: «время ожидания» и «время труда». Например, желая показать на примере, что технологический прогресс не обязательно сопровождается удлинением периода производства, он «напоминает нам, что производство качественной машины не обязательно *требует больше времени*, чем производство менее совершенной машины». Ясно, что в данном случае он имеет в виду «время ожидания». Однако затем он пытается доказать это утверждение следующим образом: «Дух

¹ *Lexis* im Jahrbuch für Gesetzgebung, Verwaltung und Volkswirtschaft im Deutschen Reich. (Schmoller, Hrgs.) 19. Bd. S. 334.

² Ср.: *Böhm-Bawerk*. Positive Theorie des Kapitals. S. 113ff. [См. наст. изд., с. 153—154.]

изобретательства открыл новый полезный метод. Производство в соответствии с этим методом не обязательно требует большего труда, чем менее производительный способ производства, использовавшийся в прошлом». Здесь он явно перескочил на рабочее время¹.

Однако самым ярким свидетельством того, что Лексис не смог в полной мере оценить значение собственных гипотез и выводов, служит его тезис о том, что постоянное сокращение периода производства якобы связано с уменьшением числа работников «при неизменной величине капитала»². Этот тезис внутренне противоречив. «Уменьшение числа работников при неизменной величине капитала» означает увеличение вложений капитала в расчете на одного работника, т.е. рост капитала на душу населения. Я подробно описал, что это значит, в экскурсах I и V. С моей точки зрения, совершенно очевидно, что в этой ситуации доля подготовительного труда, вложенного в прошлом, увеличивается по сравнению с долей текущего труда и каждому работнику, предоставляющему свои услуги в настоящем, предшествуют многочисленные другие работники либо работник, трудившийся в течение более длительного времени. Соответственно, происходит *удлинение* среднего периода производства. Однако Лексис утверждает, что технологический прогресс демонстрирует этот бесспорный признак удлинённых периодов «наряду с *одновременным сокращением* периода производства»³.

Сказанного должно быть достаточно, чтобы показать, что ошибочные рассуждения Лексиса сформировали у него ошибочный взгляд на ход событий в прошлом. С момента начала нашего культурного развития наши пути производства не сократились; наоборот, наше развитие началось с удлинения процессов производства.

Однако, может, Лексис и Уайт правы в том, что касается будущего? Быть может, в результате дальнейшего технологического прогресса наш период удлинения сменится периодом сокращения, и продолжительность периода производства вновь сократится до уровня первобытной эпохи?

¹ Ср. с подробным изложением в: *Böhm-Bawerk. Einige strittige Fragen der Kapitaltheorie*. Wien, 1900. S. 17ff.

² См. цитату ниже, на с. 617.

³ Шаде (*Schade Böhm-Bawerk's Zinstheorie und seine Stellung zur Produktivitätstheorie // Annalen des deutschen Reiches*. 39. Jahrgang. (1906) S. 270) стремится прийти Лексису на помощь, толкуя его фразу о «числе работников при неизменной величине капитала» в смысле «количества работников, которое требуется для производства того же самого капитального блага». По моему мнению, у Лексиса нет оснований испытывать к нему благодарность за это толкование, которое вступает в противоречие со смыслом и содержанием его собственного тезиса. Шпитгоф, напротив, открыто признает, что «при внимательном рассмотрении возражений Лексиса выясняется, что они основаны на том, что он неправильно понял исходное утверждение» (*Spethhoff. Die Lehre vom Kapital // Entwicklung der Deutschen Volkswirtschaftslehre im 19. Jahrhundert*. I. Bd. S. 47).

Быть может, наше производство вновь приблизится к прямому производству без капитала, конечно, не по производительности, а по продолжительности? Естественно, это может произойти только при одновременном сокращении предварительно затраченного труда, воплощенного в капитале.

В принципе, это можно себе представить. В конце концов, речь идет о технологиях, а применительно к технологиям слово «невозможно» следует употреблять с крайней осторожностью. Но даже если мы не в состоянии предсказать, что принесет развитие технологий, мы можем поразмышлять о том, какие черты должны быть у этого развития, чтобы оно принесло такие плоды. На основании наших выводов читатель может сам судить о том, насколько это вероятно.

Безусловно, путь к подобному сокращению процесса производства должен проходить через накопление сокращающих изобретений, т.е. таких изобретений, которые сокращают *период производства*, а не таких, которые сокращают лишь одну из стадий этого процесса, причем одновременно требуют введения других продолжительных стадий — как, скажем, железная дорога или швейная машинка. Это не должны быть и такие изобретения, которые сокращают рабочее время, но не сокращают средний период ожидания в указанном мной смысле. А если мы должны достичь растущих темпов сокращения периода производства, то для этого изобретения с возрастающим «сокращающим» эффектом должны следовать одно за другим.

Такое вполне можно представить. Однако ясно видно, что достичь этого тем труднее — и соответственно вероятность такого развития событий тем ниже, — чем дальше зашло сокращение. Если период производства, который при нынешнем состоянии технологий составляет три года, сокращается благодаря первому из сокращающих изобретений до двух лет, благодаря второму такому изобретению — до года, а благодаря третьему — до шести месяцев, то пространство для последующих «сокращающих» изобретений, бесспорно, значительно сужается. Конечно, можно представить, что четвертое, пятое и шестое изобретения смогут сократить период с шести месяцев до двух недель, трех дней и даже 12 часов. Однако это становится все менее и менее вероятным, и все более и более вероятным становится прямо противоположное: то, что следующее изобретение, увеличивающее производительность труда в результате того сокращения, которое уже произошло, попадет в категорию «удлиняющих», а не «сокращающих» изобретений. В итоге период производства отрасли, в которой происходило неоднократное сокращение периода производства, возвратится к первоначальному состоянию, т.е. снова удлинится. Это очевидно по той же причине, по которой в игре в кости вероятность того, что бо-

лее низкое значение выпадет после шестерки, больше, чем вероятность того, что более низкое значение выпадет после четверки или двойки; аналогично, гораздо более вероятно то, что в лотерее с 90 шарами выпадет шар с более низким номером после того, как в первый раз выпал шар №80, чем то, что шар с более низким номером выпадет после того, как первым выпал шар №5 или №2¹. Следовательно, дальнейшие сокращения производственного периода рано или поздно столкнутся с растущими препятствиями, причем даже если, как мы предположили по умолчанию, любой успех «сокращающего» изобретения одновременно означает сокращение преобладающего в данной экономике среднего периода производства.

Здесь мы подходим к еще одной тенденции, противодействующей сокращению периода производства. Влияние «сокращающих» изобретений не так уж велико. С самого начала они сталкиваются со встречной тенденцией.

Сначала «сокращающие» изобретения оказывают воздействие всего лишь на конкретный процесс в конкретной отрасли промышленности. В этой области они действительно заменяют привычный, более продолжительный процесс на новый, более короткий и только что изобретенный. Как я отмечал выше (экскурс I, с. 590 и прим. 3 на с. 589), благодаря этому высвобождается часть средств к существованию, которые до того были нужны, чтобы обеспечивать более продолжительный окольный путь. Что же происходит с высвободившимся капиталом? Остается ли он свободным вечно? Разумеется, нет. Он будет искать себе занятие там, где еще есть выгодные экономические возможности для вложения капитала. А такие возможности есть в каждой отрасли производства, которая в прошлом испытывала воздействие таких выгодных «удлиняющих» изобретений, которые еще полностью не использованы. Успешное сокращение одного процесса производства представляет собой желанную возможность для повышения производительности посредством внедрения другого более продолжительного процесса, который прежде не мог быть использован ввиду недостатка капитала. Таким образом, в общем и целом методы производства в экономике *вряд ли станут короче*,

¹ На это можно возразить, что мы не в состоянии повлиять на результат игры в кости или на исход лотереи, в то время как изобретатель сознательно стремится к сокращению периода производства, чтобы сократить потенциальные издержки на выплату процента. Это верно. Однако следует иметь в виду, что основная цель изобретательства — это повышение производительности труда, которое обычно гораздо важнее для совокупных доходов, чем длительность периода производства. Поэтому обычно у изобретателя нет причин избегать умеренного продления периода производства. Как бы там ни было, этот фактор недостаточно важен, чтобы изменить результат, который является наиболее вероятным в математическом отношении.

чем раньше. Предположим, например, что благодаря новому изобретению процесс производства стали упростился, стал более коротким и соответственно требует меньших вложений капитала. Высвободившийся капитал может найти себе применение в осушении или орошении полей, в интенсификации процесса внесения удобрений в почву, в приобретении станков для работников, на строительстве гостиничных лифтов и т.п. Конкретный вариант не имеет значения, при условии что капитал находит для себя выгодное производственное применение, которое ранее было невозможно из-за «отсутствия капитала». И капитал найдет такое применение, удливнив окольный путь производства в одном из упомянутых нами вариантов или в бесчисленных других местах. Пока такая возможность существует, успешные случаи сокращения процесса производства будут автоматически уравниваться удлинением процессов производства, которое стало возможным благодаря этим сокращениям, так что сокращения *среднего* периода производства вообще не будет происходить.

Я полагаю, что ни Уайт, ни Лексис не обратили внимания на балансирующее влияние успешных сокращений процесса производства. Поэтому они ошибочно воспринимали появление любых новых «сокращающих» изобретений как дальнейшее сокращение процесса производства. Лексис справедливо заметил, что «технология всегда стремится сократить период производства». И эта тенденция действительно демонстрирует существенные и «растущие» успехи в том смысле, что абсолютное число «сокращающих» изобретений постоянно увеличивается, а вероятность удачного сокращения растет вместе с продолжительностью фактически используемых производственных периодов. В отличие от предположений Лексиса, с момента начала нашего культурного развития эта продолжительность увеличилась. Однако воздействие всех «сокращающих» изобретений на продолжительность среднего периода производства всегда уравнивалось и по-прежнему продолжает уравниваться удлинением процессов производства, которое происходит за счет сэкономленных средств, высвободившихся благодаря сокращениям. Разумеется, в целом окольные пути производства удлинлись, в той мере, в какой позволил рост капитала на душу населения. Собственно говоря, до сих пор продолжительность среднего периода производства определялась не соотношением «сокращающих» и «удлиняющих» изобретений, а запасом капитала, поскольку недостатка неиспользуемых «удлиняющих» изобретений никогда не ощущалось.

Какие же условия должны сложиться, чтобы у успешных сокращений периода производства больше не было противовеса?

К этому вопросу следует подходить с чрезвычайной осмотрительностью и осторожностью. Очень легко прийти к выводу, что достаточно, чтобы «сокращающие» изобретения делались не время от времени в некоторых отраслях, а постоянно и во всех, что вполне возможно в техническом отношении. Легко предположить, что в этом случае новые более короткие процессы смогут одновременно заменить все более продолжительные методы и что, бесспорно, сократится и средний период производства, поскольку во всех без исключения отраслях производства появится излишек средств для вложения, которым больше не соответствуют возможности вложения.

Однако этот вывод противоречит действительности, и здесь мы сталкиваемся с одной интересной и принципиально важной вещью.

Что скрывается за словами «успешное «сокращающее» изобретение»? Они означают всего лишь, что изобретен такой новый процесс, который короче и выгоднее, чем *процесс, который использовался до тех пор*. Они не означают, что изобретен «более короткий (и в силу этого более выгодный) процесс по сравнению с *любым другим из возможных процессов*». И это различие для нас принципиально. Рассмотрим его и его практическое значение на примере конкретных цифр.

Предположим, что для ныне используемого процесса требуется период производства продолжительностью три года и каждый потраченный день труда приносит 10 единиц продукта. Появляется ценное изобретение. Оно приносит 12 единиц за день труда и сокращает период производства до одного года. Новый процесс короче и тем самым выгоднее. Бесспорно, его предпочтут старому¹. Но значит ли это, что его предпочтут любому другому методу и что именно этот процесс, продолжительностью в один год и производительностью 12 единиц на день труда, вытеснит старый метод, причем вытеснит его навсегда?

Разумеется, это произойдет лишь в том случае, если новый процесс будет наилучшим из всех известных процессов, т.е. в том случае, если не известно ни одной разновидности данного изобретения и ни одного другого процесса, которые могли бы обеспечить небольшое увеличение производительности за счет удлинения процесса. Но если в результате прогресса наших технических знаний становится известным какой-либо вариант нового изобретения, который обеспечивает производительность 12,3 единицы на день труда за счет продления

¹ Тот же эффект имел бы место, если бы новое изобретение было бы столь же выгодно в техническом отношении, что и старый метод, но сокращало бы период производства. В таком случае экономия времени за счет сокращения длины процесса составляла бы главное экономическое преимущество.

периода производства до 2 лет, или вариант с производительностью 12,5 единицы на день труда, которая достигается за счет продления периода производства до 3 лет, то немедленно встает вопрос выбора. Чем следует заменить старый трехлетний процесс производства производительностью 10 единиц за день труда, от которого, безусловно, следует отказаться? Новым процессом продолжительностью в 1 год и производительностью 12 единиц продукта, его разновидностью с периодом производства длиной 2 года и производительностью 12,3 единицы продукта или трехлетним процессом с производительностью 12,5 единицы за день труда? А ведь еще возможно, что эти три варианта конкурируют с четвертым процессом, чей период производства составляет 10 лет, а производительность — 12,6 единицы продукта за день труда, который был уже известен тогда, когда использовался старый процесс, но тогда его нельзя было внедрить из-за отсутствия капитала, несмотря на его более высокую физическую производительность.

На каком основании нам следует принимать решение? Нет никаких сомнений в том, что мы должны руководствоваться экономической выгодой, обусловленной рыночной ставкой процента, которая, в свою очередь, является лишь признаком относительной скудости имеющегося предложения капитала или средств к существованию, по сравнению с имеющимися возможностями выгодных вариантов удлинения процесса производства. Если в экономике достаточно возможностей для того, чтобы весь запас капитала использовался там, где отсрочка производства на два года вознаграждается по более высокой ставке, чем 12 к 12,3 (т.е. 100 к 102,5) и соответственно ставка процента устанавливается выше уровня 2,5%, то для нашей отрасли будет выбран метод производства продолжительностью в 1 год, приносящий 12 единиц продукта на день труда. Все более продолжительные варианты невозможны и невыгодны из-за отсутствия капитала. Если остальных существующих в экономике возможностей продления процесса производства на один год с увеличением производительности со 100 до 102,5 не хватает для того, чтобы использовать имеющееся предложение капитала, но при этом капитал полностью используется при возвращении к менее производительным возможностям, которые тем не менее обеспечивают более высокую производительность, чем соотношение $12,3 : 12,5$ ($= 100 : 101,6$), то ставка процента установится между 2,5% и 1,6%. И под влиянием этой ставки процента будет неизбежно выбран двухлетний метод производства производительностью 12,3 единицы, так как для всех более продолжительных мето-

дов производства капитала будет слишком «мало», а ставка процента будет слишком высока и т.д.¹

Теперь предположим, что до появления «сокращающего» изобретения ставка процента составляла 4%, а новое изобретение имеет отношение к одной отрасли, являющейся небольшой частью экономики в целом. В этом случае высока вероятность того, что высвобождения капитала в этой отрасли будет недостаточно, чтобы ставка процента для экономики в целом упала ниже уровня 2,5%. Поэтому будет внедрено «сокращающее» изобретение в его исходной форме (с периодом производства в один год и производительностью 12 единиц продукта за день труда). Его в техническом отношении более эффективная, но требующая больше времени разновидность будет отложена из-за «нехватки капитала».

Что же произойдет, если все отрасли производства одновременно окажутся под воздействием схожих «сокращающих» изобретений? Нам следует рассмотреть эту гипотезу, поскольку, хотя вероятность этого крайне низка, технически это вполне возможно. В простейшем случае это будет выглядеть так: те условия, из которых мы до сих пор исходили применительно к одной отдельно взятой отрасли, одновременно распространятся в равной степени на все отрасли производства, иначе говоря, поток сходных «сокращающих» изобретений захлестнет экономику и обеспечит сокращение сложившегося периода производства с трех лет (точно или в среднем) до одного года (точно или в среднем) и тем самым рост производительности с 10 до 12 единиц за день труда. Предположим также, что для всех отраслей производства известны такие варианты изобретений, которые обеспечивают производительность 12,3 единицы за счет продления процесса производства до трех лет и производительность 12,6 единицы за день труда за счет продления процесса производства до 10 лет.

Если период производства продолжительностью в 1 год повсеместно заменит трехлетний период таким же образом, как это было в случае отдельных изобретений, то высвободится $\frac{2}{3}$ совокупного капитала, вложенного в производство². Этот капитал снова захочет

¹ Я сознательно излагаю этот пример медленно и подробно, ссылаясь не только на ставку процента, чего на самом деле было бы достаточно, но и (пусть в сжатом виде) на те конечные факторы, от которых зависит сама ставка процента. Это нужно мне для ответа на одно возражение, которое очень любят поверхностные критики моей теории. Они с энтузиазмом и готовностью указывают на *circulus vitiosus* в тех случаях, когда в основании теории, объясняющей феномен процента, содержится ссылка на процент. Я очень хотел бы предупредить этот упрек.

² Я полагаю, что в ходе общего рассмотрения можно не учитывать те трудности перехода, с которыми сталкивается высвобождение капитала. Они влияют не на результат, а всего лишь на скорость его достижения.

найти себе применение. В рамках нашей модели единственная возможность, которая у него будет, это возвращение к удлиненным периодам производства с указанными выше выигрышами в производительности. Причины, которая ранее препятствовала их воплощению в жизнь, больше не существует. Других, более выгодных конкурирующих с ними возможностей более высокого ранга, которые могли бы поглотить весь совокупный капитал, тоже нет. Соответственно высокая ставка процента, которая до этого момента исключала эти продолжительные методы производства из сферы размещения капитала, снизится до нового уровня. Как только высвободившийся капитал найдет себе применение, вложившись в более длинный, трехлетний период производства, а ставка процента упадет до 1,6%, установится новое равновесие. (Методы с двухлетним периодом производства смогут использовать лишь одну треть капитала из высвободившихся двух третей.) Еще более продолжительный вариант десятилетнего периода производства, более высокая производительность которого недостаточно прибыльна, будет по-прежнему исключен из рассмотрения из-за «нехватки капитала».

В конечном итоге, несмотря на повсеместный успех «сокращающих» изобретений, средний период производства *не сократится*, а по-прежнему останется на уровне трех лет. «Сокращающие» изобретения первоначального типа вскоре будут вытеснены их более продолжительными вариантами, а в идеальном варианте, не учитывающем «трения» и немедленно дающем конечный результат, «сокращающих» изобретений вообще не будет. Все это произойдет при *единственном* условии, что новоизобретенный процесс, хотя в техническом отношении и лучше, чем использовавшийся до него, но все же не является наилучшим из всех возможных и соответственно его всегда может превзойти в техническом отношении какой-нибудь более продолжительный процесс.

Каково же на самом деле значение «сокращающих» изобретений? Может быть, в их скромном технологическом превосходстве над теми более продолжительными процессами, которые использовались до них? Или в их абсолютном превосходстве над любым потенциально осуществимым более продолжительным процессом? На мой взгляд, опыт и логика подводят к выводу о том, что вероятность второго варианта крайне мала. Можно даже выдвинуть противоположное утверждение, которое внешне может показаться парадоксальным, но после разъяснений его содержания становится ясным и понятным. Мы имеем право утверждать, что правило более высокой физической производительности околных средств производства в том смысле, какой я в него вкладываю, истинно даже для «сокращающих» изобретений, иначе говоря, наше правило продолжает действовать даже для процесса, вызванного «сокращающим» изобретением.

Как это возможно? Я хочу специально продемонстрировать это на том примере бесспорного «сокращающего» изобретения, который привел один из моих оппонентов¹. Это относится к производству топлива. Когда-то горючее производилось окольным путем китобойного промысла. Нужно было построить корабль, оснастить его, нанять команду и послать в арктические воды промыслять китов, жир которых служил топливом. Потом обнаружилось, что готовые запасы горючего находятся прямо в земле, иногда в нескольких милях от места его потребления, и все, что нужно, — это пробурить скважину. Это было, несомненно, показательное упрощение процесса производства, связанное со значительным сокращением периода производства по сравнению с трудоемким и окольным процессом охоты на китов.

Однако не менее показательное то, что на практическое использование этого «сокращающего» изобретения немедленно распространилось правило, согласно которому с помощью более продолжительных окольных методов можно добиться более высоких результатов. Ведь прямой метод «бурения» — голыми руками, лопатой, киркой или даже ручным буравом — отнюдь не самый эффективный. Не правда ли, гораздо более высокой производительности можно добиться, если использовать окольный метод: построить буровую установку, которую приводит в действие паровой двигатель, энергия воды или электричество, полученное за счет энергии воды? Какой вариант производительнее: возить добытую нефть на рынок на обычной повозке по обычной дороге (постройка которой, кстати, уже представляет собой «окольный» путь), построить железную дорогу, вложив в нее массу подготовительного труда, или проложить трубопровод, по которому нефть подается непосредственно в город? Очевидно, что и здесь действует правило более высокой производительности более длинных окольных путей, несмотря на «сокращающее» изобретение, в том числе в сфере применения самого этого изобретения².

Нет никаких оснований считать, что другие случаи использования «сокращающих» изобретений будут обладать другими особенностями. Склад наших технологических знаний заполнен до предела по

¹ White in Political Science Quarterly. Vol. VII. (March 1892) P. 136. Я уже давал это разъяснение по схожему поводу в: *Böhm-Bawerk. Einige strittige Fragen der Kapitaltheorie*. Wien, 1900. S. 34ff.

² Шаде (*Schade*. Böhm-Bawerk's Zinstheorie und seine Stellung zur Produktivitätstheorie // *Annalen des deutschen Reiches*. 39. Jahrgang. (1906) S. 270) полагает, что может противопоставить этому анализу следующее презрительное замечание: «Можно подумать, что примитивный метод был впервые применен при переходе к добыче нефти. Обсуждается исключительно вопрос о том, был ли период производства нефти тогда, когда ее получили в первый раз с помощью доступных в то время инструментов, короче периода производства китового жира». Должен признаться, что мне недоступна логика, которая связывает эти две фразы между ►

причинам, которые я подробно разобрал в другом месте моей книги¹. Он наполнен старыми и новыми знаниями, относящимися к производственным преимуществам, которые мы могли бы использовать в рамках более продолжительных околных методов; однако мы не можем использовать эти методы ввиду недостаточного предложения капитала. В принципе можно представить себе, что технические особенности какого-то новоизобретенного «сокращающего» процесса таковы, что для него не подходит ни один из тех выгодных вариантов удлинения процесса производства, которые подходят для всех используемых ныне процессов, но это крайне маловероятно. Недостаточно, чтобы новоизобретенный метод был короче используемого ныне; требуется, чтобы не существовало ни одной возможности его удлинить. Мне такие изобретения неизвестны. Даже самые удачные «сокращающие» изобретения не обладают абсолютным совершенством. Они оставляют возможности для усовершенствования, причем такие, для которых не требуется дополнительно что-либо изобретать — нужен лишь дополнительный капитал². Ежедневно мы видим, как новоизобретенные и запатентованные процессы используются разными способами на разных предприятиях, поскольку они применяются в разных технических условиях. Одна фабрика использует энергию пара, другая — электрическую энергию, полученную на гидроэлектростанции, третья — энергию воды, полученную посредством искусственных гидравлических сооружений, трубопроводов, резервуаров и т.п. На одной фабрике для связи между цехами используется электрический транспортер, на другой

Продолжение сноски со стр. 622.

собой, а также с предметом обсуждения. Если предположить, что хорошо известные примитивные методы, например копанье скважины киркой и лопатой или бурение земли буравом, не применялись для производства нефти, и оно началось с использования менее примитивного, но более продолжительного метода, то в этом состояло бы наиболее убедительное доказательство того, что непосредственно на момент открытия был известен не один процесс производства, но несколько разных вариантов добычи нефти, разной «длины» и различной производительности в том смысле, который я вкладываю в эти термины. То, какой из многих известных и технологически возможных методов будет использован и сколько его разновидностей, требующих меньшего вложения капитала, не будут использованы, зависит от имеющегося предложения капитала. Как бы то ни было, «обсуждается вопрос» не о том, был ли первый процесс производства нефти короче, чем процесс производства китового жира.

¹ Экскурс I, с. 580 и сл.

² Это утверждение не противоречит моему тезису на с. 616—617, что любое «сокращающее» изобретение высвобождает какую-то часть капитала, вследствие чего непосредственно вслед за открытием «сокращающего» изобретения капитал становится доступен для «удлиняющих» целей. Ведь новое удлинение только что сокращенного процесса может быть менее выгодным, чем другие имеющиеся возможности, связанные с другими процессами производства. В такой ситуации высвободившийся капитал будет, естественно, поглощен другими производственными процессами, а удлинение только что сокращенного процесса будет обеспечено одновременно со столь же выгодными удлинениями в результате дополнительного накопления капитала.

довольствуются тележкой. Сами фабричные здания могут различаться по степени надежности и долговечности (постройки могут быть из дерева или из камня; водостоки — обычные, выложенные камнем или бетонированные). Уже известные многочисленные усовершенствования могут быть отложены до того времени, когда установятся более низкие процентные ставки.

В таких условиях — а я затрудняюсь привести пример, в котором условия были бы другими, — пока гидре производственного процесса отрезают одну голову, она успевает отрастить другую. Стимул для этого дает технология, у которой уже есть данные о лучших, более продолжительных путях, а капитал, высвободившийся в результате успешных сокращений производственных процессов, предоставляет необходимые для этого средства. Только технология может воспрепятствовать естественному удлинению путей производства. Такая возможность появляется у нее при условии, что все более продолжительные методы производства, требующие вложений капитала, в техническом отношении хуже или по крайней мере не лучше, чем тот «сокращающий» метод, который высвободил часть капитала. А если высвободившийся в какой-то момент капитал не в состоянии быстро найти себе применение в новом «удлиняющем» процессе и при этом *каждый* отдельный процесс из бесконечного множества процессов испытывает на себе воздействие радикального «сокращающего» изобретения, то это означает, что технологии не известен ни один более продолжительный процесс, производительность которого выше производительности последнего изобретения.

На мой взгляд, такое *в принципе можно себе представить*. Только такие условия, и никакие другие, в состоянии вызвать постоянное и поступательное сокращение периода производства вследствие технологического развития¹. Его вероятность зависит от того, насколько вероятно возникновение таких условий. Мне кажется, что четко сформулировать их в противовес туманным гипотезам Уайта и Лексиса отнюдь не лишне. Эту задачу я и ставил перед собой в данном экскурсе.



¹ В отличие от причин, связанных с имеющимся предложением капитала. Разумеется, в случае обнищания страна будет вынуждена вернуться к более коротким, но менее эффективным с технической точки зрения методам производства.

ЭККУРС III

О НЕКОТОРЫХ ЭПИСТЕМОЛОГИЧЕСКИХ ВОЗРАЖЕНИЯХ ПРОТИВ МОЕГО ТЕЗИСА О БОЛЕЕ ВЫСОКОЙ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ БОЛЕЕ ДЛИННЫХ ОКОЛЬНЫХ МЕТОДОВ ПРОИЗВОДСТВА¹

В дискуссии вокруг моего тезиса не очень понятную, но довольно существенную роль сыграли возражения эпистемологического и философского характера. Их сначала выдвинул Лексис, затем повторил Ирвинг Фишер, внеся собственные оригинальные дополнения, а после этого их воспроизводили многие другие авторы, уже ничего к ним не добавляя. Отправным пунктом для этих возражений послужила сложность или невозможность точно измерить продолжительность средних периодов производства, о которых идет речь в моем тезисе. Ссылаясь на эту невозможность, Фишер и Лексис стремятся посеять скепсис по отношению к моему тезису, хотя их возражения и отличаются некоторыми деталями. Выслушаем сначала Лексиса.

Он выражает содержание моего тезиса математически и называет его «теоремой функциональной взаимосвязи длины периода производства с производительностью труда». Затем он поднимает вопрос о том, как доказать эту теорему, и говорит: «...неясно, каким образом можно эмпирически установить значение функции p (величины производительности труда при определенной длине периода производства) для разных секторов, учитывая то, что любой процесс производства должен начинаться с производства средств производства, более того — с производства инструментов, используемых для производства этих средств производства»².

Суть этого возражения можно понять довольно легко и быстро. Я готов согласиться — и писал об этом в моей книге, — что точно установить продолжительность «среднего процесса производства» и «среднего времени ожидания»³, связанного с конкретным периодом производства, действительно очень сложно, а в большинстве случаев — просто невозможно. Лексис совершенно прав в том, что при

¹ К главе I книги II «Позитивной теории капитала» и к с. 595 и сл. экскурса I.

² *Lexis im Jahrbuch für Gesetzgebung, Verwaltung und Volkswirtschaft im Deutschen Reich.* (Schmoller, Hrgs.) 19. Bd. S. 334.

³ О смысле этих понятий и их взаимосвязи см.: *Böhm-Bawerk. Positive Theorie des Kapitals.* S. 119ff. [См. наст. изд., с. 160 и сл.]

вычислении средних значений следует учитывать не только длительность последней стадии производства того или иного потребительского блага, которую действительно оценить несложно, но и те затраты труда (и соответствующие им отрезки времени), которые воплощены в производственных благах, необходимых для производства этого потребительского блага. А чтобы сделать это корректно, нам следует обратиться к датам и отрезкам времени, относящимся к производству соответствующих производственных благ, и повторять эту процедуру до тех пор, пока эти даты не исчезнут из нашего поля зрения из-за своей чрезвычайной отдаленности. Кто в состоянии точно определить, какую частичку рабочего времени, затраченного на производство молотка, следует отнести на счет производства пальто, сшитого на швейной машинке, для изготовления которой использовался молоток, сделанный при участии того молотка, вклад которого в производство пальто мы должны оценить? Совершенно очевидно, что точно измерить период производства можно лишь в исключительно редких случаях.

Однако я полагаю, что в большинстве случаев опытные технологи могут дать грубую оценку продолжительности среднего периода производства, так как сравнительно отдаленные и не поддающиеся количественной оценке доли обычно теряют свое значение по мере отдаления от продукта. Например, если наш молоток используется для производства 10 000 молотков, один из которых используется для производства 10 000 швейных машинок, одна из которых используется для изготовления 10 000 пальто, то на счет изготовления одного пальто можно отнести лишь бесконечно малую частицу того рабочего дня, который потребовался для производства молотка, причем эта частица практически не влияет на среднее значение периода производства, которое в основном зависит от легко поддающегося оценке вклада труда последних лет.

Кроме того, средний период производства всех продуктов, вместе взятых, можно приблизительно оценить и другим способом. Как я отмечал в «Позитивной теории капитала»¹, продолжительность среднего периода ожидания, который могут себе позволить производители, зависит от размера национального «запаса средств к существованию», совпадающего со всем предложением капитальных и потребительских благ. Обычно возможности продления процесса производства, которые предоставляет это предложение, используются полностью. Поэтому вполне можно оценить и среднюю продолжительность совокуп-

¹ Книга IV, главы I и II.

ного периода производства, которая, разумеется, в силу технических причин неодинакова для разных продуктов.

Я вполне согласен с тем, что оба указанных подхода почти не разработаны из-за того, что этому аспекту данной проблемы уделялось мало внимания.

Итак, какое значение все это имеет для нашего вопроса?

Бесспорно, возможность эмпирического подтверждения моего тезиса можно было бы подвергнуть серьезному сомнению, если бы речь шла о конкретном числовом соотношении продолжительности периода производства и производительности труда. Например, если бы я утверждал, что использованная мной в тексте модель¹ с конкретными цифрами дает основания для выводов о том, что на практике период продолжительностью один год принесет какой-то конкретной отрасли или в среднем всей промышленности 350 единиц продукта или ценности, период продолжительностью два года — 450 единиц, а период продолжительностью три года — 530 единиц, то против этого можно было бы возражать. То же самое возражение можно было бы выдвинуть, если бы, не приводя конкретных цифр, я утверждал, что между продолжительностью периода производства и размером дохода имеется конкретная взаимосвязь, например, что при удлинении периода производства вдвое доходы удвоятся, повысятся в полтора раза, на четверть, на какую-то конкретную долю или в какой-то конкретной пропорции. Я совершенно согласен с тем, что это или подобное этому утверждение нельзя было бы подтвердить эмпирически, не установив предварительно точную продолжительность периодов производства и точный размер соответствующих доходов. Аналогично нельзя доказать утверждение о том, что интенсивность освещения квадратично уменьшается с увеличением расстояния от источника света, если мы не в состоянии точно измерить интенсивность конкретных источников света и конкретное расстояние до них².

Но дело в том, что я никогда ничего подобного не утверждал. Напротив, я чрезвычайно резко возражал против подобного толкования моего тезиса и той иллюстрации, которой я его снабдил. Я специально писал, что в этой области не может быть никаких точных цифр, никаких абсолютных или относительных числовых значений. Единственное утверждение количественного характера, которое есть в моем тезисе, сводится к тому, что удлинение периода производства приводит к по-

¹ Ср.: *Böhm-Bawerk. Positive Theorie des Kapitals*. S. 402ff. [См. наст. изд., с. 528 и сл.]

² Нам действительно нужно знать не все, а лишь то, что позволяет нам вывести эмпирический закон с определенной степенью уверенности.

вышению производительности¹, несмотря на то что темпы повышения производительности постепенно уменьшаются².

Итак, возникает вопрос о том, действительно ли эмпирическое подтверждение моего тезиса возможно только в том случае, если точно известна (количественная) продолжительность периодов производства, которые требуются для производства с использованием различных технологий, а также точная производительность этих периодов.

Лексис, видимо, отвечает на этот вопрос утвердительно. Ведь он был знаком со всеми моими разъяснениями и, несмотря на это, все-таки выступил со своим возражением. Однако он не дал себе труда его обосновать. Он бросает свое замечание походя, не развивая его. В интересах нашей науки нужно отметить, что так часто происходит с возражениями эпистемологического характера, которыми в сфере экономической теории склонны разбрасываться. Я бы назвал один из типов такого рода возражений «методологическими вылазками». В таких случаях вместо того, чтобы решить конкретный теоретический вопрос с помощью корректных рассуждений, относящихся непосредственно к самому этому вопросу, критики используют методологические уловки, чтобы перенести обсуждение в какую-нибудь иную, обычно весьма туманную область. В определенных обстоятельствах это может быть оправданно и даже неизбежно. Однако было бы разумно требовать от тех, кто выступает с методологическими возражениями, ответа на вопрос о том, почему они это делают и к чему конкретно относятся их возражения. Этим критикам следует подробно изложить свои методологические претензии таким образом, чтобы было ясно, каким образом они связаны с фактической стороной вопроса, против которого направлены. На мой взгляд, вряд ли стоит подражать тем, кто выражает сомнения методологического характера просто для того, чтобы вызвать скепсис по отношению к оспариваемому утверждению (разумеется, это делается ненамеренно, но часто имеет эффект *semper aliquid haeret**). Кроме того, несправедливо перекладывать бремя доказатель-

¹ Böhm-Bawerk. Positive Theorie des Kapitaless. 2. Aufl. 1902. S. 115ff. (1. Aufl. 1921. S. 91 und 402). [См. наст. изд., с. 154 и сл.]

² Вероятно, дело не в этом ограничении, так как совершенно бесспорно, что Лексис не подвергает его сомнению. Кстати, однажды было высказано поразительное мнение: один из моих критиков был согласен с моим основным тезисом о большей производительности более продолжительных окольных методов производства, но возражал против дополнительного ограничительного условия, которое выражается в тенденции к снижению ставки процента. См.: Macvane. Böhm-Bawerk on Value and Wages // Quarterly Journal of Economics. 1890. October. P. 24ff., esp. p. 35ff. Я полагаю, что это мнение основано на гипотезе, что деревья вырастают до неба. См. также мой ответ: Böhm-Bawerk E. in Quarterly Journal of Economics. 1896. January. P. 143ff.

* Что-нибудь да останется (лат.). Часть афоризма «Audacter calumniare, semper aliquid haeret», т.е. «Клеветы смелее, всегда что-нибудь да останется». — Прим. науч. ред.

ства на обвиняемого. Тот, кто выступает с эпистемологическим возражением, должен по крайней мере ясно выражать свои мысли, а не ожидать, что его оппонент сам погрузится в океан эпистемологических рассуждений и выловит оттуда все возможные домыслы, с тем чтобы потом начать их опровергать.

Вследствие этого я был бы очень благодарен Лексису, если бы он объяснил, почему для подтверждения моего тезиса, который не содержит конкретных количественных утверждений, требуется точное количественное измерение периодов, существующих в реальности. За отсутствием такого объяснения я, в порядке исключения, готов взять на себя бремя доказательства, чтобы покончить с этим вопросом. Я намерен показать, что эмпирическое подтверждение моего тезиса возможно и без точных количественных измерений, причем подтвердить его можно разными способами.

Во-первых, легко заметить, что производительность более продолжительных окольных методов производства выше производительности некоторых более коротких методов. К этому простому заключению можно прийти путем приблизительной оценки, не занимаясь измерением продолжительности соответствующих периодов и их производительности. Эта ситуация совершенно аналогична ситуации с оценкой интенсивности освещения. Если я намерен проверить на практике частную теорему о том, что интенсивность освещения квадратично уменьшается по мере увеличения расстояния от источника света, т.е. что при увеличении этого расстояния вдвое она падает до $1/4$, а при увеличении расстояния в три раза — уменьшается до $1/9$, то я должен быть в состоянии точно измерить и расстояние, и (особой фотометрической камерой) интенсивность освещения. Но если мне требуется проверить тезис о том, что интенсивность освещения уменьшается по мере удаления от источника света, то его эмпирически подтверждает каждый прохожий, который, стремясь разобрать текст письма в сумерках, подходит поближе к уличному фонарю. Ему необязательно знать, сколько шагов отделяют его от источника света и в скольких шагах от него он находился, когда был не в состоянии разобрать письмо. Ему не нужно знать и то, какова абсолютная величина световой энергии. Однако и для него самого, и для всех остальных очевидно, что расстояние, отделявшее его от источника света, уменьшилось и что большая интенсивность освещения соответствует меньшему расстоянию.

Во многих ситуациях, имеющих отношение к нашему вопросу, не менее ясно видно, что некоторые методы производства требуют больше времени, чем другие, и одновременно являются более производительными. Нам не нужны никакие точные цифры, чтобы заметить, что рыбная ловля удочкой требует больших приготовлений и приносит лучший

результат, чем собирание рыбы, выброшенной волнами на берег, и что рыбная ловля с использованием сети требует больше времени и более производительна, чем ужение. Для того чтобы прийти к такому выводу, нам не нужно знать, сколько потребовалось часов, дней и месяцев для того, чтобы сделать удочку, построить лодку, сплести сеть и т.п.; нам не нужны и точные статистические данные о производительности этих методов. В данном случае нам достаточно приблизительной оценки, как и во многих других случаях, относящихся к различным отраслям производства, в которых проявляется тенденция к удлинению периода производства в целях увеличения дохода.

Однако мы можем узнать то же самое и совершенно другим способом, который обладает одной чрезвычайно интересной методологической особенностью. Тот метод, который мы только что описали, не предполагает точных измерений и ограничивается приблизительной сравнительной оценкой продолжительности и производительности процесса производства. Однако, когда мы прибегаем ко второму способу, для того чтобы эмпирически доказать, что удлинение периода производства увеличивает доход согласно моему тезису, нам вообще не требуется никакой информации об этих величинах и нам не нужно знать ни продолжительность периода производства, ни доход на единицу труда.

Это утверждение может производить странное впечатление, но его истинность самоочевидна. Лучше всего это можно разъяснить посредством аналогии. По довольно пологой ложине петляет ручей, стекая вниз. Владелец участка хотел бы построить водяную мельницу, но перепад воды недостаточен. Поэтому он меняет русло ручья в пределах своего участка, спрямляя его и увеличивая наклон так, чтобы этого было достаточно для мельницы. На этом примере четко видны две вещи. Во-первых, мы имеем полное право утверждать, что ручей стал короче, хотя нам не известна ни полная протяженность ручья, ни то, измеряли ли ее когда-нибудь, ни то, обозначен ли ручей на карте и где находится его исток. Нам даже не нужно знать, насколько короче стал ручей: на 300 метров, на 600 или на любую другую величину, — главное, что мы знаем (или видим), что на данном участке он стал короче, и, хотя это не повлияло на его русло выше и ниже по течению, мы точно знаем, что его общая протяженность сократилась. Во-вторых, совершенно очевидно, что угол падения воды увеличился. Если на одном участке наклон увеличился, а выше и ниже него ничего не изменилось, то понятно, что угол падения воды в целом, представляющий собой среднее арифметическое двух не изменившихся величин и одной возросшей, тоже возрос. Абсолютно ясно, что, для того чтобы прийти

к этому выводу, нам не нужно знать абсолютную величину угла падения воды выше и ниже нового русла ручья.

Условия в нашем примере совершенно аналогичны. Даже если нам известна только одна часть процесса, совершенно ясно, каким образом конкретные технические изменения в этой части будут воздействовать на процесс в целом. Например, если в швейном производстве ручной труд многочисленных ремесленников заменяется механическим трудом нескольких человек, точнее, если труд портных, которые были заняты на конечной стадии процесса производства одежды, заменяется трудом шахтеров, сталеваров, инженеров, т.е. тех, кто прямо или косвенно участвует в производстве швейных машинок на гораздо более ранних стадиях процесса, то понятно, что это изменение увеличивает среднее время ожидания для процесса производства одежды в целом. Мы хорошо это понимаем, несмотря на то что не знаем и не стремимся узнать, какова продолжительность всего процесса с учетом соединенных усилий овцеводов, производящих шерстяное сырье, прях и ткачей, делающих пряжу и ткани, инженеров, изготавливающих прялки, строительных рабочих, построивших фабрику, множества других рабочих, изготовивших остальные необходимые инструменты и материалы, и, наконец, портного, который сшил костюм. Очевидно, что замена работников, занятых в производстве конечного продукта, т.е. с коротким периодом ожидания, работниками, занятыми на более ранних технологических стадиях, т.е. с более длинным периодом ожидания, должна увеличить среднее время ожидания. Понятно также, что если изменения, происшедшие на одной стадии, увеличивают производительность труда, то и средняя производительность труда для всего процесса производства тоже должна увеличиться. Даже если мы знаем лишь то, что труд был сэкономлен на той стадии, которая подверглась изменениям, — например, что труд трех высвободившихся портных был заменен трудом двух работников, изготовивших швейную машинку, — то и тогда понятно, что в совокупности стадия, где производительность выросла, и стадии, где она не изменилась, дают более высокую среднюю производительность, чем раньше, вне зависимости от того, какова производительность в абсолютных цифрах.

В таких практических доказательствах, которые косвенно, но однозначно свидетельствуют об удлинении процессов производства и сопутствующем росте средней производительности, нет недостатка. Их изобилие позволяет нам предоставить такие эмпирические доказательства моего тезиса, которые не нуждаются в точных данных о продолжительности производственного периода в целом и средних доходах от него, и эмпирически доказать, что увеличение продолжительности процесса производства действительно приводит к росту

производительности. Это означает, что эпистемологические возражения, с которых мы начали, несправедливы. Кроме того, они были выдвинуты против тезиса, который опирается не только на эмпирические подтверждения.

Ирвинг Фишер одобрительно отозвался о замечаниях Лексиса¹. Кроме того, в своей книге *The Rate of Interest*, в отдельном параграфе, который фигурирует в оглавлении под заголовком «Критика предложенного Бём-Баверком понятия среднего периода производства», он утверждает, что предложенному мной понятию «среднего периода производства» «не хватает определенности, чтобы служить основанием для той аргументации, которую он [Бём-Баверк] пытается построить на его фундаменте»².

Фишер ссылается на мой пример, который иллюстрирует на конкретных цифрах понятие среднего периода ожидания или среднего периода производства (с. 159 и сл. «Позитивной теории капитала»³). Он приходит к заключению, что среднее значение, которое я имею в виду, есть то, что математики называют «взвешенным средним арифметическим». Однако, согласно Фишеру, есть много других способов прийти к среднему значению. Например, существует среднее арифметическое, среднее геометрическое и среднее «гармоническое» значение, и они зачастую сильно отличаются от того среднего, которое использую я. Скажем, в том самом примере, где у меня получается в среднем 5,6 года, среднегеометрическое значение равно 0. Поэтому Фишер полагает, что он должен поставить вопрос о том, на каком основании я считаю, что мой метод вывода среднего значения верен⁴.

Я был бы чрезвычайно благодарен Фишеру, если бы он просветил меня на предмет того, в чем состоит связь между его вопросами и его замечанием о том, что моему представлению о среднем времени ожидания «не хватает определенности». Должен признаться, что я не вижу никакой связи между тем, что он хочет доказать, и его аргументами. Что общего между множественностью понятий о том, что такое среднее значение, и определенностью или неопределенностью предложенного мной понятия, которому я не даю никакого двусмысленного названия и которое я описываю вполне однозначным образом? Разве я не описал это понятие настолько четко и ясно, что Фишер смог уверенно сделать вывод о том, что среднее значение в моем понимании — это

¹ Fisher. *The Rate of Interest*. 1907. P. 58, note 3.

² Ibid. P. 56.

³ О взаимосвязи этих понятий см.: Böhm-Bawerk. *Positive Theorie des Kapitals*. S. 119ff. [См. наст. изд., с. 159 и сл.]

⁴ «Мы имеем право задать вопрос, почему Бём-Баверк предполагает, что его метод исчисления среднего значения является верным» (Fisher. *The Rate of Interest*. 1907. P. 56).

«взвешенное среднее арифметическое»? Разве его вопрос о том, почему я считаю *свое* среднее значение правильным, не предполагает, что предложенному мной понятию хватает определенности?

Таким образом, Фишер имел бы право сомневаться в правильности моего четко сформулированного тезиса, но не в его определенности. Он мог бы поставить вопрос о том, насколько фактическая взаимосвязь между производительностью и средним периодом производства, о которой говорится в моем тезисе, соответствует среднему значению в моем понимании. Фишер мог бы попытаться опровергнуть, что для той величины, которую я определяю как средний период ожидания, такая взаимосвязь существует, и попробовать доказать, что она существует для других средних значений — например, для среднего геометрического или среднего гармонического, — но не для моего взвешенного арифметического среднего. Но Фишер не выдвинул таких возражений и не поставил таких вопросов. Напротив, он четко заявил, что у него нет возражений против утверждения «чем длиннее средний период производства, тем больше будет продукт»¹. Но он не мог бы пойти на такую существенную уступку, если бы мой тезис имел несколько противоречивых «смыслов» или неопределенный смысл. Разве эта уступка не доказывает, что мой тезис имеет один вполне определенный смысл?²

Тогда что же может значить странный вопрос о том, почему я считаю свой метод определения среднего значения «правильным»? Лучший способ показать, что он не имеет отношения к вопросу «определенности» используемого мной понятия, — это аналогия. Согласно одной теореме из физики, интенсивность освещения уменьшается в геометрической прогрессии в зависимости от расстояния от источника света. Но нам известен не один тип прогрессии, а много. Возможно, типов прогрессии так же много, как типов средних значений. Например, существуют «геометрические» и «арифметические» прогрессии, и внутри каждой из этих групп имеется множество разновидностей. Требуем ли мы от физика, чтобы он объяснил, почему он использовал в своей теореме именно такой, а не другой тип «прогрессии», перед тем как согласимся считать его теорему «достаточно определенной»?

¹ Fisher. The Rate of Interest. 1907. P. 58 в сочетании с p. 55: «...оставляя без внимания второй шаг (утверждение, что чем длиннее этот средний период производства, тем больше будет конечный продукт), *который не вызывает возражений*».

² Если понятно, о каком именно среднем значении идет речь, даже в особенно запутанных ситуациях вроде тех, которые описывает Фишер в приложении к разделу 2 главы IV (с. 352), можно найти ясный ответ на вопрос о том, какой из двух сравниваемых периодов производства будет в среднем продолжительнее. Какой из двух периодов выгоднее — это другой вопрос, который тоже находит отражение в сложном примере Фишера.

Разве это не значит, что мы подменяем вопрос о фактической верности моего тезиса вопросом о его определенности? Кроме того, не странно ли выражать сомнения в верности тезиса таким образом? Не странно ли просить автора объяснить, почему он не утверждает чего-то иного, чем то, что он утверждает, исключительно вследствие того, что название этого «иного» созвучно с одним из терминов, которые он использует? Следует ли мне, чтобы избежать упрека в неопределенности, объяснить, почему те факты, на основании которых я сформулировал свой тезис, не побудили меня прийти к выводу о том, что средний период ожидания составляет 0 лет в случае, когда, согласно моему тезису, средний период ожидания составляет 5,6 лет?

Всему свое место. Я с удовольствием отвечу на критику моего тезиса. Однако она должна быть направлена против чего-то, что в нем действительно содержится. Я настаиваю на том, что критику нельзя заменить двусмысленным и туманным изложением эпистемологической аргументации, а также на том, что ясность и определенность моего тезиса не может быть поставлена под сомнение из-за неконтролируемого наплыва полуоформленных возражений, которые, вероятно, в принципе каким-то образом направлены против его содержания.

Однако у Фишера есть еще другая, возможно, более обоснованная причина для упреков. Даже если бы вопрос о «корректной формулировке» того, что такое средний период ожидания, был бы решен применительно к одному отдельно взятому товару, продолжает Фишер, нам все равно следовало бы поставить вопрос о том, каким образом следует соединять¹ средние периоды производства различных товаров, чтобы прийти к их совместному среднему периоду; ведь этот вопрос в еще большей степени тянет за собой все хорошо известные трудности, которые связаны с вычислением индексных чисел.

Все это было бы совершенно верно, если бы нам надо было вычислить продолжительность среднего периода производства для всей экономики, опираясь на мозаичную картину периодов производства, установленных предварительно для каждого отдельного продукта. Но кто может поставить перед собой такую задачу и зачем? И, что самое главное, к чему приводят нас рассуждения Фишера, которые он опять не доводит до конца? Его мишенью, вероятно, является «недостаточная определенность» используемого мной «понятия» среднего периода производства. Но что общего между определенностью некоего понятия и трудностями конкретного, причем ненужного и неудобного метода расчета конкретной величины? Понятие о среднем периоде ожидания

¹ «Каким образом предлагается соединять периоды производства разных товаров» (Fisher. *The Rate of Interest*. 1907. P. 57).

для всего общественного производства не менее неясно и туманно, чем понятие о среднем периоде ожидания в одной отдельно взятой отрасли производства. Это среднее значение того же типа, только иного масштаба.

Я полагаю, что здесь уместнее всего будет аналогия. Понятие о «точном среднем весе Земли» является не менее простым и ясным, чем понятие о точном среднем весе молотка или стола. Разумеется, точный вес молотка с деревянной рукояткой и железной головкой установить легче, чем вес Земли, но к определенности этих понятий это не имеет никакого отношения. Кроме того, чтобы узнать точный средний вес Земли, нам совершенно не нужно (да и неудобно было бы) вычислять среднее значение веса всех расположенных на ее поверхности и внутри нее бесчисленных объектов, каждый из которых имеет собственный точный вес. При этом перед тем, как одобрить понятие «совокупного среднего веса Земли» и счесть его «достаточно определенным», никто не требует от нас найти правильный метод соединения средних значений для всех молотков, столов, машин, домов и всех остальных составных объектов, находящихся на земной поверхности и внутри земного шара. На практике понятие среднего значения прямо выводится из его элементов, а хорошо известный точный средний вес Земли был рассчитан вовсе не на основании мозаичного сочетания точного веса всех объектов, которые, в свою очередь, представляют собой среднее из многочисленных элементов, в совокупности образующих их сложносоставные физические тела!

В своем довольно двусмысленном замечании Фишер, вероятно, смешал две совершенно разные вещи. На основании бесспорно существующих трудностей с измерением продолжительности среднего периода общественного производства он позволил себе выдвинуть возражение против определенности этого периода. Он путает трудности с измерением и неопределенность понятия, две вещи, которые имеют друг с другом столь же мало общего, как, скажем, определенность простейшего понятия о «расстоянии между двумя небесными телами» с действительно очень серьезными трудностями, связанными с измерением этих расстояний¹.

Но достаточно ли практических трудностей с измерением, которые я охотно признаю, для того, чтобы мое понятие среднего периода производства стало совершенно бесполезным для нашей науки?

¹ Скорее всего, Борткевич пал жертвой той же путаницы, когда воспроизводил слова своих предшественников о том, что «длина периода производства представляет собой *туманное понятие*» (Bortkiewicz. Der Kardinalfehler der Böhm-Bawerkschen Zinstheorie // Jahrbuch für Gesetzgebung, Verwaltung und Volkswirtschaft im Deutschen Reich. (Schmoller, Hrsg.) 30. Bd. (1906) S. 951).

Возможно, Фишер, подобно многим другим, и в особенности Лексису, которого он время от времени цитирует, придерживается мнения, что наши теоретические утверждения не должны зависеть от факторов, величина которых неизвестна и не может быть измерена. Возможно, именно эту мысль Фишер хотел выразить, когда писал, что используемому мной понятию не хватает определенности, «чтобы служить основанием для той аргументации, которую я пытаюсь построить на его фундаменте».

И в этом случае Фишер облегчил бы понимание и своим собственным читателям, и мне, если бы, вместо того чтобы заявлять, что моим выводам «не хватает достаточного основания», указал на какой-нибудь конкретный вывод и объяснил, в чем и почему этот вывод является нелогичным. Тогда логика его рассуждений была бы явной, а не скрытой, и мне не пришлось бы снова нырять в методический океан и отыскивать там те эпистемологические возражения, на которые он, возможно, намекает.

Туманные рассуждения Лексиса уже побудили меня высказаться по этому поводу в другом месте, в тексте под заголовком «Теоретизирование вокруг неизвестных величин»¹. Поскольку эпистемологические споры находятся за пределами моей нынешней задачи, я лишь слегка затрону тему, на которую я уже подробно высказывался. Я хотел бы упомянуть единственный аргумент, который по типу представляет собой *argumentum ad hominem** и является прекрасной иллюстрацией этой ситуации. Я имею в виду тот факт, что все теоретики, к какой бы школе они ни принадлежали, вынуждены включать в свои теоретические построения неизвестные и неизмеренные величины. Возьмем, скажем, теорию цены, которая должна иметь место в любой теоретической системе. Большинство экономистов показывают взаимосвязь между ценой продукта и издержками его производства. Они не удовлетворяются поверхностным замечанием о «денежных издержках» конечных стадий производства, а включают в свои работы глубокий анализ всех издержек, которые они описывают либо как накопленную *заработную плату* плюс *процент* (для всех стадий производства), либо как сочетание затрат *труда* (количества труда или его отрицательной полезности) и *жертвы, связанной с ожиданием или воздержанием*.

Кто же в состоянии выяснить и измерить соответствующие величины? Кто способен установить, какая часть издержек производства того или иного блага была израсходована на заработную плату, а какая — на выплату процента? Кроме того, всякий, кто стремится ответить на эти

¹ Böhm-Bawerk. Einigstrittige Fragen... Глава II, особенно раздел 4.

* Довод к человеку (лат.). — Прим. науч. ред.

вопросы, должен выяснить и те данные, невычислимость которых, как мы только что выяснили, мешает точно измерить средний период производства. Чтобы определить, какая заработная плата воплощена в денежных издержках на конечной стадии производства, нужно прежде всего знать величину каждой частицы услуг труда, оказанных на всех отдаленных подготовительных стадиях, т.е. в ходе производства средств производства, производства их средств производства, производства средств производства их средств производства и т.д. Тот, кто желает ответить на заданные выше вопросы, должен определить, какую долю этих услуг следует отнести на счет конечного продукта, и, наконец, ему некоторым образом должны быть известны все соответствующие ставки заработной платы; а чтобы определить общую сумму процента, он должен знать, в какие временные промежутки были оказаны все те частички услуг труда, за которые выплачивается процент, компенсация которого включается в цену конечного продукта. Если бы все эти факторы были известны, у нас было бы все необходимое для того, чтобы точно измерить средний период производства. Те, кто считает, что определяющие цену издержки состоят из субъективных усилий и мучений труда в сочетании с субъективной жертвой в виде воздержания или ожидания, имеют дело с факторами, которые еще в меньшей степени поддаются измерению и суммированию. Тем, кто, подобно социалистам, учитывает исключительно затраты *количеств* труда, придется столкнуться лишь с половиной упомянутых трудностей, но даже их с лихвой хватит для того, чтобы точные измерения оказались невозможными.

Те экономисты, которые не доказывают, что между ценой продукта и издержками его производства существует взаимосвязь, а просто ссылаются на закон «спроса и предложения», оказались бы в весьма затруднительном положении, если бы с них потребовали точных сведений о величине этих факторов. Ведь для того, чтобы узнать конкретную величину спроса на продукт, его интенсивность и экстенсивность, мы должны располагать исчерпывающей информацией об индивидуальных предпочтениях, потребностях и покупательной способности бесчисленного множества людей. Тем не менее любой теоретик без колебаний сформулирует известный закон о типичной корреляции уровня рыночной цены и состояния спроса и предложения и припишет ему определенную объяснительную ценность, несмотря на то что ему неизвестно, сколько потенциальных продавцов и покупателей имеется на конкретном рынке и до каких пределов цены покупки или продажи они готовы дойти. Обнаружить типичную взаимосвязь между определенными факторами и выяснить конкретную величину этих факторов для всех возможных ситуаций — это две совершенно разные зада-

чи, и теоретическое восприятие первой никак не зависит от того, решена или нет вторая. Ни один теоретик не забывает об этом и никогда не позволяет ввести себя в заблуждение на этот счет в пределах своей теоретической компетентности. Однако именно эта ошибка, которую теоретики, к счастью, не совершают применительно к собственным теориям, представляет собой пропущенное и подразумевающееся по умолчанию звено в тех туманных рассуждениях, которые подвергают сомнению правильность или надежность теоретических утверждений на основании недостатка фактической информации¹.

Наконец, Фишер выражает свой скепсис по отношению к моему попутному замечанию о том, что «и в том и в другом примере имеется высокая вероятность того, что какая-то частичка рабочего дня была потрачена столетия назад, но, поскольку ее величина бесконечно мала, то ее влияние на среднее значение настолько ничтожно, что в большинстве случаев его смело можно исключить из рассмотрения»². Фишер ставит вопрос о том, почему я так уверен, что этими услугами, оказанными в отдаленные времена, можно пренебречь вследствие их ничтожного размера. С его точки зрения, утверждение о том, что величина отдаленных членов данной математической последовательности непрерывно уменьшается, требует отдельного доказательства³.

Во-первых, мне никогда не приходило в голову заявлять, что это (или подобное ему) утверждение носит универсальный характер. Как читатель может судить по форме моего замечания и контексту, в котором оно находится, это утверждение относится исключительно к примерам, иллюстрирующим правило, которое, как я специально подчеркнул, действует не всегда и везде, а лишь «в большинстве случаев». Я объяснил, что очень отдаленные услуги, отделенные от конечного продукта многочисленными стадиями производства и соответственно продолжительными промежутками времени, содержат лишь крошечную долю всей совокупности производственных усилий, направленных на производство продукта. Мои рассуждения выше о молотке, отделенном четырьмя стадиями от производства пальто, достаточно убедительны для того, чтобы представлять собой своего

¹ О связи между «фактами» и «теорией» см. также: *Böhm-Bawerk. Einige strittige Fragen der Kapitaltheorie*. Wien, 1900. S. 75ff. Этой практически неразработанной теме, несомненно, пошло бы на пользу основательное теоретическое обсуждение. Возможно, ему положит начало недавно появившаяся работа: *Schumpeter. Das Wesen und der Hauptinhalt der theoretischen Nationalökonomie*. Leipzig: Duncker & Humblot, 1908. Ее автор занимает по этому вопросу типичную для него оригинальную позицию. Эта позиция разумна; она стимулирует мысль и энергично противостоит неопределенности, но не свободна от радикализма и разного рода преувеличений.

² *Böhm-Bawerk. Positive Theorie des Kapitals*. S. 118. [См. наст. изд., с. 159 и сл.]

³ *Fisher. The Rate of Interest*. 1907. P. 58.

рода «подтверждение» этого. Однако я абсолютно согласен с тем, что встречаются и другие ситуации. Например, главную часть (а никак не ничтожную долю) общих затрат на выращивание столетней корабельной сосны составляет труд по уходу за саженцем, затраченный сто лет назад.

Но главное даже не это. Пусть это замечание было бы совершенно справедливым. В чем состояла бы даже в этом случае его цель? Каким образом на моих теоретических рассуждениях может отразиться то, что наиболее отдаленные затраты не являются *quantité négligeable**?

На мой тезис совершенно не оказывает влияния то, существенна или ничтожна величина наиболее отдаленных затрат. Эта разница имеет значение исключительно с точки зрения практического измерения или оценки временных промежутков. Если мы можем не учитывать услуги, оказанные в незапамятные времена, то нам гораздо легче рассчитать или по крайней мере оценить средний период ожидания для конкретного технологического процесса производства по сравнению с ситуацией, когда мы должны включать в наши расчеты измерение отдаленных и отдаленнейших затрат. Но этим дело и ограничивается. Эти трудности практического характера могли бы повлиять на мои теоретические выводы лишь в том случае, если бы понимание общих типичных соотношений между определенными факторами было тождественно обладанию информацией о том, какова величина этих факторов в каждом конкретном случае. Выше я попытался доказать, что эти вещи не тождественны. Однако остается неясным, действительно ли Фишер преследовал своим критическим замечанием именно вышеуказанную цель или же он имел в виду что-то совсем иное. К сожалению, и в этом случае он удовлетворился тем, что посеял сомнения и после этого оборвал свои рассуждения. На то, как именно его сомнения должны повлиять на содержание моей теории, Фишер нигде даже не намекает.

Я хотел бы завершить свой экскурс двумя замечаниями. Некоторым читателям может показаться чрезмерным то, что я так подробно отвечаю на мимоходные замечания Лексиса и Фишера и реагирую на несколько строк этих авторов несколькими страницами исчерпывающих и часто очень тонких разъяснений.

Это может показаться странным, но я был вынужден дать странненькие разъяснения именно потому, что мои критики высказались столь кратко. Если бы они выразили свои сомнения ясно и четко и было бы понятно, против чего конкретно в моих теоретических рассуждениях они возражают, то в своем ответе я мог бы ограничиться этим конкретным пунктом и мне было бы легче дать более краткие разъяснения.

* Величина, которой можно пренебречь (франц.). — Прим. перев.


Но невнятность их скептических замечаний увеличивает их опасность и усложняет задачу ответа на их критику. Они опасны потому, что сеют сомнения такого рода, к которым подходит поговорка *aliquid haeret*; такие сомнения легко заронить, но трудно развеять. Им трудно что-либо противопоставить, потому что убедительный ответ должен учитывать все потенциально возможные невысказанные возражения. Я был вынужден проделать эту утомительную работу из-за того, что я надеюсь, что она принесет пользу не только в данном конкретном случае, но и повысит эффективность научной полемики вообще. Нет сомнений в том, что замечания философского и эпистемологического характера еще будут высказываться неоднократно и будут требовать ответа в будущем. Но мне кажется, что всем искателям истины стало бы гораздо легче, если бы авторы таких замечаний впредь считали бы себя обязанными определять явным образом по крайней мере отправной пункт и цель своих замечаний, а также, насколько это возможно, излагать свои рассуждения полностью, не опуская промежуточные звенья.

В связи с тем, что мой полемический ответ был направлен главным образом против Ирвинга Фишера, я хотел бы подчеркнуть, что в тех случаях, когда наши мнения расходятся, что бывает не так уж часто, я считаю его одним из наиболее достойных оппонентов. По моему мнению, исследовательскому стилю Фишера в особенно высокой степени свойственна тщательность, корректность и логическая последовательность в рассуждениях. То, что столь выдающийся ученый не смог ограждать себя от соблазна беспредметного скепсиса, чрезвычайно ярко демонстрирует опасную и коварную природу того явления, которое описано в данном эссе.



ЭКСКУРС IV

О РОЛИ «РАЗУМНОГО ОТБОРА» ПРИМЕНИТЕЛЬНО К ПРАВИЛУ БОЛЬШЕЙ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ БОЛЕЕ ПРОДОЛЖИТЕЛЬНЫХ ОКОЛЬНЫХ МЕТОДОВ ПРОИЗВОДСТВА¹

тношение профессора Ирвинга Фишера к моему тезису о более высокой производительности более продолжительных окольных методов производства не вполне ясно. В своей книге он называет «вторым шагом» на пути, который приводит меня к выводу о «техническом превосходстве» настоящих благ над будущими, мое утверждение о том, что «чем длиннее средний период производства, тем больше продукт производства»², и пишет, что в отношении этого «второго шага» у него возражений нет³. Можно было бы ожидать, что таким образом Фишер выражает согласие с данным утверждением в том виде, в каком я вывел и сформулировал его. Однако, выразив свое одобрение, он отсылает читателя к приложению⁴, в котором толкует мой тезис совершенно не так, как я его сформулировал, а гораздо уже. Поэтому я считаю, что несмотря на то что Фишер формально одобряет мой тезис, по существу он отрицает его. Наши мнения расходятся главным образом по вопросу, который вынесен в название данного экскурса.

Чтобы избежать недоразумений, к которым располагает эта тема, и по возможности ограничить пространство для фактических ошибок, я хотел бы процитировать соответствующее место из Фишера целиком.

«То, что продолжительные процессы (предположим, что их продолжительность можно измерить) производительнее более коротких процессов, является, как утверждает Бём-Баверк, общеизвестным фактом, а не универсальной истиной. Причина состоит в *отборе*. То, что из всех *возможных* производственных процессов наиболее производительными являются самые продолжительные, неверно; но то, что самые продолжительные из *реально используемых* производственных процессов одновременно являются и наиболее производительными,

¹ К главе I книги II «Позитивной теории капитала» и к с. 573, прим. 3 экскурса I.

² Fisher. The Rate of Interest. 1907. P. 55.

³ «Пропуская второй шаг, против которого у меня нет возражений...» (Ibid. P. 58).

⁴ См. приложение к главе IV, раздел 3 цитируемого сочинения Фишера: Fisher. The Rate of Interest. 1907. P. 353ff.

верно. Никто не станет выбирать более долгий путь, если он в то же время не является лучшим путем. Все длинные, но непроизводительные процессы отсеиваются. Это станет понятнее на примере».

«Предположим, что, вложив сегодня 100 дней труда, можно получить 100 единиц продукта год спустя, 250 единиц — через 2 года, 50 — через три, 300 — через 4, 250 — через 5, 320 — через 6, 100 — через 7, 300 — через 8 и т.д.; приведенная последовательность совершенно произвольна. Из этой последовательности будут устранены варианты выбора 3, 5, 7 и 8 лет, потому что они уступают предшествующим им вариантам выбора. Так, пятилетний период, приносящий 250 единиц продукта, затмится четырехлетним периодом, приносящим 300, поскольку этот потенциальный доход, который не только больше, но и поступит раньше, обладает более высокой ценностью в настоящем. Таким образом, после исключения заведомо невыигрышных вариантов у нас остается выбор между периодами продолжительностью 1 год, 2 года, 4 года и 6 лет. Из них будет выбран тот, доход от которого будет обладать наиболее высокой ценностью в настоящем; а ценность в настоящем будет зависеть от ставки процента».

После этого Фишер подробно рассказывает, что наш выбор — это такой вариант, который гарантирует наиболее высокую ценность в настоящем. При ставке процента 5% это четырехлетний период с продуктом 300 единиц, при 2% — шестилетний период с продуктом 320 единиц, при 10% — двухлетний период с продуктом 250 единиц, но периоды продолжительностью 3, 5, 7 и 8 лет не могут быть выбраны ни в каком случае.

Итак, где же наши мнения начинают расходиться? Чтобы дать ответ на этот вопрос, необходимо прежде всего проанализировать значение одного замечания Фишера. Это замечание, несмотря на то что его автор стремился быть предельно ясным, не вполне однозначно. Я имею в виду то, что Фишер отрицает, что наиболее производительны «самые продолжительные» из всех «возможных» процессов производства. Если Фишер хотел сказать то же самое, что сформулировал я на с. 544 и сл. экскурса I: что не все более продолжительные окольные методы обязательно более производительны за счет того, что они более продолжительны, — то наши точки зрения полностью совпадают. Я хотел бы сформулировать это как можно яснее. Итак, тот или иной период производства не представлен одним-единственным «возможным» методом производства. Среди многочисленных возможных в техническом отношении сочетаний есть много методов, представляющих, несмотря на все различия между ними, в том числе в производительности, один и тот же средний период производства. Подобно тому как можно добираться до цели за пять часов окольной дорогой там, где по прямой по-

надобился бы один час, так и в жизни всегда существует множество методов: хороших, плохих, современных, отсталых, подходящих и неподходящих, используемых и отброшенных в силу их непрактичности или даже абсурдности. Все они должны оцениваться как «возможные» и вполне могут представлять один и тот же период производства, скажем, продолжительностью пять лет. Несомненно, было бы ошибкой утверждать, что все методы, включая неподходящие и занимающие больше 5 лет, превосходят в производительности все мыслимые методы меньшей продолжительности просто потому, что они длиннее. Например, легко себе представить три разных метода продолжительностью 5 лет, один из которых приносит 300 единиц продукта за 100 дней труда, другой, менее эффективный, — только 200, а третий, еще менее эффективный, — всего 200, при том что среди «возможных» методов производства продолжительностью 4 года имеется такой, который приносит 280 единиц продукта за 100 дней труда.

Я пытался оградить мой тезис о более высокой производительности более продолжительных окольных методов от такого неправильного (хотя и возможного потенциально) понимания¹ самыми разными прямыми и косвенными, положительными и отрицательными разъяснениями. Я не утверждал, что свойством более высокой производительности обладают «все» более продолжительные методы, а приписывал его лишь некоторым из более продолжительных методов, «разумно», или «квалифицированно выбранным»², тем самым придавая определенное значение фактору «отбора». Позже мы увидим, какую роль этому фактору приписывает Фишер и насколько это совпадает с моими взглядами. Я также особо подчеркивал, что не всякий более продолжительный метод производства обязательно лучше любого более короткого метода и что таких более продолжительных окольных путей, которые лучше более короткого пути, может быть *больше одного*³. Я специально отметил, что мой тезис не является научным законом в строгом смысле, а представляет собой просто эмпирическое правило «общего, возможно даже универсального характера»⁴. После этого я точно очертил содержание и значение моего тезиса в следующих словах: «Возможности для повышения производительности посредством увеличения продолжительности метода производства существуют всегда... более короткие методы производства обычно бывают не самыми производительными, и в большинстве случаев существуют более производитель-

¹ См. экскурс I, с. 574 и сл.

² Böhm-Bawerk. Positive Theorie des Kapitaless. 2. Aufl. S. 11, 86, 91.

³ Böhm-Bawerk. Einige strittige Fragen der Kapitalstheorie. Wien, 1900. S. 7, 39; Böhm-Bawerk. Positive Theorie des Kapitaless. 2. Aufl. S. 91, Note 1.

⁴ Böhm-Bawerk. Einige strittige Fragen der Kapitalstheorie. Wien, 1900. S. 38.

ные и более продолжительные, чем они, окольные пути»¹. Сформулируем то же самое так, чтобы прояснить вопрос, возникающий в связи с утверждениями Фишера. Итак, «при данном состоянии технологий самый лучший продолжительный метод из всех известных и соответственно не требующих никаких дальнейших изобретений методов производства всегда физически более производителен, чем самый лучший из более коротких методов».

Согласился ли бы с этим Фишер? Боюсь, что нет. Из его отрицательных рассуждений это не вполне ясно; как я писал выше, их можно интерпретировать так, как если бы наши точки зрения совпадали. Однако это ясно из того, каким образом он формулирует дополнительные условия и объясняет причины существующего положения дел, как он его понимает. Во-первых, он понимает его слишком узко, ограничивая область действия правила большей производительности более продолжительных процессов производства «реально используемыми» процессами. (Фишер подчеркнул значение этого ограничивающего условия, выделив в тексте эти слова курсивом.) Я, напротив, считаю своим долгом подчеркнуть, что это правило распространяется далеко за пределы области реально используемых процессов. Ведь известно огромное множество таких — более продолжительных, чем реально используемые, — процессов производства, которые не используются вследствие недостаточного предложения капитала или вследствие такого проявления недостаточного предложения капитала, как слишком высокая ставка процента (когда ставка процента для более продолжительного периода производства не окупается, несмотря на его более высокую производительность). Поэтому, если заимствовать терминологию у Фишера, такие процессы нельзя отнести к «реально используемым» процессам, их можно включить лишь в группу «возможных процессов». Из приведенного самим Фишером примера, в частности, следует, что шестилетний период производства, чья производительность составляет 320 единиц, при ставке процента 5% использоваться не будет, несмотря на то что он превосходит четырехлетний процесс, чья производительность — 300 единиц, и должен рассматриваться как «возможный процесс».

То, что Фишер не готов к уступкам по этому поводу, видно и по тем цифрам, которые фигурируют в его примере. Он «вполне произвольно» выбирает для процессов разной продолжительности такие цифры производительности, которые — случайно или намеренно — противоречат моему мнению о том, каково обычное положение вещей. Так, в последовательность цифр, которая выступает в качестве приме-

¹ Ibid.

ра «возможных» вариантов выбора методов производства, он включает сравнительно низкие цифры дохода 100 и 300, которые достигаются посредством продления производства до 7 и 8 лет, непосредственно после цифры 320 (единиц продукта), обозначающей производительность шестилетнего процесса. В примере, который он приводит, чтобы проиллюстрировать область действия своего тезиса, выбор цифр таков, что исключает возможность увеличения производительности посредством продления процесса с 6 до 7 или 8 лет. Если бы Фишер, как я, считал, что такая возможность существует всегда или по крайней мере в большинстве случаев, он выбрал бы для своего примера совершенно иные цифры и выбирал бы их вовсе не абсолютно «произвольным» образом.

Я тоже считаю, что мы в очень большой мере имеем право обращаться с цифрами в наших примерах произвольно. Это относится не только к конкретным цифрам производительности, точная величина которых никогда не подчиняется универсальному предсказуемому правилу, но и к количеству известных и только что изобретенных методов производства одинаковой или различной продолжительности, а также к сравнительной производительности разных методов, особенно тех, которые уже не являются самыми передовыми, тех, от которых отказались из-за их низкой производительности, и тех, которые никогда не использовали в силу их неэффективности; все они известны и тем самым «возможны». Более или менее продолжительного периода производства требует огромное количество таких изобретений, которые были неудачными с самого начала или устарели после появления новых, более удачных изобретений. Однако из этого «правила» чистой случайности следует сделать одно исключение. Производительность тех методов производства различной продолжительности, которые в любой конкретный момент считаются *наилучшими* в технологическом отношении, обычно увеличивается с увеличением их продолжительности, и это является не абстракцией, а эмпирическим правилом, подтвержденным соображениями технического характера.

Предположим, что наилучший известный нам метод производства продолжительностью 6 лет при нынешнем развитии технологий дает 320 единиц производства за 100 дней труда. В этих условиях отнюдь не правилом, а крайне редким исключением была бы ситуация, в которой наши технологические знания не смогли бы предложить нам метода, дающего возможность чуть-чуть увеличить производительность: за счет использования несколько большего капитала на отдельных стадиях процесса, применения более совершенного оборудования, увеличения надежности и долговечности построек, в которые вкладывается постоянный капитал, и т.д. — иначе говоря, за счет использования ва-

риантов данного метода, предполагающих его продление с 6 до 7 или 8 лет. Однако в примере Фишера наилучший из семи-, а также восьми-летних методов уступает по производительности наилучшему из шестилетних методов. На самом деле цифры производительности лучших процессов, которые можно осуществить при данном состоянии технологий, всегда выстраиваются в восходящую линию, а не так, как в примере Фишера, где эта линия то идет вверх, то падает, то вообще обрывается; однако производительность огромного множества всех остальных, менее эффективных процессов, выражается в цифрах, которые вполне могут пересекаться и распределяться совершенно случайным образом. Та последовательность цифр¹, которую я часто использовал в качестве примера в «Позитивной теории капитала», включает не все потенциально возможные процессы, а лишь наилучший из процессов каждой длины, и в силу этого представляет собой восходящую линию.

Кроме того, последовательность, которую использует в своем примере Фишер, устроена так, что конкретной продолжительности процесса соответствует одна конкретная производительность. С моей точки зрения, если считать, что цифры в его примере указывают на наилучшую возможную производительность, то предложенная им в иллюстративных целях последовательность противоречит фактам. Если это последовательность, включающая *все* возможные процессы, то она невероятно неполна, поскольку каждой длине периода производства должно соответствовать несколько (обычно довольно много) разных методов производства. В принципе, чтобы построить корректную и, следовательно, полную схему всех возможных процессов производства, надо дописать под каждой из цифр в моей последовательности «произвольно» выбранные цифры, причем они, разумеется, должны быть меньше значения производительности наилучшего из возможных методов данной продолжительности.

Итак, что думает о влиянии «отбора» на правило большей производительности более продолжительных околных методов производства Фишер, и что о роли этого фактора думаю я?

Если я верно истолковываю то, что пишет по этому поводу Фишер², он считает, что никакого объективного правила, основанного на

¹ Ср., например, с. 402 первого издания со с. 400 второго издания.

² Профессор Фишер сам сообщает читателям в предисловии (с. viii), что глава его книги, посвященная моей теории процента, была предметом нашей частной переписки до того, как рукопись была отдана издательству. Поэтому я думаю, что имею право ссылаться на нашу частную переписку тогда, когда это требуется для прояснения теоретических вопросов, в частности темы настоящего экскурса, поскольку полностью понять имеющийся в нашем распоряжении текст Фишера невозможно, если не знать некоторых подробностей, ►

причинах естественного и технического характера, нет, но благодаря тому, что мы занимаемся отбором, у нас возникает обманчивое впечатление, что такое правило существует. На самом деле, пишет Фишер, часто более продолжительные процессы производства приносят такой же или даже меньший доход, чем более короткие; но в этом случае мы не выбираем их для практического использования, так как никто не выберет более продолжительный метод, если он хуже более короткого. Таким образом, все ситуации, которые не укладываются в наше правило, отсеиваются в результате проведенного нами «отбора» и исключаются из нашего рассмотрения; остаются лишь те ситуации, которые соответствуют «правилу».

Если бы это была вся правда, то мы действительно имели бы дело с чисто воображаемым правилом, не основанным на объективных фактах, и обманывались бы результатами проведенного нами самими отбора. Как пишет Фишер, «причина [того, что продолжительные процессы производительнее коротких] связана с отбором»¹.

Этот взгляд отличается от моего в одном очень существенном пункте. Фишер отрицает существование объективного правила, основанного на фактах технического характера; я считаю, что такое объективное правило существует. Фишер считает, что иллюзия существования такого правила возникает в силу проведения нами отбора. Я полагаю, что описываемая им закономерность содержится в самих фактах до всяко-

Продолжение сноски со стр. 646.

относящихся к истории его создания. В первом варианте текста Фишер высказался о моем тезисе большей производительности более продолжительных окольных методов резко негативно на том основании, что он «содержит ошибки». Поскольку он любезно предоставил мне возможность ознакомиться с текстом главы до того, как она ушла в печать, у меня была возможность обратить его внимание на те разъяснения в «Позитивной теории капитала» и в «Einige strittige Fragen der Kaptialstheorie», знакомство с которыми, как мне представлялось, могло бы убедить его в том, что его критические замечания по преимуществу основаны на недоразумении и что по сути наши мнения совпадают. Оказалось, что Фишер действительно не был знаком с «Einige strittige Fragen der Kaptialstheorie», и, после того как я привлек его внимание к этой работе, у него тоже сложилось впечатление, что наши мнения в принципе сходятся. Поэтому он изъял из первоначального текста тот кусок, где он критиковал мой тезис, и, напротив, отдельно отметил, что у него «нет возражений». Кроме того, он вычеркнул из текста несколько заостренных полемических замечаний. Однако, внимательно изучив то, что Фишер написал в приложении, я убедился в том, что наши взгляды все-таки различаются, причем по тому вопросу, который я считаю наиболее существенным. Мне кажется, что некоторые вычеркнутые из первоначального текста фразы важны для понимания его нынешней редакции, чересчур короткой и очень туманной, так как они были удалены не потому, что точка зрения Фишера изменилась, а потому, что он считал, что отпала необходимость в полемике.

¹ В исходном тексте Фишера были еще более радикальные формулировки. Он писал: «Это верно *лишь* в том смысле, что те длинные процессы, которые менее производительны, чем более короткие процессы, намеренно отбрасываются... Этот отсев порождает *иллюзию*, будто бы между длиной процесса и его производительностью существует какая-то связь».

го отбора и вне зависимости от него. Фишер готов согласиться лишь с тем, что этой закономерности подчиняются предварительно прошедшие *отбор* процессы производства. Я считаю, что она распространяется на все процессы, которые в принципе *подвергаются отбору*.

Вследствие того, что в этом вопросе ошибались даже такие добросовестные исследователи, как Лексис и Фишер, я считаю своим долгом добиться ясности любой ценой, даже ценой крайнего занудства. Я прошу у читателей прощения за то, что начну свои рассуждения с примера из совершенно другой области, который послужит нам в качестве аналогии.

В Германии густая сеть железных дорог, и от Гамбурга до Франкфурта-на-Майне можно доехать разными способами. Несомненно, один из них короче всех остальных. При данном состоянии железнодорожной сети то, какой из маршрутов самый короткий, является объективным фактом. Между Гамбургом и Мюнхеном также существуют различные варианты железнодорожного сообщения, один из которых является самым коротким. Это тоже объективный факт. Если мы сравним расстояния по железной дороге от Гамбурга до Франкфурта с расстояниями по железной дороге от Гамбурга до Мюнхена, то на основании этих фактов мы, бесспорно, не сможем вывести «правило» о том, что *все* пути от Гамбурга до Мюнхена длиннее, чем *все* пути от Гамбурга до Франкфурта. Например, если я еду от Гамбурга до Франкфурта через Штеттин, Кенигсберг, Санкт-Петербург, Варшаву, Берлин и Дрезден, то этот путь, несомненно, дольше, чем путь от Гамбурга до Мюнхена через Геттинген и Вюрцбург. Таким образом, самое большее, что мы можем объективно утверждать, это то, что кратчайший путь до Мюнхена длиннее, чем кратчайший путь до Франкфурта. Объективный характер этого утверждения не изменится, если мы сформулируем его следующим образом: с точки зрения краткости пути (если оставить в стороне другие критерии отбора, например, красоту пейзажей, интересные остановки, удобство вагонов и т.п.) наилучшим образом *выбранный* путь от Гамбурга до Мюнхена дольше, чем наилучшим образом выбранный путь от Гамбурга до Франкфурта. Очевидно, что мы можем обосновать наш «наилучший выбор» объективно, но не менее очевидно, что объективное соотношение длины маршрутов предшествует нашему выбору и не зависит от него. В процессе отбора мы учитываем существование этого соотношения, а не создаем его.

Можно проанализировать таким же образом сравнительное расстояние от Гамбурга до других городов, например, до Милана, Флоренции и Рима. И в этом случае мы тоже обнаружим непрерывно возрастающую последовательность; разумеется, не в том смысле, что *все* пути от Гамбурга до Рима окажутся длиннее, чем *все* пути от Гамбурга

до Флоренции, которые, в свою очередь, окажутся длиннее всех возможных дорог до Милана и т.п. Мы придем к такой возрастающей последовательности, в которой кратчайший, т.е. «выбранный наилучшим образом с точки зрения краткости», путь от Гамбурга до Рима будет длиннее кратчайшего пути от Гамбурга до Флоренции, который, в свою очередь, будет длиннее кратчайшего пути между Гамбургом и Миланом, который будет длиннее кратчайшего пути между Гамбургом и Мюнхеном и т.п. Очевидно, что эта восходящая (или нисходящая, если рассматривать ее в обратном порядке) последовательность основана на объективных практических факторах и что она, безусловно, не возникает вследствие того, что путешественники выбирают какие-то конкретные маршруты. Возрастающая последовательность кратчайших путей существует объективно, вне зависимости от того, какие маршруты мы на самом деле выбираем.

С нашей проблемой дела обстоят аналогичным образом. Существует бесчисленное множество разновидностей возможных методов производства, которые приводят к производству конкретного типа благ. Их продолжительность и производительность различаются. Обычно производственному периоду конкретной продолжительности соответствуют несколько (много) уровней производительности. Разумеется, среди всех тех возможных методов и их разновидностей, которые связаны с определенной продолжительностью периода производства, всегда есть один наиболее производительный. Пусть, к примеру, при некотором состоянии технологий из 10 разных методов продолжительностью один год наиболее производителен тот, который приносит 300 единиц продукта за 100 рабочих дней. Это совершенно объективный технический факт, он не предполагает никакого отбора и еще в меньшей степени предполагает, что результат отбора будет использоваться практически. Конечно, если бы нам действительно надо было выбрать, какой из этих методов длиной в один год использовать, мы выбрали бы наилучший. Однако то, что при определенном состоянии технических знаний и навыков именно данный процесс продолжительностью в год является наиболее производительным и приносит доход в 300 единиц, является объективным техническим фактом до всякого отбора и вне зависимости от него.

То же самое относится ко всем методам производства продолжительностью 2 года, которые в принципе можно использовать для производства конкретного типа благ; один из них объективно является наиболее производительным. То же самое относится к методам производства длиной 3 года, 4 года, 5 лет и т.д. Предположим — и я уверен, что именно так дело обстоит в реальности, — фактическое положение дел таково, что при определенном состоянии технологий самый про-

изводительный (с объективной точки зрения) из методов длиной 1 год уступает в производительности самому производительному (с объективной точки зрения) из двухлетних методов, который, в свою очередь, уступает наилучшему из четырехлетних методов и т.п. Итак, мы пришли к правилу возрастающей производительности наилучших из возможных процессов, и это правило точно так же основано на объективных фактах и не зависит от какого бы то ни было отбора, как и объективное правило, состоящее в том, что кратчайший путь от Гамбурга до Франкфурта и кратчайшие пути от Гамбурга до Мюнхена, Милана, Флоренции и Рима выстраиваются в определенной возрастающей последовательности. Отбор не является чем-то, упорядочивающим хаос возможных вариантов отбора; сами эти возможности уже выстроены в естественном законосообразном порядке, по крайней мере в наиболее значимых для нашего отбора областях. Объяснение Фишера не проясняет этого, а, напротив, затемняет.

Я хотел бы пояснить, где и в чем он заблуждается, на примерах из сферы нашей науки. Этого требуют дополнительные сложности, связанные с нашим вопросом. В качестве иллюстрации я буду использовать связанные друг с другом экономические явления. Дело в том, что в нашей экономической жизни проявляются многочисленные закономерности, где встречается тот же самый тип «отбора», который ошибочно трактует Фишер, при том что отбор на самом деле играет определенную роль во всех экономических закономерностях. Для начала я приведу простой пример.

Обычно мы приписываем более высокую ценность большему количеству «небесплатных» благ. К примеру, два доллара всегда будут иметь для нас большую ценность, чем один, а три доллара — большую ценность, чем два; три гектара плодородной земли будут иметь для нас большую ценность, чем два гектара, а два гектара — большую ценность, чем один. Почему? Если мы попытаемся понять, что стоит за этими банальностями, то обнаружим взаимодействие двух факторов, субъективного и объективного. Субъективный фактор — это наш выбор. Согласно экономическому принципу, человеческая деятельность состоит в выборе наилучшего объективно возможного способа использования наших благ и распределении имеющегося запаса благ в зависимости от уровня их полезности в соответствии с нашими потребностями. С этим актом выбора связан процесс оценки. Закона ценности, и в особенности закона предельной полезности, не существовало бы, если бы мы не выбирали наилучший способ использования из всех возможных или по крайней мере если бы мы не стремились сделать правильный выбор. Мы оцениваем то или иное количество продукта в зависимости от наилучшего способа, которым мы можем его использовать (при условии,

что мы не могли бы использовать этот способ, если бы не располагали данным количеством продукта)¹. Именно эту мерку мы применяем для оценки одного доллара или одного гектара земли, находящихся в нашем распоряжении. В случае двух долларов и двух гектаров земли, чтобы оценить ту максимально возможную полезность, которую мы можем извлечь из большего количества данного блага, мы используем то же мерило. Значение нашего выбора состоит в том, что мы отбрасываем все возможности использования одной единицы (одного доллара или одного гектара), за исключением наиболее значимой². Мы также отбрасываем все относительно менее значимые возможности использования двух единиц (долларов или гектаров), чтобы осталась только одна, наиболее значимая; и т.д. Иначе говоря, смысл нашего отбора состоит в том, что при сравнении ценности разных количеств продукта мы рассматриваем только *пиковые* возможности использования данного конкретного количества продукта. Все возможности, которые ниже пиковых, в процессе отбора отбрасываются.

Итак, это доказывает, что мы ценим каждый отдельный объект в соответствии с экономическим принципом. Однако для того, чтобы ценности, которые мы приписываем разным объектам, взаимодействовали законосообразно, необходимо воздействие второго, абсолютно объективного фактора. Ценность любой большей совокупности единиц продукта всегда должна быть больше, чем ценность меньшего числа единиц; например, ценность двух долларов, двух гектаров, двух дней труда всегда больше ценности одного доллара, одного гектара, одного дня труда. Чтобы это соответствовало действительности, необходимо, чтобы две единицы, используемые наилучшим способом, имели большую полезность, чем одна единица, а три единицы — большую полезность, чем две, и т.п. Но это так и есть, это объективный факт. Применительно к оценке средств производства, например земли, дней труда и т.п., это факт чисто технического характера. Кроме того, можно привести причины технического и биохимического характера, чтобы доказать, что при прочих равных урожай с двух гектаров может быть больше урожая с одного гектара, а два дня труда могут принести больше дохода, чем один.

Я сказал, что они *могут* принести больше дохода, но не сказал, что они *должны* его принести. Дело в том, что существует множество способов использования благ или — если речь идет о производственных благах — существуют подходящие и неподходящие, устаревшие и сов-

¹ Всякий, кто знаком с теорией предельной полезности, знает, что предельная полезность совпадает с полезностью последней, наименее важной из тех потребностей, которые обеспечиваются на практике.

² То есть те возможности, которые находятся ниже уровня предельной полезности.

ременные методы производства. Часто бывает так, что два гектара земли, на которых используется не очень подходящий или устаревший метод производства, приносят меньше дохода, чем один гектар земли, используемый наилучшим образом. Однако мы исключаем из наших сравнительных оценок те доходы, которые приносят неподходящие или не очень подходящие методы производства. Иначе говоря, «отсев» по Фишеру играет определенную роль в том смысле, что в нашей оценке благ мы всегда опираемся на наилучший из возможных способов их использования, или, если вернуться к терминологии нашего примера, на их «пики». То, что «пики» для разного количества продукта растут по мере увеличения этого количества, является закономерностью чисто технического характера, не имеющей ничего общего с отбором. Поэтому мне трудно поверить, что кто-нибудь пожелает, подобно Фишеру, толковать «правило» увеличения ценности с увеличением количества продукта (одного и того же типа)¹ исключительно как результат «отбора». Бесспорно, это правило основано на двух предпосылках. Первая состоит в том, что мы оцениваем любое конкретное количество продукта в соответствии с наилучшим возможным способом, которым мы можем его использовать. Тут отбор действительно имеет значение. Однако правило опирается также на вторую предпосылку, которая состоит в том, что наилучший из возможных способов использования большего количества всегда имеет большую полезность, чем наилучший из возможных способов использования меньшего количества. Вторая предпосылка не имеет ничего общего с отбором. Она либо есть (в качестве правила природного или технического характера), либо ее нет. Конечно, если бы наиболее подходящий из способов использования большего количества продукта приносил бы столько же или меньше, чем меньшее количество того же продукта, то это было бы странно и противоречило бы всему нашему опыту. Но если бы это все-таки было так, то тогда мы не смогли бы наблюдать действие правила, согласно которому мы всегда приписываем большему количеству благ большую ценность, чем меньшему количеству тех же благ, и никакие отобранные нами наилучшие способы использования не могли бы создать у нас иллюзию того, что такое правило существует.

Выше я упоминал о том, что в экономической жизни действуют бесчисленные закономерности и законы, которые связаны с тем, что механизм «отбора», характерный для наших экономических действий, приспосабливается к уже определенным образом упорядоченным воз-

¹ Я надеюсь, даже не слишком внимательному читателю не нужно специальных разъяснений, чтобы увидеть, что это правило не противоречит другому эмпирическому правилу, которое состоит в том, что при прочих равных ценность *единицы* продукта обычно уменьшается с увеличением количества продукта.

возможностям выбора. В частности, я хотел бы упомянуть о законе убывания предельной полезности и ценности единицы продукта по мере увеличения предложения, истинность которого зависит не только от выбора наиболее экономичного способа использования блага, но и от действия объективного закона убывающей полезности (закона Госсена). Если бы те типы человеческих потребностей, которые представляют собой исключение, например, коллекционерская страсть или те стадии удовлетворения потребностей, когда они еще не удовлетворены, скажем, то наслаждение, которое испытывает жаждущий от первых глотков воды, были бы правилом, иначе говоря, если бы в процессе удовлетворения потребности наслаждение росло, а не уменьшалось, тогда, несомненно, то, как мы оцениваем одну единицу из многих, не соответствовало бы закону убывающей предельной полезности. Я полагаю, что примерно на то же основание опирается и закон издержек, и закон вытеснения хороших денег плохими (закон Грэшема), и эмпирическое правило снижения издержек по мере углубления разделения труда, и теория земельной ренты, источником которой являются сравнительно более плодородные¹ и лучше расположенные участки земли, и важный закон «убывающей отдачи». В частности, последний из перечисленных законов представляет собой точное и поучительное соответствие моему правилу более высокой производительности более продолжительных окольных методов производства. Поэтому, рискуя показаться утомительным, я все же проанализирую этот закон.

Так называемый закон «убывающей отдачи» гласит, что мы всегда можем увеличить отдачу от земельного участка, увеличив затраты труда и капитала. Однако, несмотря на новые открытия в сфере сельскохозяйственных технологий, отдача увеличивается медленнее, чем затраты. Например, если 10 работников в состоянии собрать с данного земельного участка 1000 центнеров зерна, то увеличение числа работников до 20 может увеличить доходы до 1800 центнеров, а увеличение числа работников до 30 может принести 2500 центнеров, что также означает уменьшение прироста.

Слово «может» здесь употребляется в том же смысле, в каком в моем правиле говорится, что производительность «может» быть по-

¹ Для этого должны выполняться два условия, а именно: 1) владелец земли обрабатывает ее тем способом, который больше всего подходит к местным условиям; 2) при разумном сельскохозяйственном использовании более плодородная земля приносит больший доход, чем менее плодородная. Феномен земельной ренты и законов, определяющих ее величину, перестал бы существовать при отсутствии хотя бы одного из этих условий, т.е. если бы владелец земли использовал ее неэффективно и неразумно или если бы то, что правильно обработанная более плодородная земля дает больший доход, чем менее плодородная земля, не было объективным фактом.

вышена за счет продления околного метода производства. И в том и в другом случае «может» указывает не просто на возможность в смысле случайности, как, например, тогда, когда мы говорим, что в игре в кости «может» выпасть определенное число. Здесь речь идет о гарантированной возможности, на которую мы можем опираться¹, совершая рациональные действия. Однако эта «гарантированная возможность» не означает «всегда» (так же как она не означает «случайно»), поскольку нерациональное или не вполне рациональное поведение в любой момент может привести к ее исчезновению. Итак, данное правило зависит от того, насколько наш рациональный выбор соответствует объективным возможностям выбора, которые уже существуют в виде законосообразной последовательности. Закон убывающей отдачи, безусловно, не мог бы появиться, если бы люди выбирали методы производства произвольным образом или если бы они сознательно предпочитали менее эффективные методы наилучшим из тех известных им методов, которые можно реализовать на практике.

Таким образом, закон не мог бы действовать в отсутствие рационального выбора, однако самого по себе отбора было бы недостаточно для существования данной закономерности. Выбор всегда позволяет отобрать для практического использования наилучший при данном сочетании производительных сил и данном состоянии технологических навыков метод, но от него не зависит уровень производительности этого метода. Он может отобрать «пики», но не он устанавливает их высоту. Их высота существует до отбора и никак не зависит от него. И если при нынешнем состоянии технических знаний наилучший метод позволяет 10, 20, 30, 40, 50 работникам собрать 1000, 1800, 2500, 3100, 3600 центнеров зерна с данного участка, то эти последовательные приращения зависят от объективных, естественных технических причин. Мы обязаны опираться на них, объясняя этот закон; собственно, именно на них опирается агрохимия. Новые изобретения привели к тому, что исходный пункт этой последовательности сместился, и в будущем это произойдет еще не раз. Сто лет назад этот исходный пункт, вероятно, был ниже 500, а не 1000; через сто лет он может быть на уровне 2000. Однако обо всех периодах, статистика за которые нам доступна, известно, что при использовании наиболее эффективного из известных методов рост расходов приводит к росту производительности, темпы которого постепенно уменьшаются; и это явление невозможно объяснить с помощью фактора отбора.

¹ Естественно, с учетом риска, который присущ даже самым «надежным вложениям». Разумеется, это предмет совершенно отдельного обсуждения.

Безусловно, увеличения отдачи можно также достичь посредством увеличения капитала, находящегося в распоряжении работников, или, как я показал в другом месте, увеличением доли «подготовительного» труда по сравнению с трудом в настоящем или посредством использования таких способов производства, которые принесут доход в более отдаленное время. То, что такие возможности существуют, — это факт из области технологии производства, однако для того, чтобы мы не упустили их, необходим разумный выбор.

Аналогичная структура двух этих ситуаций проявляется и в другой их интересной особенности. В обеих областях сравнения мы сталкиваемся с двойным выбором: «предварительным» и «основным». Выбор, который я называю «предварительным», — это выбор наилучшего из всех методов одного и того же типа производства, иначе говоря, выбор самого лучшего из всех методов производства продолжительностью 1 год, 2 года, 3 года и т.п. Применительно к отдаче от земельного участка это будет выбор наилучшего из относительно малоинтенсивных методов с использованием 10 работников, затем — выбор наилучшего из более интенсивных методов с использованием 20 работников и т.п. Например, в нашем примере такой предварительный отбор приведет к исключению всех сельскохозяйственных методов, которые принесут меньше 1000 центнеров при использовании 10 работников. Он отберет только лучший метод, чтобы представить его на основное рассмотрение. На следующей стадии интенсивности предварительный отбор отбросит все методы, которые при использовании 20 работников приносят меньше 1800 центнеров. В области методов производства с различными капитальными вложениями предварительный отбор будет, к примеру, отсеивать все процессы с доходом менее 300 единиц продукта от 100 дней труда, все двухлетние процессы с доходом менее 320 единиц и т.п.

Выбор того, какие из этих «наилучших» методов производства должны быть использованы на практике, — это предмет совершенно иного процесса отбора. Если на этапе предварительного отбора отбираются лучшие представители каждого типа производства, то в результате основного отбора принимается решение о том, какой тип является наилучшим в данных обстоятельствах. Происходит выбор уровня интенсивности производства, который будет реализовываться на практике. В процессе «основного отбора» играют роль не только технические соображения. Наилучший представитель каждого типа действительно всегда будет предпочитаться уступающим ему представителям того же типа; например, метод, приносящий 1800 центнеров зерна при использовании 20 работников, всегда выигрывает у метода, который при использовании на том же участке того же количества работников при-

носит всего 1600 центнеров. Однако при этом остается вопрос о том, что же выгоднее: произвести 1800 центнеров, используя 20 работников (наилучший выбор на второй стадии интенсивности), или произвести 1000 центнеров, используя 10 работников (наилучший выбор на первой стадии интенсивности).

Как хорошо известно, более интенсивные методы производства не имеют абсолютного технического преимущества по отношению к менее интенсивным, и наоборот. Решающую роль здесь играют цены на продукт. Точно так же более высокий уровень отдачи дает конкретному методу определенной степени интенсивности абсолютное преимущество, но не позволяет сделать выбор между различными уровнями интенсивности. Мы всегда предпочтем 500 единиц продукта через пять лет 400 единицам продукта через пять лет, вне зависимости от того, насколько обеспечено наше будущее. Однако предпочтем ли мы 500 единиц через 5 лет 400 единицам через 4 года — это совсем другой вопрос. Для ответа на него имеют значение не только технические соображения, но и соображения, связанные с тем, что мы по-разному оцениваем настоящие и будущие блага. Фишер пишет об этом не то чтобы неверно, но — в том, что касается причинно-следственных связей, — не очень понятно. Он формулирует свою мысль следующим образом: «Мы всегда выбираем тот метод производства, доход от которого обладает в настоящем наибольшей ценностью, которая, в свою очередь, зависит от ставки процента»¹.

Только первый тип «отбора», предварительный отбор, играет роль с точки зрения формулирования и разъяснения моего тезиса о большей производительности более продолжительных окольных методов производства. Это та же роль, которую он играет с точки зрения объяснения закона убывающей отдачи. Второй тип отбора, «основной отбор», также играет определенную роль в моей теории процента. Однако он используется не для вывода технических предпосылок более высокой технической производительности более продолжительных окольных путей производства, а лишь для вывода следствий уже из самой этой посылки.

Вероятно, нам следует поблагодарить Фишера за то, что его скептическое замечание побудило нас тщательно проанализировать взаимосвязь «отбора» и некоторых эмпирических правил, или законов, нашей экономической жизни, поскольку эта взаимосвязь с точки зрения основных теоретических принципов чрезвычайно интересна, но не

¹ Я полагаю, что ставка процента, а именно рыночная ставка пропорции обмена настоящих благ на будущие, не определяет соотношения ценности этих категорий благ, а, наоборот, возникает на основании этого соотношения.

слишком доступна для понимания. Собственные рассуждения Фишера на эту тему, а также приведенный им пример способны лишь запутать — что мне, вероятно, удалось продемонстрировать. В частности, он совершенно ничего не пишет про наиболее характерную функцию «предварительного отбора», а именно про выбор наилучшего из всех методов производства данного типа. В его последовательности возможных методов производства каждый из типов представлен одним методом. Таким образом, он скрывает или упускает из виду наиболее распространенный и в силу этого — наиболее типичный случай «предварительного отбора», когда определенные методы отбрасываются на основаниях технологического характера. Вместо этого он переносит предварительный отбор в ту область, где он в принципе может иметь место, но на самом деле встречается очень редко; я имею в виду ситуацию выбора между различными типами производства. Если она и встречается на практике, то представляет собой не правило, а исключение.

Еще более запутывает эту саму по себе сложную ситуацию то, что *формально* Фишер соглашается с моим «вторым шагом», что создает впечатление, будто его утверждения согласуются с содержанием моего правила. На самом деле и то, как он излагает факты, и то, как он объясняет их, противоречит моему тезису.

Наконец, я полагаю, что Фишер вводит нас в заблуждение по существу, потому что факты не таковы, как это ему представляется. Я полагаю, что мне удалось доказать это в другом месте. Я рассчитываю, что данный экскурс позволит моим читателям больше доверять тем доказательствам, которые я приводил в других своих работах. Я надеюсь, что, ознакомившись с моим анализом аналогичных случаев, где играет определенную роль принцип отбора, на который ссылается Фишер, и, в частности, с рассмотрением закона убывающей отдачи, структурно совершенно аналогичного моему тезису, мои читатели убедятся, что отбор сам по себе не в состоянии создать экономическую закономерность и присутствие в реальности некоторых результатов влияния отбора не избавляет нас от обязанности признать наличие в ней (основанных на причинах естественного или технологического характера) объективных закономерностей, по отношению к которым наш выбор играет лишь вспомогательную роль.



ЭКСКУРС V

О ТОМ, ТОЖДЕСТВЕННЫ ЛИ «ПРОИЗВОДСТВО С БОЛЬШИМ КАПИТАЛОМ НА ДУШУ НАСЕЛЕНИЯ» И «ПРОИЗВОДСТВО БОЛЕЕ ПРОДОЛЖИТЕЛЬНЫМИ ОКОЛЬНЫМИ МЕТОДАМИ»¹

В последнее время отдельные экономисты в ходе более или менее подробного и фундаментального изложения собственных теоретических взглядов подвергали сомнению то, что в «Strittige Fragen» мне удалось окончательно доказать вынесенный в заголовок тезис (это доказательство я воспроизвел также в экскурсе I, с. 568 и сл.). Среди работ, которые я имею в виду, статья профессора Феттера (*Fetter. The Roundabout Process in the Interest Theory*²) выделяется своей глубиной и стремлением фундаментально и добросовестно изучить предмет спора. Вероятно, именно этим выдающимся качеством Феттер обязан тем, что ему удалось быстро завоевать некоторое влияние; даже такие проницательные и педантичные исследователи, как Фишер и Давенпорт, без колебаний выразили согласие с рассуждениями Феттера в коротких, но сочувственных и однозначных замечаниях³. Тем не менее именно по этой причине я очень хотел бы предоставить читателю возможность самостоятельно выработать критический взгляд на эту полемику, которая, на мой взгляд, является показательной как в отношении типичности требований, которые предъявляются к теоретической мысли в сфере экономики, так и в отношении типичности опасностей, с которыми она сталкивается.

Высшей точкой рассуждений Феттера стали четыре сформулированных им возражения, два из которых, на мой взгляд, вообще не имеют отношения к предмету обсуждения. Я хотел бы очень коротко их рассмотреть.

Первое возражение таково: «В понимании Бём-Баверка природные факторы не являются частью капитала; однако техническая про-

¹ К главе I книги II «Позитивной теории» и к с. 601, прим. 1 экскурса I.

² *Quarterly Journal of Economics*. Vol. XVII. Nov. 1902. P. 163ff.

³ *Fisher. The Rate of Interest*. 1907. P. 58; *Davenport. Value and Distribution: A Critical and Constructive Study*. Chicago, 1908. P. 207ff., esp. p. 207, note 15. Я признаю, что мне было сложно ясно представить себе позицию Давенпорта. Поэтому я воздержусь от включения его замечаний в этот текст и ограничусь анализом позиции Феттера, которая, судя по указанному примечанию, близка к мнению Давенпорта.

изводительность увеличившегося капитала может уменьшиться, если в душевом исчислении количество природных факторов, плодородной земли и сил природы возросло *не в той же мере*. Следовательно, его вывод будет верен лишь при наличии следующего дополнительного условия: количество и эффективность природных факторов должны расти пропорционально росту капитала. Вполне можно себе представить крайний случай, в котором рост технической эффективности, вызванный увеличением предложения капитала, может уравниваться (и даже перевешиваться) уменьшением количества природных факторов на душу населения»¹.

Я не вижу связи между содержанием этого отрывка и его названием («Провал попытки доказать тождественность увеличения капитала и окольности»). Феттер излагает вводящим в заблуждение способом бесспорный и даже очевидный факт, ошибочно используя его в качестве возражения. Разумеется, сочетание большего капитала с меньшим количеством земли (или с тем же количеством менее плодородной земли) вполне может принести меньше. Однако не менее очевидно и то, что невозможно установить производительность одного из факторов, исходя из колебаний совокупного дохода, полученного за счет двух переменных факторов. То, какое количество капитала производительнее в техническом аспекте: большее или меньшее — а это единственный вопрос, к которому может иметь отношение рассуждение Феттера, — можно установить лишь в том случае, если *при прочих равных условиях* большее количество капитала приносит больший доход, чем меньшее, иначе говоря, если на хорошем участке земли большой капитал дает больший доход, чем небольшой капитал, и если то же самое верно для плохого участка земли. Даже Феттеру будет сложно усомниться в том, что логический анализ не опровергает мою точку зрения, а подтверждает ее правильность. Возможно, когда он утверждал, что количество природных факторов в душевом исчислении должно вырасти «в той же мере», он имел в виду лишь этот правильный и самоочевидный принцип. Однако он позволил себе уклониться от этих правильных и логичных рассуждений; его утверждение туманно и, скорее всего, неверно. Он поспешно и ошибочно отождествляет уменьшение общего дохода от двух факторов с уменьшением дохода от одного из них, а потом истолковывает уменьшение общего дохода как уменьшение «технической производительности увеличившегося капитала». Эта неряшливость в формулировках приводит к ошибке в объяснении. Различия в производительности природного

¹ Fetter. The Roundabout Process in the Interest Theory // Quarterly Journal of Economics. Vol. XVII. (November 1902). P. 169.

фактора относятся на счет фактора капитала, или, выражаясь яснее, различия в качестве первичных производительных сил по ошибке относятся на счет конкретного метода производства, а именно на счет производства более продолжительными окольными методами. При этом совершенно непонятно, каким образом несколькими строками ниже Феттеру удастся превратить исходный принцип равных природных факторов в принцип «пропорционально увеличивающихся» факторов. Этот принцип не находит подтверждения ни в упомянутых им фактах, ни в его предыдущих объяснениях, ни даже в его ошибках. Он неверен во всех отношениях.

Второе возражение Феттер формулирует, когда упрекает меня в том, что я отрекаюсь от своего собственного понятия капитала, так как, с одной стороны, я не включаю в это понятие землю, а с другой — определяю капитал как «запас ценных природных сил или земли»¹. Это возражение может представлять интерес для обсуждения вопроса о корректном определении капитала, но оно вряд ли имеет хоть какое-то отношение к тому, тождественно ли производство с увеличившимся капиталом на душу населения производству более продолжительными окольными методами. Поэтому я воздержусь от того, чтобы излагать и обсуждать его здесь, ограничившись единственной ремаркой в его опровержение: Феттер точно так же (справедливо или нет) мог бы упрекнуть меня в том, что я исключил из понятия капитала труд и одновременно объяснил, что капитал — это «запас предвартельного труда».

К обсуждаемому вопросу на самом деле относится лишь третье возражение. Оно касается обстоятельства, которое я не просто учел, но специально подчеркнул: того, что ценность капитальных благ не может быть сведена к заработной плате и что в нее включается значительная часть накопленного процента, прибылей, монопольного дохода и т.п.² Вывод об удлинении продолжительности периода производства на основании увеличения капитала на душу населения представляется Феттеру убедительным, при условии что ценность капитала можно свести исключительно к труду. «Если бы ценность капитала всегда можно было свести к труду, а два разных количества капитала были бы всегда пропорциональны вложенному в них труду, то в среднем длина производственного периода была бы равна ценности капитала, деленной на ценность года труда. Однако любая единица капитала, которая име-

¹ Ibid. P. 170f.

² Ср.: экскурс I, прим. 3 на с. 599. Для удобства читателя я цитирую свой собственный текст, с которым Феттер мог ознакомиться в «Einige strittige Fragen der Kapitaltheorie». Я привожу его по третьему изданию «Позитивной теории капитала» и опубликованному в этом томе экскурсу I.

ет иной источник, подрывает эту взаимосвязь и отрицает ее. Если из 300 гульденов 150 представляют собой накопленный процент, то этот капитал соответствует лишь шестимесячному периоду производства; если накопленный процент равен 250 гульденам, то производственный период будет иметь продолжительность лишь два месяца, т.е. такую же, как если бы величина капитала составляла 50 гульденов, единственным источником которых был бы труд». Таким образом, Феттер соглашается с моим выводом о том, что накопление капитала — это то же самое, что и увеличение продолжительности метода производства, лишь с оговоркой, что «это приращение происходит исключительно за счет труда, а не за счет накопленного процента или монопольных доходов»¹.

Очевидно, что когда профессор Феттер формулировал это возражение, он не проверял его посредством арифметических расчетов. Он не смог бы найти в них ни подтверждения своего восприятия моего тезиса, ни подкрепления своих собственных утверждений, поскольку тщательный расчет подтверждает мою точку зрения и опровергает его. Кроме того, здесь мы имеем дело еще с одним недоразумением, основанном на ошибочном понимании моего тезиса.

Феттер готов согласиться с тем, чего я никогда не говорил и что я считаю ошибочным; опираясь на это гипотетическое утверждение, он делает выводы, которые должны довести мои рассуждения до абсурда. Однако на самом деле его выводы противоречат и моим рассуждениям, и фактам. Феттер ошибочно приписывает мне мысль о том, что мы легко можем вычислить абсолютную длину производственного периода, поделив ценность капитала на величину заработной платы за год. Я хотел бы попросить читателя тщательно вникнуть в те разъяснения, которые изложены на с. 568 и сл. экскурса I. Он увидит, что я последовательно и сознательно воздерживаюсь от точного расчета продолжительности производственных периодов в приводимых мной численных примерах на величину капитала и размеры заработной платы. Более того, я никогда не указываю никаких конкретных цифр, когда делаю выводы о соотношении продолжительности периодов производства, а просто пишу, что один из сравниваемых вариантов соответствует «более длительному», а другой — «более короткому» времени ожидания (или более длительной и более короткой продолжительности окольного метода). Я не называю ни абсолютной продолжительности периодов ожидания, ни конкретной сравнительной продолжительности одного периода ожидания по сравнению

¹ *Fetter*. The Roundabout Process in the Interest Theory // *Quarterly Journal of Economics*. Vol. XVII. Nov. 1902. P. 170.

с другим; максимум, что я делаю, — пишу, что один из них будет «гораздо» длиннее¹.

И для этого у меня есть все основания. Меня поражает то, что, несмотря на мое специальное замечание о том, что я желал бы воздержаться от анализа соотношений между накопленным подготовительным трудом разных лет, Феттер не обратил на эту особенность никакого внимания.

Это замечание могло бы направить его на верный путь. Ведь с точки зрения установления среднего времени ожидания не любой «подготовительный» труд одинаково важен; труд, проделанный недавно, имеет меньшее значение, чем труд, затраченный в более отдаленное время. Если вклад текущего труда и предшествующего труда одинаков, т.е. если нынешний год труда сотрудничает с прошлогодним трудом, вложенным в какие-либо капитальные блага, то среднее время ожидания будет гораздо короче, чем в случае, когда используется исключительно предшествующий труд; например, когда предшествующий труд был распределен на 26 лет и в среднем вкладывался за 13 лет до момента потребления конечного продукта. Но для того, чтобы точно определить, насколько в первом случае время ожидания короче, чем во втором, нам нужно было бы дополнительно указать точный момент (в среднем) завершения изготовления потребительских благ в текущем году и расстояние во времени от текущего труда до момента завершения работы над этими потребительскими благами. Не делая точных расчетов и опираясь лишь на приблизительную оценку, мы сможем увидеть, что во втором случае среднее время ожидания увеличилось не вдвое, а во много раз — и мы немедленно увидим, почему я указываю именно такие цифры².

¹ «...и среднее время ожидания *значительно* увеличится по сравнению с предыдущим случаем» (экскурс I, с. 600). «...это однозначно указывает на то, что была выбрана *более короткая* средняя продолжительность пути производства, чем и т.д.» (с. 601 и сл.).

² По меньшей мере *в 7 раз* и как максимум — *в 13*. Если считать, что изготовление потребительских благ текущего года всегда происходит немедленно после того, как был использован потраченный на них труд, равномерно распределенный в течение года, иначе говоря, если считать, что они готовы к середине года, то мы получаем следующее среднее время ожидания для всего производственного процесса: в первом случае $\frac{1+0}{2}$, или полгода (среднее время ожидания для труда прошлого года — 1 год, для текущего труда — ноль, в среднем 0,5 года); во втором случае $\frac{13+0}{2}$, или 6½ лет, или в 13 раз больше, чем в первом. Однако если мы рассмотрим крайний случай, когда потребительские блага текущего года будут готовы только 31 декабря и таким образом текущий труд будет на полгода дальше от окончания производства готового продукта, то мы получим следующий результат: в первом случае $\frac{1,5+0,5}{2}$, или 1 год, а во втором $\frac{13,5+0,5}{2}$, или 7 лет. Относительно взаимосвязи «среднего времени ожидания» и «производственного периода» см. мое замечание на с. 161 «Позитивной теории капитала» [Böhm-Bawerk. Positive Theorie des Kapitaless. S. 119].

Какой же будет в этих двух случаях величина капитала? В первом случае, когда капитал представлен трудом прошлого года, ценность капитала составила бы 300 гульденов при заработной плате тоже в 300 гульденов; точнее, она составила бы 300 гульденов плюс накопившийся за год процент, т.е. 315 гульденов при ставке процента 5%. Во втором случае, когда капитал представлен трудом, затраченным примерно 13 лет назад, ценность капитала при прочих равных приблизительно удвоилась бы, т.е. составила бы 600 гульденов, поскольку исходные затраты труда в 300 гульденов выросли бы с учетом выплат процента по ставке 5%, накопленных за 13 лет.

Из сказанного видно, почему мне не приходило в голову установить какие-нибудь простые цифровые пропорции, о которых говорит Феттер (не вполне понятно, от своего лица или от моего). Среднее время ожидания не является результатом деления совокупной величины капитала на величину годовой заработной платы (во втором случае, поделив 600 на 300, мы получили бы 2 года, в то время как на самом деле в этом случае средний период ожидания составляет 7 лет) и не является результатом деления той части капитала, которая сводима к заработной плате, на величину годовой заработной платы. Ведь при делении 300 на 300 мы получим *один год*, в то время как на самом деле среднее время ожидания составляет по меньшей мере 7 лет. Я намеренно воздержался и от утверждения о том, что увеличение капитала необходимо приводит к увеличению периода производства *в той же мере*. В нашем примере конкретные условия таковы, что увеличение капитала с 300 до 600 гульденов вызвало увеличение продолжительности среднего периода ожидания не в два, а в семь раз.

Эти обстоятельства и сопоставления свидетельствуют об убедительности моих аргументов и об ошибочности замечания Феттера относительно роли накопленного процента. Феттер охотно соглашается, что увеличение капитала, вызванное увеличением накопленного труда, означает и удлинение периода производства; однако он считает, что если увеличение капитала вызвано накоплением процента, то этого не происходит. Он развивает этот тезис на следующем примере. Если ценность капитала составляет лишь одну шестую годовой заработной платы (50 гульденов при годовой заработной плате 300), то, по Феттеру, период производства будет в шесть раз короче, чем тогда, когда ценность капитала равна годовой заработной плате (300 гульденов) и состоит исключительно из труда¹. Однако если ценность ка-

¹ Мы подойдем максимально близко к реализации этой фантастической в буквальном смысле гипотезы, если предположим, что подготовительная работа, воплощенная в капитале, была произведена настолько близко к концу предыдущего года, что до этого года на нее не было начислено никакого процента, о котором стоило бы упоминать.

питала составляет те же 300 гульденов, из которых только 50 являются трудом, а 250 — накопленным процентом, то, по Феттеру, период производства и в этом случае будет в шесть раз короче, чем в предыдущем, а продолжительность производственного периода будет не больше, чем в случае, когда весь капитал составляют 50 гульденов труда.

Эти расчеты целиком и полностью ошибочны. Правильный расчет будет выглядеть примерно так. Если расходование 50 гульденов на заработную плату приносит 250 гульденов процента, как в примере Феттера, то первоначальные издержки заработной платы возрастают за счет накопленного процента до 300 гульденов, и это также означает, что услуги труда должны были быть оказаны давно. Скажем, если ставка процента составляет 5%, то услуги труда должны были быть оказаны в среднем 30 лет назад¹. Таким образом, капитал в 300 гульденов, из которых 250 гульденов — это накопленный процент, представляет $\frac{1}{6}$ года труда, средний «возраст» которого составляет 30 лет. Соединение $\frac{1}{6}$ труда такого «возраста» и текущего труда работника вовсе не приводит, как считает Феттер, к тому же среднему периоду ожидания в $\frac{1}{6}$ года, что и в случае с капиталом в 50 гульденов; его результатом является во много раз более продолжительный период ожидания (а ни в коем случае не период, в 6 раз более короткий, как полагает Феттер), чем в случае капитала в 300 гульденов, который состоит только из заработной платы и не включает никакого накопленного процента².

Правильный расчет в данном случае подтверждает не только то, что увеличение капитала вследствие накопления процента означает также увеличение продолжительности периода ожидания: он указывает на то, что в этом направлении существует очень мощное воздействие. Очевидные причины такого воздействия в обобщенном виде можно описать следующим образом: если часть приращения капитала, связанная с накоплением процента, растет быстрее, чем воплощенный в ней труд, это указывает не только на то, что было использовано боль-

¹ Согласно таблицам расчета сложного процента, капитал удваивается за 13 лет.

² Результат сотрудничества $\frac{1}{6}$ года труда, потраченного тридцать лет назад, с текущим годом труда рассчитан следующим образом: $(\frac{1}{6} \times 30 + 1 \times 0) : \frac{7}{6} = 5 : \frac{7}{6} = 30 : 7 = 4 \frac{2}{7}$ года. Подобный расчет для сотрудничества $\frac{1}{6}$ труда *предыдущего* года с годом текущего труда выглядел бы так: $(\frac{1}{6} \times 1 + 1 \times 0) : \frac{7}{6} = \frac{1}{6} : \frac{7}{6} = \frac{1}{7}$, т.е. в 30 раз меньше. Наконец, расчет сотрудничества труда всего прошлого года с трудом текущего года следующий: $(1 \times 1 + 1 \times 0) : 2 = 1 : 2 = \frac{1}{2}$. Из этих цифр мы можем сделать вывод о том, что увеличение капитала с 50 до 300 гульденов, вызванное исключительно увеличением труда, соответствует удлинению времени ожидания с $\frac{1}{7}$ до $\frac{1}{2}$ года. Однако то же самое увеличение капитала, вызванное накоплением процента, при тех же самых прочих условиях соответствует гораздо большему увеличению продолжительности среднего времени ожидания: с $\frac{1}{7}$ до $4 \frac{2}{7}$ лет! Изменение условий нашего примера (ср. с прим. 2 к настоящему экскурсу на с. 662) может отразиться на конкретных цифрах, но не скажется на сформулированном в тексте принципе.

ше подготовительного труда, чем текущего (Феттер согласен с тем, что это указывает на увеличение продолжительности периода производства), но и на то, что этот подготовительный труд в среднем является сравнительно более отдаленным и, следовательно, оказывает большее воздействие на средний период ожидания. Это бесконечно далеко от представления, будто бы тот факт, что увеличение капитала частично происходит за счет процента, ослабляет мое утверждение о том, что увеличение капитала означает увеличение продолжительности периода производства; скорее наоборот.

Излагая свою аргументацию, я сознательно опустил упоминание об этом усиливающем воздействии фактора процента. В противном случае мне пришлось бы, как показывает наш разбор, вводить в рассмотрение сложные предположения и расчеты, связанные со временем расходования подготовительного труда. Для этого мне потребовалось бы принести в жертву краткость и четкость изложения самой идеи, которая, как я твердо верил, была достаточно убедительной и без этого дополнительного подтверждения. Поэтому я лишь вскользь коснулся этого фактора в одном из примечаний, когда отметил, что «с точки зрения целей нашего нынешнего обсуждения мы имеем полное право пренебречь этими нюансами»¹. Что касается основного текста, я удовлетворился тем, что сформулировал свои утверждения достаточно четко и аккуратно, чтобы осталось пространство для таких тонкостей². Кроме того, в исходном примере я исходил из того, что количество труда, воплощенного в приращении капитала, возросло в той же пропорции³ и соотношение заработной платы и процента, таким образом, не изменилось.

Хотелось бы специально подчеркнуть, что я имел полное право исходить из предположения, что процент пропорционально *увеличивается* по мере роста капитала. Очевидно, что с высокой степенью вероятности — и до некоторой степени это можно даже назвать математической необходимостью — такое накопление подготовительного труда должно по мере увеличения общего запаса труда включать все больше «отдаленного труда». Вот наглядный пример. Если запас составляет всего один год подготовительного труда, то в принципе можно себе представить, что этот год труда целиком состоит из труда прошлого года. Но если запас составляет три года труда, то даже в самом

¹ Эккурс I, прим. 3 на с. 570.

² Обратите внимание на формулировку «может составлять не более, чем» на с. 599 и сл. экскурса I и прим. 3 там же, где разъясняется, почему этого максимума нельзя достичь.

³ Обратите внимания на отсылку к тому, что «цифры указывают лишь на соотношение величин и приведены исключительно в иллюстративных целях». Ср. прим. 3 к экскурсу I на с. 599.

крайнем случае этот запас отчасти будет состоять из труда «возрастом» два и три года, а не только из труда прошлого года. Иными словами, в среднем это будет более отдаленный труд, чем в первом случае¹. Естественно, этому будет соответствовать дополнительное приращение ценности капитала вследствие накопленного процента, а также дополнительное удлинение среднего периода ожидания по сравнению со случаем, когда дополнительный запас труда представляет собой исключительно труд того же «возраста». Феттер в своих рассуждениях совершенно не понял этой функции фактора процента.

Он также совершил ошибку, пусть и менее фундаментальную, когда рассматривал роль *монопольных доходов*, которые могут составлять часть капитала. Феттер совершенно верно говорит, что увеличение ценности капитала исключительно за счет монопольных доходов не означает увеличения продолжительности окового метода производства. Поэтому возражение Феттера по поводу моей трактовки этой темы является не настолько принципиальной ошибкой, как его восприятие фактора процента. Однако он заблуждается и в других существенных пунктах.

Прежде всего он формулирует свое возражение некорректно: слишком широко. Он утверждает, что «увеличение капитала означает более оковый процесс при условии, что это увеличение происходит исключительно за счет труда, а не за счет накопленного процента и монопольных доходов». В этой формулировке есть ошибка, и ее нужно исправить. Слово «исключительно» должно относиться к монопольным доходам, а отрицание — к труду. Правильная формулировка такова: «Увеличение капитала не означает более окового процесса, если это увеличение происходит исключительно за счет монопольных доходов, а не за счет труда». Предположим, что в какой-то момент в прошлом капитал представлял собой 4 года труда, или 1200 гульденов, и что позже он увеличился до 2100 гульденов, из которых 1800 сводимы к 6 подготовительным годам труда, воплощенным в капита-

¹ Отдельное капитальное благо действительно может представлять собой больше одного прошлого года труда, т.е. труд в прошлом году более чем одного работника. Поэтому наши рассуждения относятся ко всему совокупному капиталу в экономике, т.е. к «общенациональному году труда». Мне не нужно специально подчеркивать, что радикальное предположение, из которого я исхожу в тексте — что общенациональный год труда, воплощенный в национальном капитале, состоит исключительно из труда прошлого года, — допустимо в математическом отношении, но вряд ли в экономическом, так как непрерывное производство и поддержание имеющегося капитала требует гармоничного соединения в нем труда разных лет. Тщательный анализ этого фактора легко убедит читателя в том, что с точки зрения логики более крупные накопления труда обычно бывают и более старыми, что применительно к составу капитала является нормой. Кроме того, тем читателям, которых заинтересует этот вопрос, я порекомендовал бы не забывать, каков типичный состав капитала. См. главу «Теория образования капитала» в «Позитивной теории капитала».

ле, а 300 гульденов представляют собой монопольные доходы. Мы оставляем в стороне воздействие процента, которое проанализировали только что. Очевидно — и на это указывают в том числе рассуждения самого Феттера, — что эти обстоятельства означают удлинение среднего периода ожидания, несмотря на то что приращение капитала произошло не только за счет труда. Однако если бы капитал увеличился с 1200 до 1500 гульденов таким образом, что приращение по-прежнему воплощало бы 4 года труда и было вызвано монопольными доходами, то никакого удлинения среднего периода производства действительно не произошло бы: исключительно потому, что все приращение состояло бы из монопольных доходов. Я полагаю, это ясно.

Теперь мы переходим к следующему пункту. Исправленная мной формулировка, с которой я всецело согласен, существенным образом ограничивает фактические условия того примера, на котором Феттер строит свои возражения. То, что капитал какой-либо страны, т.е. «общественный капитал», как я желал бы подчеркнуть и как отмечал также Феттер¹, растет исключительно за счет монопольных доходов, а не за счет монопольных доходов и других факторов, уже является гораздо более узким утверждением. Вполне вероятно, большинство экономистов согласятся с тем, что мои рассуждения согласуются по крайней мере со всеми типичными, наблюдаемыми в реальности ситуациями роста капитала, и не потребуют от меня специального анализа этого вопроса. Сегодня «капитал на душу населения» в австрийской экономике больше, чем в российской, в Германии — больше, чем в Австрии, а в Англии — больше, чем в Германии. Но вряд ли кто-нибудь решится утверждать, что в каком-либо из этих примеров разница объясняется исключительно величиной монопольных доходов, воплощенных в ценности капитала, или что рост капитала в каждой из этих экономик всегда происходил исключительно за счет монопольных доходов. Полагаю, этого достаточно, чтобы согласиться с тем, что мои рассуждения верны практически во всех случаях, в то время как возражения Феттера опровергают их в исключительных случаях, которые представляют собой редкое отклонение от нормы. Но мне не обязательно останавливаться на этом. Если мы доведем наши рассуждения до их логического завершения, то обнаружим, что возражения Феттера не опровергают их даже в самых исключительных случаях. Это происходит по двум причинам. Во-первых, в логическом отношении невозможно, чтобы меновая ценность всей совокупности капитала в экономике увеличивалась исключительно за счет роста монопольных

¹ Напр.: *Fetter*. The Roundabout Process in the Interest Theory // *Quarterly Journal of Economics*. Vol. XVII. (November 1902) P. 166.

доходов, даже в исключительных случаях. Собственно, этого вообще не может быть, потому что внутри такой совокупной меновой ценности рост ценности одной части всегда приводит к пропорциональному уменьшению меновой ценности другой части, иначе говоря, потому что тенденции, направленные на изменение меновой ценности, уравновешивают друг друга. Здесь я пока прервусь, поскольку мне еще предстоит рассмотреть этот вопрос в связи с другим представляющим большой интерес в теоретическом аспекте возражением Феттера, и я не хотел бы повторяться.

Во-вторых, даже если такой рост ценности социального капитала, который не меняет его структуры и количества, и был бы возможен за счет исключительно монопольных факторов, эти случаи не опровергали бы мою аргументацию, так как они не имеют никакого отношения к предмету моих рассуждений. Я не буду демонстрировать этого немедленно, поскольку это должно стать понятным из моего разбора последнего возражения Феттера, к которому я сейчас и перехожу.

Как я уже отмечал, именно это возражение я считаю наиболее интересным с теоретической точки зрения. Вне зависимости от того, насколько оно логично, оно затрагивает важные фундаментальные вопросы, от рассмотрения которых мы, бесспорно, можем получить больше пользы, чем от исправления поверхностных ошибок в расчетах или интерпретации.

Возражения Феттера носят двухступенчатый характер. На первой ступени он занимается подготовкой основания для выдвижения своего главного аргумента. С этой целью он делает замечание, что он обнаружил в моих рассуждениях использование двух понятий «капитала»¹. Сначала, по его мнению, я утверждаю, что труд тем производительней, чем большим капиталом он обеспечен. Из этого возникает впечатление о физически большем запасе капитальных благ. Но немедленно после этого, как он считает, я использую «ценностное понятие капитала»¹, когда иллюстрирую предыдущее утверждение словами, что по сравнению с ситуацией, в которой труд не обеспечен капиталом, труд гораздо более производителен тогда, когда ему сопутствует капитал в 50 гульденов на душу населения, и что он еще более производителен, если капитал составляет 500, 5000 или 10 000 гульденов на душу. При этом труд и капитал не обязательно совпадают. Действительно, рост количества орудий производства или, что в нашем случае то же самое, улучшение их качества бесспорно означает повышение физической производительности, однако он не всегда означает увеличение ценности капитала. Ведь в масштабе всей экономики вполне можно представить

¹ «The value expression» (Ibid. P. 166); «value concept of capital» (Ibid. P. 168 and 169).

себе, что ценность капитала увеличилась исключительно потому, что в его составе возросла «доля редких ценностей». По мнению Феттера, в исключительных случаях большая ценность капитала может приписываться даже уменьшившемуся количеству средств производства, или средствам, обладающим меньшей физической производительностью. Таким образом, на первой ступени Феттер приходит к заключению о том, что я ошибся, когда предположил, что труд в соединении с большим количеством капитала обязательно должен быть и в физическом отношении более производителен¹.

Феттер возражает в данном случае против того, чего я не говорил, и опровергает выводы, которых я не делал. Он настолько плохо знаком с моими рассуждениями, что выдвигает в качестве контраргумента факты, которые целиком и полностью в них укладываются. Я хотел бы дать некоторые разъяснения, чтобы это стало понятно.

Прежде всего Феттер не понимает, какую роль в моих примерах играют цифры, обозначающие денежную ценность. Они ни в коем случае не свидетельствуют о том, что я перешел к использованию другого понятия капитала, и уж, конечно, не свидетельствуют о том, что я перешел к «ценностному понятию капитала», которое я всегда открыто критиковал². Когда я говорю о «большем капитале», я всегда имею в виду большее количество капитальных благ или то же количество благ лучшего качества. Однако, когда я нуждался в том, чтобы в соответствии с моей целью обозначить и наглядно продемонстрировать различные уровни количественных соотношений, мне потребовался способ выражения, который одновременно охватывал бы категории «больше» и «лучше» и к тому же носил количественный характер. А для этой цели цифры, указывающие на денежную ценность реальных благ, были не только наиболее подходящим, привычным и потому понятным инструментом, но и единственно возможным корректным способом выражения.

Действительно странно то, что мне приходится выдвигать это возражение именно против профессора Феттера, поскольку он, как сторонник «ценностного понятия капитала», должен быть убежден в том, что я только что сформулировал, гораздо сильнее меня. Общественный капитал представляет собой совокупность конкретных разнородных капитальных благ. Для их суммирования нам нужен общий знаменатель. Феттеру не хуже меня известно, что в качестве общего знаменателя нельзя использовать количество капитальных благ, поскольку мы не можем складывать одну паровую машину с одним напильником или с

¹ Ibid. P. 165—167. О том, что это первое из возражений Феттера, мы можем судить по тому, что оно направлено против «первой посылки» в моих рассуждениях, «общего постулата производительности капитала».

² Ср.: Böhm-Bawerk E. Positive Theorie des Kapitaless. S. 74ff. [См. наст. изд., с. 110 и сл.]

одним шилом — и точно так же нельзя использовать для этого кубические метры, килограммы или любые иные физические меры. Единственно возможный общий знаменатель, по отношению к которому мы можем использовать степени сравнения «больше» и «лучше», это ценность.

Поэтому те исследователи, которые — как, например, Кларк — действительно используют «ценностное понятие капитала» для того, чтобы проиллюстрировать ситуацию более полной обеспеченности более качественными капитальными благами или большим их количеством, с полным основанием говорят о капитале, выраженном в большем количестве «долларов на человека»¹. И если бы я обратился к профессору Феттеру с просьбой порекомендовать какой-нибудь другой способ выражения, который помог бы наглядно продемонстрировать разную величину капитала на душу населения посредством общего знаменателя, то, вероятно, и он не нашел бы иного решения². Надеюсь, я в достаточной степени показал, особенно на с. 118 и сл. «Позитивной теории капитала», что измерение и суммирование ценности капитальных благ — это совсем не то же самое, что отказ от понятия о капитальных благах и переход на «ценностное понятие капитала».

То, что я использовал возрастающие цифры 50, 500, 5000 и т.п., указывающие на денежную ценность на душу населения, не свидетельствует о том, что я отказываюсь от представления о «труде, который обеспечен

¹ Кларк (*Clark. Distribution of Wealth. 1899. P. 174ff. [Кларк. Распределение богатства. М.: Экономика, 1992. С. 182 и сл.]*), исследуя «производительность капитала» на конкретном примере, без колебаний, если воспользоваться терминологией Феттера, использует «выражение большей ценности» в «100 000 долларов на человека» для обозначения «физических факторов лучшего качества или в большем количестве». Он совершенно открыто объясняет снижение денежной суммы в «100 000 на человека» до «50 000 долларов на человека» как реальное снижение обеспеченности экономики орудиями производства, которое должно приводить к уменьшению доходов. То же самое он говорит на с. 159 [с. 168 русск. изд.] и др.

² Я не просматривал тщательно его прекрасную работу «*Principles of Economics*» (1904) на предмет выражений типа «больше гульденов или долларов на душу населения» или «увеличение количества орудий производства на душу населения или улучшение их качества», за использование которых он критиковал меня. Бесспорно, неявно о наличии у него таких представлений свидетельствует, например, текст на с. 115 и 169, где он, с одной стороны, определяет капитал как «экономическое богатство, выраженное в общих единицах ценности», а с другой — утверждает, что универсальный эффект сбережений, приводящий к увеличению инвестиций, состоит в «повышении эффективности производства». В принципе от меня можно было бы потребовать объяснения постепенного роста реального капитала тем фактом, что каждый из работников получает в свое распоряжение 10 или даже 100 конкретных капитальных благ вместо одного, хотя это был бы более косвенный и обременительный способ выражения. Однако это объяснение неверно. Рост капитала выражается в качественном улучшении капитального оборудования, а не в гипотетическом накоплении одинаковых орудий производства, которые не помогали бы работникам, а обременяли их. Феттер хорошо понимает это (ср.: *Fetter. The Roundabout Process in the Interest Theory // Quarterly Journal of Economics. Vol. XVII (November 1902). P. 166*), а Кларк дал по этому поводу исчерпывающие разъяснения в: *Clark. Distribution of Wealth. 1899. P. 159 f., 170. [Кларк. Распределение богатства. М.: Экономика, 1992. С. 168, 178]*

более капиталистическими средствами производства»; эти цифры просто служили мне примером, который я ввел в самом начале изложения и которого я придерживался на протяжении всего текста. В любом случае все возможные сомнения должны были развеяться после того, как я там же разъяснил роль этих относящихся к денежной ценности цифр, указав на то, что более высокие цифры соответствуют большему количеству производительных сил, т.е. большему количеству реального капитала, для обозначения которого эти цифры, собственно, мне и потребовались.

Однако Феттер приписывает мне не только переход на «ценностное понятие капитала», которое я публично опровергал, но и очень грубое использование этого понятия, на которое не решаются даже его сторонники. Он утверждает, что я выдвинул в качестве универсального, не имеющего исключений тезиса идею взаимосвязи ценности капитала и продолжительности периода производства, с одной стороны, и ценности капитала и производительности производства — с другой. Он рассуждает так, как будто я утверждаю, что более высокая ценность всегда, даже в самых исключительных случаях, должна соответствовать большему количеству реального капитала, более длительному периоду ожидания и более высокой технической производительности. В противном случае он не мог бы приводить в качестве контраргумента ситуации с монопольными доходами или редкими ценностями, в которых увеличение ценности *не* вызывает удлинения периода производства¹ и повышения производительности; кроме того, в противном случае он не мог бы прийти к выводу о том, что ему удалось опровергнуть «мою» точку зрения².

На самом деле я чрезвычайно далек от идеи предлагать такого рода универсальный тезис. Я вполне осознаю, что встречаются специфические факторы, оказывающие влияние на ценность капитальных благ, которые не имеют ничего общего ни с величиной капитала, ни с его технической производительностью и связанной с ней продолжительностью периода производства. Разумеется, я ни явным, ни скрытым образом не выдвигал идеи, которую считаю ошибочной. Я никогда не выступал с ней явно, а то, что я неявно имел в виду, когда использовал цифры для обозначения денежной ценности, отнюдь не подразумевает подобного утверждения, а, напротив, исключает его. Я имел в виду условие *ceteris paribus**; это условие предполагается по умолчанию и подразумевает отсутствие особых обстоятельств, которые уничтожают иллюстративную ценность примера.

¹ См. выше, с. 660 и сл.

² «Поэтому вывод, который он делает, теоретически неверен» (Ibid., p. 167).

* При прочих равных (*лат.*). — *Прим. ред.*

На самом деле все достаточно просто и понятно. Почему Феттер не ожидал от меня утверждения общего характера о том, что любой капитал, составляющий относительно бóльшую величину в гульденах, при всех обстоятельствах будет и относительно бóльшим реальным капиталом с более высокой производительностью и более продолжительными методами производства, даже тогда, когда *меняется ценность денег*? Он не ожидал этого, поскольку совершенно очевидно, что я мог бы проиллюстрировать на примерах ситуацию с относительно бóльшим реальным капиталом, составляющим относительно бóльшую величину в гульденах, исключительно при условии, что ценность денег не меняется, иначе говоря, при условии *ceteris paribus* по умолчанию. Для иллюстративных целей это условие необходимо по умолчанию, и всякий читатель, желающий на самом деле познакомиться с мнением автора, неявно имеет это условие в виду, даже если оно не было сформулировано специально. Например, Кларк, когда использовал в своем примере «100 000 долларов на человека» и «50 000 долларов на человека», не счел нужным специально оговаривать, что ценность доллара остается неизменной, справедливо заключив, что это ясно из контекста.

В нашем случае похожую природу имеет феномен редкости ценностей — естественно, если исходить из того, что редкие ценности могут действительно повлиять на совокупный запас капитала. Если ценность денег падает наполовину, то капитал в «100 гульденов на человека», безусловно, превращается в «50 гульденов на человека», если иметь в виду гульдены до девальвации. Аналогичным образом, если монопольные доходы или редкие ценности удваивают ценность имеющихся капитальных благ — предположим, что это возможно, — то выражение «100 гульденов на человека», бесспорно, означает тот же капитал, который обозначался выражением «50 гульденов на человека» до появления редких ценностей. Тот, кто хочет обозначать бóльшим количеством денежных единиц большее количество капитала, должен по умолчанию либо явно исходить из принципа *ceteris paribus* и не включать в область рассмотрения некоторые исключения. Я исходил из этого по умолчанию, потому что у меня не было особых оснований для того, чтобы оговаривать столь очевидную вещь¹. Это представлялось особенно бессмысленным применительно к редким ценностям; несколько ниже я надеюсь показать, что ситуация, сконструированная Феттером, на самом деле невозможна. В силу этого я, безусловно, не

¹ Наоборот, истинные приверженцы «ценностного представления», которые считают, что ценность составляет природу капитала, обязаны всерьез заняться проблемой несовместимости «величины ценности» и «величины капитала».

нуждался в том, чтобы специально исключать из области рассмотрения принципиально невозможную ситуацию.

Тем не менее один вопрос остается. Не следовало ли бы мне выдвинуть тезис общего характера о существовании универсального соотношения между величиной ценности, производительностью и длиной периода производства для того, чтобы вывести из него дальнейшие аргументы в пользу утверждения, что «производство с большим количеством капитала на душу населения» тождественно производству с помощью более продолжительных окольных методов? Анализ этого вопроса позволяет обнаружить еще один случай непонимания Феттером логической структуры моих рассуждений.

Мои рассуждения должны быть связующим звеном между хорошо известной производительностью капитала и удлинением окольных методов производства. Они представляют собой своего рода *argumentum ad hominem* по отношению ко всем теоретикам, которые разделяют то или иное представление о «производительности капитала». Я полагаю, что они не в состоянии, опираясь на логические аргументы, опровергнуть представление о более высокой производительности более продолжительных окольных методов¹.

Мне, разумеется, нужно показать, что типичные ситуации, в которых проявляется «известный факт роста производительности труда вследствие увеличения капитала», — это ситуации, когда рост производительности происходит за счет дополнительного или возросшего участия капитала и одновременно более продолжительных окольных методов. Те ситуации, которые не отвечают этому условию, не имеют никакого отношения к моим рассуждениям. Очевидно, что задача подтверждения факта наличия ситуаций, когда увеличение продолжительности окольных методов совпадает с увеличением производительности, т.е. ситуаций, которые принято рассматривать как случаи роста производительности вследствие увеличения капитала, не имеет никакого отношения к ситуациям, в которых такого роста производительности не происходит.

К какой же категории в указанном смысле относится производство «с большим капиталом на душу населения», иными словами, производство с помощью капитала, который приносит большую ценность в силу того, что он состоит из капитальных благ лучшего качества или в большем количестве? Безусловно, к первой; это классический случай производительности. Никто не отрицает, что в этой ситуации произ-

¹ Это удалось понять даже Феттеру. На с. 164 и сл. он пишет, что мой тезис «согласуется» со «старым постулатом о том, что капитал производителен». Он описывает мое стремление к логической связности моих рассуждений в следующих выражениях: «За одно это (утверждение) он будет достоин столь же высокого доверия и авторитета, как и другие (уважаемые) исследователи экономической теории».

ходит повышение производительности и что его источником является использование большего капитала. Именно поэтому я был вынужден выдвинуть свой *argumentum ad hominem*: чтобы доказать, что ситуация безусловного увеличения производительности — это то же самое, что и ситуация удлинения методов производства.

К какому типу ситуаций относится производство «с большим капиталом на душу населения» в том смысле, как это понимает Феттер, иначе говоря, производство с помощью капитала, который имеет большую ценность не потому, что он состоит из капитальных благ лучшего качества или в большем количестве, а в силу особых редких ценностей, входящих в его состав? Несомненно, оно относится ко второму типу ситуаций, которые не имеют отношения к производительности. Техническая производительность общественного производства никоим образом не повышается от повышения ценности за счет монопольных цен или появления редких ценностей (если исходить из того, что такое повышение ценности возможно). Общественное производство не становится более производительным и тогда, когда неизменный запас капитала обозначается в два раза большим количеством денег из-за снижения ценности денег. И в том и в другом случае между мной и Феттером нет расхождений. Однако именно поэтому ситуации, в которых происходит необычное или номинальное повышение ценности общественного капитала, не имеют ничего общего с предметом нашего обсуждения. Их никто не рассматривает как ситуации, свидетельствующие о производительности капитала, и поэтому мой *argumentum ad hominem* к ним не относится. В моем доказательстве нет ни лакун, ни логических несоответствий, поскольку мы не имеем права рассматривать псевдослучаи «роста» использования капитала как ситуации с более продолжительными окольными методами. Наоборот, если бы такое истолкование было возможно, это опровергло бы мои доказательства, и это показывает, насколько глубоко Феттер находится в плену непонимания, когда речь идет об истинной природе нашего объекта.

Он в буквальном смысле переворачивает естественный процесс доказательства с ног на голову. Он выдвигает возражения, которые подтверждают мой тезис и свидетельствуют о его истинности. Сначала он упрекает меня, утверждая, что возникновение в составе совокупной ценности капитала монопольных доходов не означает увеличения продолжительности периода производства, несмотря на то что ему хорошо известно, что это явление *не* сопровождается повышением технической производительности. Если бы в этом случае можно было продемонстрировать факт удлинения окольного метода, то это опровергло бы мои рассуждения или, во всяком случае, поставило бы меня в затруднительное положение: ведь это противоречило бы моему

утверждению, что более продолжительные окольные методы тождественны более высокой производительности большего количества капитала. Кроме того, Феттер ошибочно делает заключение о ложности моих выводов из того, что с большим количеством редких ценностей не связан рост технической производительности, несмотря на то что ему хорошо известно, что это не приводит к удлинению периода ожидания. Для моего тезиса было бы настоящей катастрофой, если бы можно было доказать, что в этой ситуации происходит рост технической производительности. Это была бы действительно такая ситуация «возросшей производительности увеличившегося капитала», которую я не имел бы права назвать ситуацией удлинения продолжительности окольных методов. На самом деле оба возражения Феттера идут мне на пользу: аргументы, направленные на доказательство параллелизма между использованием более продолжительных окольных методов и феноменом производительности капитала только усиливаются, если в ситуациях, когда роста производительности не происходит, не возникает и увеличения продолжительности периода ожидания (и наоборот).

Однако все это было лишь подготовительной ступенью для главного возражения Феттера, которое он построил на этом фундаменте. Он выдвигает против меня обвинение в порочном круге, *circulus vitiosus**. Согласно Феттеру, «в этих рассуждениях допущена ошибка типа „порочный круг“, связанная с включением в них ставки процента. В рамках ценностного понятия о капитале «величина капитала», соответствующая данному продукту, ежегодно меняется в зависимости от учетной ставки и капитализации. Если преобладает ставка 20%, то годовой продукт, оцениваемый в 10, поддерживает капитализацию в 50, но если ставка процента падает до 1%, то же самое количество продукта поддерживает 500¹. Следовательно, из двух частей утверждения о том, что большее количество капитала означает большую производительность и большую окольность процесса, первая часть неверна, если не сопроводить ее оговоркой: при условии неизменности ставки процента. Однако он [Бём-Баверк] пытается объяснить изменение ставки процента как раз через изменение технической производительности»².

На мой взгляд, эта цепочка рассуждений представляет собой крайне поучительный пример тех диалектических ошибок, которые про-

* Порочный круг (*лат.*). Положение, при котором то, что надо доказать, молчаливо признается доказанным и кладется в основу рассуждения. — *Прим. ред.*

¹ На самом деле 1000, однако эта ошибка не играет никакой роли.

² *Fetter. The Roundabout Process in the Interest Theory // Quarterly Journal of Economics. Vol. XVII (November 1902). P. 169.*

исходят, когда пишущий просто соединяет слова, не представив себе полностью, четко и ясно ту фактическую ситуацию, которую пытается описать. В результате получается, что внешне слова прекрасно сочетаются друг с другом, а факты, которые обозначаются этими словами, противоречат друг другу. Эти ошибки тем более поучительны, что их можно найти даже у таких добросовестных и проницательных теоретиков, как Феттер и Фишер. Я упоминаю о Фишере не только потому, что он с горячим одобрением высказался о концепции Феттера, но и потому, что в своих работах он поддерживал те ошибочные диалектические приемы, на которых основано возражение Феттера.

Данная ошибка связана с представлением о том, что изменение ставки процента оказывает одно и то же воздействие одновременно на меновую ценность всех видов благ и что в силу этого совокупная меновая ценность запаса благ в экономике может расти или падать в соответствии с колебаниями ставки процента, при том что фактический состав благ остается неизменным.

Примерно 60 лет назад Джон Стюарт Милль завершил свой блестящий анализ понятия меновой ценности одной из самых удачных аналогий, когда-либо использовавшихся в нашей науке: «Вещи, которые обмениваются друг на друга, в такой же степени способны расти или падать, как 12 бегунов способны обогнать друг друга или как 100 деревьев могут возвышаться друг над другом». Милль привел эту очевидную аналогию в назидание тем, кто желал сделать вывод о том, что на основании роста заработной платы происходит рост меновой ценности всех благ. Он совершенно верно указал не только на нереальность конечного результата, но и на то место, где в их рассуждения просочилась ошибка. Он отмечал, что — по крайней мере при неизменных производственных результатах — между высокой заработной платой и низкими прибылями и ставкой процента всегда существует взаимность. Если мы не будем забывать об этом свойстве высокой заработной платы, то не сделаем ложного вывода о том, что рост заработной платы приводит к росту ценности всех благ, а придем к совершенно иному заключению: что меновая ценность благ, чьи производственные издержки состоят из заработной платы и процента, распределение которых соответствует их среднему распределению в экономике, остается в случае роста заработной платы практически неизменной. Меновая ценность благ, издержки производства которых включают большую долю заработной платы, чем в среднем в экономике, вырастет, а меновая ценность благ, в производстве которых доля труда меньше, чем в экономике в среднем, понизится.

Такое впечатление, что эта бесспорная истина была известна нам так давно, что в конце концов мы о ней забыли. Ведь Милль разоблачает ту самую ошибку, которую мы находим у Фишера и Феттера, с одним

отличием. Фишер и Феттер делают вывод об общем росте ценности всех благ не на основании повышения заработной платы, а на основании падения ставки процента. Еще одно отличие состоит в том, что они подчеркивают не то, что ставка процента оказывает влияние на величину издержек, а то, что она служит регулятором капитализации.

Отправным пунктом для Фишера является утверждение, что цена любого блага равна дисконтированной ценности услуг, которые будут получены от него в будущем. Из этого он делает вывод, что если ценность услуг остается неизменной, то повышение или понижение ставки процента всегда вызывает повышение или понижение ценности всех благ¹. В своих последующих объяснениях² он добавляет, что имеет в виду не *одинаковое* повышение или понижение ценности всех благ, а эффект такого рода, который оказывает меньшее воздействие на блага, относительно близкие к моменту окончательного потребления, и большее — на блага, более отдаленные от момента потребления. При этом видно, что он полагает, будто речь идет об одновременном воздействии на *все* блага *в одном и том же направлении*, а это логически невозможно, если мы не будем забывать о реальной меновой ценности. Ведь истинная сущность изменения ставки процента состоит в изменении соотношения между отдаленными услугами и услугами, которые будут оказаны в ближайшее время. Повышение ставки процента означает более высокую оценку «ближайших» услуг, ее понижение указывает на более низкую их оценку, и наоборот. В силу этого совершенно очевидно, что в условиях роста ставки процента относительная ценность благ, которые содержат в основном «ближайшие» услуги, растет по сравнению с благами, которые воплощают в основном отдаленные услуги, и наоборот. Итак, мы можем по-другому сформулировать то, что говорили до этого о заработной плате: если ставка процента растет, то меновая ценность благ, которые представляют собой обычную в среднем смесь ближайших и отдаленных услуг, остается неизменной. Меновая ценность благ, в которых относительно большая доля принадлежит сравнительно отдаленным услугам, упадет. А меновая ценность благ, которые в меньшей степени, чем в среднем в экономике, воплощают отдаленные услуги, вырастет.

То, что Фишер имел в виду или по крайней мере должен был иметь в виду *реальную* меновую ценность, видно из того, что его фундаментальное определение ценности основано на пропорции обмена между всеми типами благ, а не только на денежном обмене³. Кроме

¹ Fisher. The Rate of Interest. 1907. P. 225.

² Ibid. P. 227.

³ Fisher. The Nature of Capital and Income. New York, 1906. P. 13—15. «Ценностью того или иного конкретного типа богатства является то количество какого-либо типа (благ), на которые оно обменивается...» Страницей ниже он выражает ценность не в деньгах, а в бушелях ▶

того, он отказался от рассмотрения ситуации, когда гипотетическое одновременное повышение или понижение меновой ценности всех благ является чисто номинальным и относится к специфическому типу благ, используемому в качестве меры цены, поскольку тогда у него возникла бы необходимость отдельно рассмотреть этот особый тип блага. Если бы он сам осознал это, то вряд ли он смог бы всецело одобрить возражения Феттера, в которых логики еще меньше.

Процитированное выше возражение Феттера исходит из того, что капитализированная ценность неизменного запаса реального капитала при неизменной технической производительности может быть увеличена в 10 раз (на самом деле в 20 раз) исключительно вследствие падения ставки процента с 20% до 1%¹. То, что эти утверждения относятся не к отдельным капитальным благам, применительно к которым они могут быть верными и разумными, а к совокупному запасу капитала, нам известно из его неоднократных замечаний о том, что он рассматривает экономику в целом². Указания на то, что это всеобщее повышение ценности является чисто номинальным и вызвано соответствующим снижением меры ценности, у него тоже отсутствуют; такое истолкование обесмыслило бы его возражение. Итак, остается единственный вариант: логически невозможное утверждение о том, что меновая ценность всех благ, имеющих капитальную ценность, одновременно увеличивается в 20 раз. Однако корректно утверждать можно исключительно то, что снижение ставки процента меняет долю капитализированных «благ в составе совокупного запаса», иначе говоря, то, что меновая ценность благ, состав которых в отношении их полезности совпадает со средним в данной экономике, остается неизменной; меновая ценность благ, состав которых резко отличается от среднего, в случае отклонения в одну сторону будет расти, а в случае отклонения в другую сторону — уменьшаться³.

Продолжение сноски со стр. 677.

пшеницы, а на с. 15 замечает, что выражение «ценность богатства» является «неполным», пока мы не добавим к нему, в каком ином типе богатства оно измеряется, скажем, в золоте или любом другом товаре.

¹ Феттер не согласен со мной и полагает, что мы можем исходить из большей производительности большего капитала только при *неизменной* ставке процента. Вследствие этого он должен считать, что возможен рост ценности капитала при изменении ставки процента даже при неизменной производительности, иными словами, что изменения ставки процента могут вызвать изменения ценности капитала, даже если капитал и его производительность остаются неизменными.

² *Fetter. The Roundabout Process in the Interest Theory // Quarterly Journal of Economics. Vol. XVII. (November 1902) P. 166 and 168, note.* В какой-то мере Феттер здесь даже преувеличивает.

³ В качестве предосторожности я хотел бы рассмотреть возможное возражение, что нас волнует не полная совокупность всех благ, а лишь *все* капитальные блага, которым я дал гораздо более узкое определение. Здесь нужно учитывать два момента. Во-первых, даже ►

У Феттера — за счет одного дополнительного тезиса — даже еще больше логических неувязок, чем у Фишера. Фишер исходит из того, что «ценность ожидаемых будущих услуг остается неизменной». Нам не имеет смысла обсуждать, реально ли это предположение, т.е. оказывает ли изменение ценности, вызванное изменением ставки процента, воздействие и на ценность будущих услуг. Однако Феттер исходит из еще более сомнительного предположения: вместо условия Фишера о неизменной ценности *услуг* капитальных благ он вводит условие неизменной ценности *годового продукта*¹. Его выбор пропорции капитализации, т.е. то, что он выводит капитальную ценность 50 из «годового продукта» 10 при ставке процента 20%, свидетельствует, что выражение «годовой продукт» относится не к валовому доходу, который может совпадать с ценностью услуг соответствующего запаса капитала за год, а к чистому доходу с капитала. Таким образом, Феттер утверждает, что неизменный запас капитала с неизменной физической производительностью приносит *неизменный* чистый доход при снижении ставки процента с 20% до 1%. Следует отметить, что он имеет в виду не отдельное капитальное благо, применительно к которому это было бы возможно, если бы чистый доход был зафиксирован с самого начала, а весь совокупный запас капитала в экономике. Не правда ли, странное явление — такое «понижение ставки процента», которое никак не меняет отношения между капиталом и трудом и дает не изменившемуся капиталу тот же самый чистый доход, что и при более высокой ставке? Ведь ставка процента — это не просто инструмент капитализации; прежде всего она имеет огромное значение с точки зрения распределения общественного продукта. Изменения ставки процента, как и изменения ставки заработной платы, означают изменения в процессе распределения. Такое «снижение ставки процента», которое оставля-

Продолжение сноски со стр. 678.

капитальные блага представляют собой блага, состоящие из различных элементов, так что невозможно одновременное изменение их ценности по Феттеру. Во-вторых, та причина изменения ценности, на которую указывает Феттер, носит всеобщий характер; в силу этого она должна воздействовать на все блага без исключения, что невозможно с точки зрения логики, так как очевидно, что не только «произведенные средства производства», но и те типы благ, оказывающих длительные или относительно краткосрочные услуги, которые исключаются из понятия капитала, сталкиваются с той же самой капитализацией и точно так же ощущают на себе воздействие ставки процента. Разумеется, этот аргумент не предназначается для Фишера, который включает в понятие капитала все блага без исключения.

¹ «...годовой продукт, оцениваемый в 10, поддерживает капитализацию в 50: но если ставка процента падает до 1, тот же самый продукт поддерживает 500» (*Fetter. The Roundabout Process in the Interest Theory // Quarterly Journal of Economics. Vol. XVII. (November 1902) P. 169*).

ет долю капитала той же самой¹ при неизменной величине капитала, на самом деле представляет собой «изменение в пропорциях распределения», которое, собственно говоря, не является изменением — это *contradictio in adjecto*^{*}, логическая ошибка, точно так же, как и одно-временный рост меновой ценности всех капитальных благ!

Вот на каких основаниях базируется мнение Феттера о том, что я попал в ловушку «порочного круга». Возможно ли найти лучшее доказательство того, насколько оправданны были мои неоднократные — на протяжении многих десятилетий — предостережения и насколько актуальными были и остаются мои призывы прилагать максимум усилий, чтобы ясно и четко излагать наши взгляды на такой сложный предмет, как теория капитала, и не делать выводов из слов, чье значение для нас туманно или непонятно? Я убежден, что исследователи с такой репутацией, как у Фишера и Феттера, не могут не согласиться со мной и простят мне ту смелость, с которой я рискнул использовать этот принцип против их построений.

Мне понадобится гораздо меньше времени, чтобы ответить на попытки опровержения со стороны Шаде².

Шаде противопоставляет моей «так называемой аксиоме»³ следующий вопрос: «Как мы поступаем, если цель (максимальное количество потребительских благ, которое можно произвести при нынешнем состоянии наших технологических знаний) находится от нас на некотором расстоянии и если мы хотим использовать максимальное число гонцов (месяцев труда, капитальных благ)? Мы пошлем их одновременно по параллельным дорогам⁴. Мы увеличиваем наш капитал так, чтобы он способствовал увеличению предложения потребительских благ параллельными путями, иначе говоря, мы увеличиваем [число] предприятий, одновременно сохраняя наилучшие процессы и соответствующие

¹ Мне вряд ли нужно упоминать о том, что в случае *реального* увеличения капитала постоянный доход от него может сохраняться и при изменении внутренних пропорций его распределения, и в случае падения ставки процента. Разумеется, этого не происходит, если запас капитала остается неизменным.

^{*} Противоречие в терминах (*лат.*). — *Прим. перев.*

² *Schade. Böhm-Bawerk's Zinstheorie und seine Stellung zur Produktivitätstheorie // Annalen des deutschen Reiches. 39. Jahrgang. (1906) S. 225—238, 263—289.* Вся эта статья представляет собой благодатное поле для разного рода поправок. Я выбрал только один пункт, поскольку он имеет отношение к важной теме, которой уделяется недостаточно внимания в других работах, а его обсуждение может быть полезным.

³ Ср. экскурс I, с. 598 и сл.

⁴ «Под целью понимается не одна-единственная точка, а множество точек, расположенных вдоль прямой линии, идущей параллельно той линии, на которой расположены от-правные пункты» (прим. Шаде).

им периоды производства. Если технология не укорачивает их продолжительности, то мы еще больше увеличиваем *число параллельных предприятий*. Итак, число гонцов, т.е. предложение капитала, не является указанием на продолжительность периодов производства»¹.

Шаде, вероятно, не волновало то, как могут быть восприняты его слова и истолковано их содержание. Он изучает эффект от накопления капитала «на душу населения», так как его возражение направлено против моего предположения о существовании такого эффекта. Несколькими строками ниже он включает в свои рассуждения ситуацию с неизменным населением². По его утверждению, он обнаружил, что типичным эффектом такого накопления капитала является не удлинение методов производства, а увеличение количества параллельных методов равной длины.

Но что означает эта фраза? Сначала Шаде объясняет, что речь идет о росте числа «предприятий» и «фирм», которые занимаются производством с использованием уже применяемых процессов определенной продолжительности. Но этому объяснению присуща внутренняя двусмысленность, которая немедленно обнаружилась бы при попытке его проанализировать; именно она позволила Шаде избежать использования точных и однозначных терминов, которые немедленно обнажили бы внутреннюю противоречивость его утверждений. В чисто формальном аспекте выражение «увеличение [числа] предприятий» означает процесс, в ходе которого при неизменном уровне общественного производства увеличивается исключительно количество производственных единиц при одновременном сокращении среднего размера одной единицы. Например, если имеется 10 млн работников, занятых на 500 тыс. предприятий, то в буквальном смысле слова «увеличение [числа] предприятий» представляет собой распределение того же количества рабочих между вдвое большим количеством мастерских. Соответственно средний размер производственной единицы сокращается с 20 работников до 10. Такой процесс действительно легко себе представить, и против него не может быть возражений. Но Шаде имеет в виду совсем не этот процесс, не имеющий никакого отношения к предмету нашего обсуждения. Вряд ли можно представить себе, как увеличившийся, скажем удвоившийся (на душу населения), капитал может «полностью найти себе применение» при неизменном числе работников, которые просто распределены по большему количеству более мелких предприятий. Разумеется, нельзя использовать удвоенное число ружей, просто удвоив количество рот при сокращении численности каждой из них наполовину. Кроме того, утверждение, будто бы типичным

¹ Schade. Böhm-Bawerk's Zinstheorie und seine Stellung zur Produktivitätstheorie // Annalen des deutschen Reiches. 39. Jahrgang. (1906) S. 271.

² Ibid. S. 271, в последнем абзаце: «Вне зависимости от того, растет население или не меняется».

результатом увеличения капитала является сокращение размера предприятий, т.е. возврат от больших фирм к малым, противоречит всему, с чем мы сталкиваемся на практике.

В силу этого Шаде, вероятно, имел в виду иное, более широкое значение использованных им терминов. Под «увеличением [числа] предприятий» он, наверное, понимает не только рост числа производственных единиц, но в первую очередь общее расширение национального производства, вне зависимости от того, насколько оно связано с ростом числа производственных единиц. Точнее, он полагает, что все предприятия продолжают использовать прежние методы производства, но в большем количестве, чем раньше. Однако это означает, что все предприятия, вместе взятые, должны использовать больше людей, больше работников, чем раньше, а это прямо противоречит тому предположению о неизменном населении при росте душевого капитала, из которого Шаде исходил. Где мы возьмем при «неизменном населении» двойное количество работников, которое требуется нам, чтобы использовать увеличившийся вдвое капитал? Если довести аргумент Шаде до его конечных логических следствий, мы обнаруживаем сразу две логические неувязки: получается, что увеличение капитала на душу населения приводит к возникновению занятости большего количества людей, чем реально существует работников, и что это душевое увеличение больше не означает роста капитала на душу населения, из-за того что оно требует увеличения населения из воздуха¹.

Наконец, имеется замечание Ландри² относительно моей аналогии, в которой фигурируют одновременно находящиеся в пути гонцы. Он пишет: «Это сравнение не вполне уместно, поскольку ситуация слишком проста: кораблям³ нужно проделать один и тот же путь. Однако месяцы и годы труда, которые тратит общество, не достигают своих целей, или своего конечного пункта, как выразился бы Бём-Баверк, в одно и то же время».

Я не уверен, насколько далеко желал зайти Ландри, когда писал, что мое сравнение «не вполне уместно». Может быть, он сомневался в логике моих рассуждений, а может быть, просто хотел, чтобы я раз-

¹ Полагаю, не нужно специально объяснять, что и при растущем населении полное применение могло бы найти себе лишь то приращение капитала, которое пропорционально росту населения, а вовсе не «дополнительный прирост на человека», как считает Шаде. Утверждение, что нехватку работников можно было бы в итоге преодолеть за счет найма тех, кто до этого не работал, или за счет увеличения обычной продолжительности рабочего времени, тоже не является достаточно сильным аргументом в его пользу, ср. экскурс I, прим. 1 на с. 574. Однако нет оснований думать, что сам Шаде интересовался этими или какими-то другими тонкостями.

² Landry. *L'intérêt du capital*. Paris, 1904. P. 281, Note.

³ Ландри перевел *Boten* (гонцы) как *bateaux* (корабли); это мелкое недоразумение не имеет никакого значения.

вил этот «слишком простой» пример, чтобы возникающие на практике усложнения нашли отражение в примере соответствующей сложности. Мне казалось, что в последнем нет необходимости. Дело в том, что по величине совокупного общественного капитала, т.е. по количеству «месяцев общественного труда», которые содержатся в совокупном общественном капитале, мы не можем сделать никакого вывода о том, какова продолжительность отдельных методов производства в конкретных отраслях, а можем лишь приблизительно оценить среднюю продолжительность всех используемых методов¹. Поскольку такое среднее значение только одно, я имел полное право исходить в своем примере из одного (среднего) расстояния до цели производства. Разумеется, нет ничего проще, чем отразить в нашем примере те сложности практической экономической жизни, которые отметил Ландри. Для этого нам нужно просто послать, к примеру, 10 гонцов к 10 различным целям, а не к одной. В этом случае в сумме число гонцов, находящихся на пути к каждой из 10 целей, расстояние до каждой цели и совокупность всех гонцов, одновременно находящихся в пути, если разделить его на 10, даст нам среднее расстояние до десяти производственных целей, или «среднюю продолжительность используемых методов производства». То, что в простом примере означают цифры 6 и 20 гонцов (одновременно находящихся в пути), будет обозначаться в 10 раз большими цифрами 60 и 200, которые в итоге будут сведены к тому же среднему значению. Если же Ландри имел в виду не только этот технический аспект моей аналогии, который казался мне избыточным, а испытывал реальные сомнения по отношению к логике моих рассуждений, то он, к сожалению, не предоставил мне возможности познакомиться с сутью его возражений².

¹ Ср.: «Если... „в пути“ постоянно находится не более двух месяцев труда, это однозначно указывает на то, что *используется в среднем более короткий путь производства...*» (экскурс I, с. 601).

² Мне не имеет смысла высказываться по поводу критики моего тезиса в ранней работе Ландри: *Landry. L'utilité sociale*. 1901. P. 218—224, поскольку в более поздних работах он изменил точку зрения. Я имею право предполагать, что и сам Ландри больше не придерживается этой довольно уязвимой точки зрения.

За исключением обсуждавшихся критических замечаний, я не нашел в трудах моих коллег других попыток непредвзятого анализа моего тезиса. В частности, я не считаю, что Кассель подверг критике мой тезис в: *Cassel. Das Recht auf den vollen Arbeitsertrag*. Göttingen, 1900. S. 104. Действительно, фраза о том, что «накопление капитала ни в коем случае нельзя рассматривать как форму удлинения периода производства», звучит полемически. Однако Кассель сопровождает ее примером, в котором он исходит из того, что население и капитал растут «совершенно одинаково», на 1%. Этот пример действительно не имеет никакого отношения к моему тезису, где речь идет о росте капитала «на душу населения». Поскольку вряд ли Кассель мог не обратить на это внимания, нам следует предположить, что, несмотря на категоричность выражений, его слова направлены против чего-то другого и, возможно, означают лишь то, что не любое увеличение капитала, и в особенности не любое абсолютное увеличение капитала, означает удлинение периода производства. Разумеется, я полностью с этим согласен.

ЭКСКУРС VI

ОТВЕТ НА ВОЗРАЖЕНИЯ Д-РА РОБЕРТА МЕЙЕРА НА МОЮ КРИТИКУ ТЕОРИИ ЭКСПЛУАТАЦИИ¹

В обширном приложении к своему труду «Сущность дохода» («Wesen des Einkommens». S. 270—298) д-р Мейер высказал несколько возражений в ответ на мои критические замечания в адрес теории эксплуатации Родбертуса (ср.: «История и критика теорий процента». С. 615 и сл.). Сам по себе предмет спора не слишком важен, поскольку возражения Мейера относятся исключительно к тому, верны или неверны цифры в одном из конкретных приведенных мной примеров. Однако эта тема приобрела теоретическое значение, поскольку для д-ра Мейера критика была не самоцелью, а отправным пунктом для изложения ряда собственных фундаментальных идей положительного характера. Это дает мне основания для подробного ответа, тем более что автор любезно обратился ко мне за разъяснениями.

Прежде всего я хотел бы выразить д-ру Мейеру свою признательность. Он приложил массу усилий, чтобы проникнуть в истинную суть моих разысканий и избежать неверного истолкования моих слов, и таким образом устранил угрозу ненужного и бессмысленного расширения сферы дискуссии. Однако, несмотря на все его старания, он пал жертвой одного очень серьезного заблуждения, и это ставит под сомнение все сделанные им выводы. Я должен признать, что причиной его ошибки стало одно выражение, оставленное мной без разъяснений, но, на мой взгляд, здесь нет моей вины, поскольку я неоднократно ссылался на то, что более подробные разъяснения можно найти в «Позитивной теории капитала».

А теперь — к делу. Я критиковал социалистов, и в частности Родбертуса, за то, что они приписали предосудительный смысл утверждению, не вызывающему никаких возражений, — о том, что каждый работник заслуживает полной ценности произведенного им продукта. На его основании можно требовать либо того, чтобы работник немедленно получал полную ценность своего продукта *в настоящем*, либо того, чтобы он получал полную *будущую* ценность своего продукта в будущем. Но социалисты требуют, чтобы работник *немедленно* получал полную *будущую* ценность. Я стремился продемонстрировать ошибочность такого истолкования «права на полный продукт труда» на числовом примере.

¹ См. более подробную критику «теории эксплуатации» в «Истории и критике теорий процента», с. 601 и сл., а также главу «Социальный капитал и частный капитал» в «Позитивной теории капитала», с. 129 и сл. См. особенно прим. 2 на с. 134.

В примере речь шла о машине рыночной стоимостью (в готовом виде) 5500 гульденов, на производство которой потрачено пять следующих друг за другом лет труда. Затем я поставил вопрос о том, какова ценность той части продукта, которая произведена в течение *первого* года, и соответственно о том, какой будет естественная заработная плата за первый год труда. Сначала я ответил на него в негативном аспекте, констатируя, что ценность продукта не достигнет 1100 гульденов, как можно было бы предположить. Дело в том, что 1100 гульденов — это $\frac{1}{5}$ ценности *готовой* машины, но за первый год будет произведена лишь $\frac{1}{5}$ той машины, которая *будет готова через четыре года*, а это меньше 1100 гульденов — в силу разницы между настоящими и будущими благами. С учетом 5%-ной ставки дисконта (которую в повседневной речи называют «ставкой процента», а Мейер — менее привычным, хоть и вполне корректным выражением «разницей, обусловленной временем») я говорил, что ценность продукта первого года составит 1000 гульденов, отложив обоснование этой оценки на более позднее время. Затем я перешел к поискам критерия, в соответствии с которым доход в 5500 гульденов должен распределяться между пятью рабочими, совместно участвовавшими в производстве машины в ходе разделения труда. Я пришел к тому, что если распределение дохода будет происходить в конце всего производственного периода, то отдельные работники *получат неодинаковые доли*. Работники, занятые на более ранних стадиях производства, которым пришлось дольше ожидать вознаграждения, получают больше, а те, кто был занят на более поздних стадиях, — соответственно меньше. При пятипроцентной разнице в ценности между настоящими и будущими благами распределение будет происходить следующим образом:

Первый работник, который вынужден ожидать вознаграждения в течение 4 лет после завершения своего года труда, в конце пятого года получает	1200
второй, ожидающий 3 года	1150
третий, ожидающий 2 года	1100
четвертый, ожидающий 1 год	1050
и последний, который получает вознаграждение немедленно по окончании своего труда	1000
Итого	5500

При временном дифференциале 5% и без учета сложных процентов 1200 гульденов через 4 года и 1000 гульденов немедленно имеют равную ценность. Таким образом, я не только доказал, что я правильно оценил ценность первого года труда в 1000 гульденов, но также продемонстрировал правильность своего последующего вывода — на котором нам в этот раз не нужно останавливаться отдельно — о том, что

в нашем примере естественная величина заработной платы в случае, когда работник получает заработную плату немедленно по окончании работы, составляет 1000, а не 1100 гульденов.

Таковы были мои обоснования. Теперь перейдем непосредственно к нашему основному вопросу. Мейер утверждает, что оценка продукта первого года в 1000 гульденов противоречит условиям моего примера. С его точки зрения, в моем примере работник производит $\frac{1}{5}$ машины, которая будет готова через 4 года и тогда действительно будет стоить 5500 гульденов, но в настоящем ценность такой машины при временном дифференциале 5% составит не 5000, а 4583,30, а $\frac{1}{5}$ этой величины соответственно не 100, а лишь 916,60 гульдена. Это противоречие, как полагает Мейер, возникает потому, что я использую в своих расчетах две ставки процента. При расчете доли работников я использую ставку 5%, но при расчете *увеличения ценности машины* — ставку 2,5%. По мнению Мейера, для того, чтобы первоначальная ценность 5000 гульденов за 4 года выросла до 5500, ставка процента должна составлять 2,5%. Эта ставка рассчитывается по следующей формуле:

$$\text{Ставка процента} = \frac{100 \times 500}{5000 \times 4 (\text{число лет})} = 50,000 : 20,000 = 2,5 .$$

На первый взгляд его аргументация, изложенная четко и уверенно, является последовательной и в логическом, и в математическом отношении. Однако весь этот доказательственный аппарат не попадает в цель из-за одного неправильно понятого слова: скромной «одной пятой», которой Мейер дает иное истолкование, чем в моей теории.

Когда мы измеряем вклад нескольких участников в совместный продукт, нам нужно четко отделять технический (физический) аспект от экономического. Когда Торвальдсен создает великолепную статую стоимостью 10 000 талеров совместно с обыкновенным каменотесом, который помогает ему вчерне обрубать мраморную глыбу, физический вклад каменотеса в создание статуи может быть таким же, как у скульптора, или даже больше. Однако с *экономической* точки зрения мы, бесспорно, должны оценить вклад скульптора выше¹. С чисто технической точки зрения работник из нашего примера, занятый в течение первого из пяти лет труда, сделал ровно пятую часть работы, внося свой вклад в размере одного года труда. Я стремился указать на это («Позитивная теория капитала», с. 261), когда писал об «одной пятой *технической* работы». Однако с *экономической* точки зрения первый работник производит *больше од-*

¹ Ср. с теорией «ценности комплементарных благ» в «Позитивной теории капитала» (наст. изд., с. 261), а также с блистательными рассуждениями Визера в: *Wieser. Natürlichen Wert*. Wien, 1889. S. 70ff., 85f.

ной пятой, поскольку год его труда является наиболее ценным и производительным. Как и настоящие блага вообще, настоящий труд ценнее будущего труда. Скажем, если машина изготавливается за пять лет, с 1909 по 1913 г., то труд 1909 г. ценнее труда 1910 г., который, в свою очередь, ценнее труда 1911 г., и т.д. Именно поэтому мы приписываем разным годичным «сменам» труда разные доли в продукте, более ранним — больше одной пятой, поздним — меньше одной пятой.

Это неравенство находит выражение и в разной оценке годового продукта, и в разной заработной плате, выплачиваемой работникам. Соответствующие цифры, естественно, меняются в зависимости от того, к прошлым или к будущим затратам труда относятся наши расчеты, иначе говоря, от того, в чем мы считаем: в гульденах 1909 г. или в гульденах 1913 г. Если мы считаем в гульденах 1909 г., то, согласно приведенной выше формуле, работник первой смены получит в 1913 г. за труд, произведенный в 1909 г., 1200 гульденов, работник второй смены — 1150, третьей — 1100, четвертой — 1050 и пятой — 1000. Теперь предположим, что мы исходим в наших расчетах из будущего труда, иначе говоря, что мы нанимаем в 1909 г. работников на работу, которую нужно сделать между 1909 и 1913 гг., и выплачиваем им заработную плату заранее. Если выплата производится в конце 1909 г., то мы действительно должны выплатить им ту сумму, к которой пришел в своих расчетах д-р Мейер: 4583,3 гульденов, т.е. полную стоимость продукта, дисконтированную на дату выплаты. При этом работники получают вовсе не поровну, по $\frac{1}{5}$, (по 916,6), как считает Мейер; первый работник получает 1000 гульденов, второй — только 958,33, третий — 916,66, четвертый — 875, пятый — 833,33¹.

¹ Эти цифры получены с помощью той же самой формулы, которую использует Мейер (*Meyer R. Das Wesen des Einkommens. Berlin, 1867. S. 277*) при расчете полной ценности машины 4583,3 гульдена. Эта формула не совсем верна, так как в ней не учитывается сложный процент, однако Мейер использовал ее потому, что в критикуемых им местах первого тома моего труда я тоже исключил из рассмотрения сложный процент. На самом деле при временном дифференциале 5% цифры будут таковы.

Текущая ценность машины, которая будет стоить 5500 гульденов через 4 года, = 4524,85 гульдена.

Если распределить эту сумму между работниками в конце первого года труда, то они получат соответственно:

Работник	первого	года	995,36	гульдена
— » —	второго	— » —	947,96	— » —
— » —	третьего	— » —	902,82	— » —
— » —	четвертого	— » —	859,82	— » —
— » —	пятого	— » —	818,88	— » —
Итого			4524,84	— » —

(Рассчитано по: Spitzer. Tabellen für die Zinseszinsen- und Rentenrechnung ergänzt durch Kurstabellen und eine ausführliche Gebrauchsanweisung. 3. Aufl. Wien, 1886. S. 120.)

Обычно мы считаем и не в прошлом, и не в будущем труде, а в *текущих* услугах труда. Мы платим работникам немедленно после того, как они оказали нам свои услуги. В чем же выражается неравенство вознаграждения рабочих? Ответ прост и парадоксален: в одинаковой величине выплат. Каждый из них получает годовую заработную плату 1000 гульденов. Тот, кто потратил наиболее ценный труд, труд 1909 г., получает 1000 гульденов в гульденах 1909 г., тот, кто вложит свой труд в 1910 г., получит свои 1000 гульденов в гульденах 1910 г. и т.п.

Я полагаю, что это объяснение является ответом на все упреки Мейера. Если я приписал продукту первого года ценность 1000 гульденов, это не означает, что ценность готовой машины в более ранний момент времени составляет 5000 гульденов, что действительно означало бы ставку годового прироста 2,5 вместо 5%. Я придерживаюсь мнения, что ожидаемая ценность машины составляет лишь 4583,3 гульдена, в которых экономическому вкладу первой годовой «смены» принадлежит больше $\frac{1}{5}$. Я действительно не оговорил этого отдельно и готов признать, что для моего выражения « $\frac{1}{5}$ », несмотря на уточнение «в техническом смысле», напрашивалось толкование, которое ему дал д-р Мейер. Однако, надеюсь, что и д-р Мейер согласится с тем, что я вряд ли мог включить в свой пример это очень существенное и очень тонкое различие, не пожертвовав четкостью, прозрачностью и простотой изложения. Вероятно, он согласится и с тем, что я сделал все, что было в моих силах, чтобы избежать ошибочных толкований, постоянно отсылая читателя за исчерпывающими объяснениями к «Позитивной теории капитала».

Вместе с исчезновением основной посылки д-ра Мейера разрушается, естественно, и основание для тех выводов, которые он сделал из моих «ошибок», особенно для вывода, что тезис «равная зарплата за равный труд» противоречит тезису «каждому работнику — весь произведенный им продукт». Наконец, его конкретные требования к величине разумной и справедливой зарплате тоже оказываются безосновательными. В связи с этим я хотел бы заметить, что д-р Мейер, исходя из ложного отправного пункта, приписывает возрастающую производительность более поздним «сменам» труда (*ibid.*, p. 280ff.). Однако нет ничего более бесспорного, чем то, что труд в настоящем ценнее и производительнее труда в будущем.



ЭКСКУРС VII

О ТЕОРИИ ЦЕННОСТИ КОМПЛЕМЕНТАРНЫХ БЛАГ (О ТЕОРИИ ВМЕНЕНИЯ)¹

Теория ценности комплементарных благ и входящая в нее теория вменения представляют собой необходимое логическое звено или, можно даже сказать, логический ключ к теории распределения. В течение последних двадцати лет проблема распределения вызывала острый интерес у экономистов. Можно было бы ожидать от них не менее острого интереса к теории вменения и соответственно активного изучения связанных с ней важных, хоть и сложных вопросов. Но это, к сожалению, не так.

С точки зрения отношения к проблеме вменения современных ученых-экономистов можно разделить на четыре школы разной численности. Первая школа — она господствует в Америке — считает, что проблема вменения решена и в ее дальнейшем обсуждении нет нужды. Представители этой школы чрезвычайно уверенно используют идеи теории вменения в теории распределения. Самый заметный из них — Дж. Б. Кларк, чья теория распределения на самом деле представляет собой целостную прикладную теорию вменения².

Вторая школа, также имеющая многочисленных приверженцев, воздерживается от обсуждения проблемы вменения по причине противоположного характера. Ее сторонники настолько убеждены в неразрешимости этой проблемы, что вполне удовлетворяются констатацией этого факта и полагают, что доказательств в данном случае не требуется³.

Третья, менее многочисленная школа прилагает усилия, чтобы более или менее развернуто обосновать свое скептическое отношение к теории вменения⁴.

¹ К с. 261 и сл. «Позитивной теории капитала».

² Ср.: *Schumpeter*. Das Wesen und der Hauptinhalt der theoretischen Nationalökonomie. Leipzig: Duncker & Humblot, 1908. S. 244.

³ Например, Шёнберг (*Schönberg*. Arbeitslohn // Handwörterbuch der Staatswissenschaften. 2. Aufl. I. Bd. S. 882) пишет: «...поскольку невозможно определить вклад услуг каждой из производительных сил в совокупный результат». Примерно то же самое пишет Пиршторф: *Pierstorff*. Unternehmensgewinn // Handwörterbuch der Staatswissenschaften. 3. Aufl. VIII. Bd. S. 97 *passim*.

⁴ Нап.: *Cassel*. Recht auf den vollen Arbeitsertrag. Göttingen, 1900. S. 11ff.; *Liefmann*. Ertrag und Einkommen. Jena, 1907. S. 31ff.; *Stolzmann*. Der Zweck in der Volkswirtschaft. Berlin, 1909. S. 741ff.

Подробно проанализировать проблему вменения и найти ее позитивное решение пытается лишь горстка исследователей. Собственно говоря, между появлением первого и третьего издания моего труда (с 1889 по 1909 г.) мне известно всего о двух таких попытках. Одна принадлежит Визеру, чей классический анализ проблемы вменения был опубликован одновременно с первым изданием «Позитивной теории капитала», другая — Шумпетеру, который уделил этому вопросу большое внимание в двух работах, вышедших почти одновременно¹.

Мне нет нужды вступать в полемику с теми, кто сомневается в решимости проблемы вменения. Визер ответил им настолько ясно и убедительно, что достаточно сослаться на него. Правда, как будет показано ниже, наши взгляды на один тонкий, но довольно существенный аспект проблемы вменения расходятся; точнее говоря, я полагаю, что Визер смешивает две проблемы, из которых, на мой взгляд, лишь одна, более узкая, действительно представляет собой проблему вменения. При этом масштабность рассуждений Визера пошла моим разысканиям исключительно на пользу, поскольку мое более узкое утверждение, несомненно, лежит в пределах того более широкого тезиса, который пытается доказать он.

Итак, я могу сослаться на хорошо известную всем экономистам позицию Визера (ср.: *Wieser. Natürlicher Wert.* S. 70—76), который доказал, что в практической хозяйственной жизни проблема вменения не просто может быть решена, но что она обязательно должна решаться и действительно решается. Читателя, интересующегося разницей между проблемой экономического, «физического» и «морального» вменения, я отсылаю к работе Визера, с. 73—75 и 78—79².

¹ *Schumpeter.* Das Wesen und der Hauptinhalt der theoretischen Nationalökonomie. Leipzig: Duncker & Humblot, 1908. S. 213ff., bes. S. 243ff., см. также: *Idem.* Bemerkungen über das Zahlungsproblem // *Zeitschrift für Volkswirtschaft.* 18. Bd. (1909) S. 79ff. В связи с этим можно также упомянуть Крауса, который не предложил собственного решения, но высказал несколько ценных критических замечаний. (Ср.: *Kraus.* Zur Theorie des Wertes, eine Bentham-Studie. Halle, 1901. S. 105ff.) Между написанием и выходом в свет данного экскурса появились две важные работы: *Aftalion.* Les trois notions de la productivité // *Revue d'économie politique.* 25th year. (1911), особенно главы II и III части I, с. 151 и сл.); *Broda.* Die Lösungen des Zurechnungsproblems // *Zeitschrift für Volkswirtschaft, Sozialpolitik und Verwaltung.* 20. Bd. (1911) S. 353ff.

² В этом примечании я хотел бы процитировать некоторые наиболее важные места из Визера. К сожалению, мне приходится вырывать их из контекста, что негативно влияет на их убедительную силу. «...В практической деловой жизни никто не удовлетворяется утверждением, что доход следует относить на счет всех факторов производства. Каждый человек в определенной степени владеет искусством распределения и применяет его на практике. Успешный предприниматель должен знать и действительно знает, сколько приносит ему работник, окупается ли машина, сколько нужно отнести на счет сырья и какой доход принесет его переработка, какой доход принесет земля. Если он не обладает такими знаниями, если он просто сравнивает расходы в целом и результаты в целом, то он окажется в тупике, если издержки превысят доходы». «...Почему в конкретной отрасли все предприниматели в одно и то же ►

К тому, что сказано у Визера, я хотел бы добавить одну оговорку и одно разъяснение. Во-первых, я хотел бы отказаться от выражения «раздел доходов», которое часто использует Визер, и заменить его выражением «получение доли доходов, относимой на счет какого-либо конкретного фактора» (его Визер тоже часто употребляет). Причина этого моего желания вскоре будет понятна. Кроме того, я хотел бы как можно сильнее подчеркнуть, что проблема экономического вменения, т.е. решение вопроса о том, какова доля каждого из участвующих в производстве факторов в общем доходе, ни в коем случае не тождественна вопросу о том, как следует «по справедливости» распределить доход между этими факторами. Разумеется, согласно природе вещей, величина доли фактора, обусловленной экономическими причинами, должна учитывать, наряду с другими соображениями, и то, насколько такое распределение справедливо; это важно, быть может, даже очень важно. Но ответы на эти два вопроса не обязательно совпадают. Если мы установили, что на долю определенного фактора производства приходится определенная часть совместного продукта, из этого не обязательно следует то, что эта часть должна «по справедливости» достаться этому фактору при распределении. Вполне возможно, что по каким-то иным серьезным причинам

Продолжение сноски со стр. 690.

время переходят от ручного труда к использованию машин, которое они до того считали неприбыльным? Почему в одной стране почву обрабатывают более интенсивно, чем в другой? ...С развитием производства искусство подсчета и распределения доходов становится все более точным. В «образцовом народном хозяйстве» подсчитывается все. Но подсчетами занимается и самый темный крестьянин, и самый дикий абориген — только приблизительно и время от времени. Хотя и не полностью, они используют способности к расчетам, которыми одарила их природа. Житель гор знает, какое из двух полей ценнее, потому что он владеет искусством отделения дохода с поля от доли комплементарных работников, инструментов и сырья». «...Вторая сложность состоит в правильной постановке проблемы». Большинство исследователей «чрезмерно усложняют вопрос, тем самым превращая то, что представляется обычным людям простым и естественным, в софистическую загадку, которую можно с полным правом назвать неразрешимой. Они желают узнать *с физической точки зрения*, какая часть совокупного продукта была произведена каждым отдельным фактором или какова была *физическая причина* каждого отдельного явления из тех, что привели к данному конечному результату. Но эта задача неразрешима... Для того чтобы открыть закон распределения в том виде, в каком он применяется на практике, необходимо поставить вопрос по-другому, иначе говоря, сформулировать его просто, так, как это бывает в жизни...» После блестящего сравнения с юридическим вменением в уголовном праве следует такая фраза: «Применительно к экономическому распределению нас также интересует не исчерпывающее причинно-следственное объяснение, а целесообразное ограничивающее вменение, разумеется, предпринятое в интересах экономической теории, а не юриспруденции»... «В качестве примера того, что вменение в этом смысле допустимо и возможно, я хотел бы привести следующий пример. Два поля, одно плодородное, другое бесплодное, подвергаются одинаковой обработке, но приносят разный доход. Какому фактору следует приписать больший доход, полученный с лучшего участка? Семенам, удобрениям, плугу, усилиям работников? Но они были одинаковы и в том и в другом случае. Вряд ли кто-то станет возражать против того, что больший доход был бы невозможен без участия семян, удобрений, плуга и труда. Но главная причина — это лучшее качество земли, на счет которого нам и следует отнести всю разницу в доходах».

«справедливая доля» может оказаться совсем не такой, как «экономически вмененная доля»¹. Например, так может происходить — и действительно часто происходит, — когда большое количество факторов производства объединено в закрытых, монопольно организованных единицах. Собственно говоря, то, что запас благ является ограниченным, может быть во много раз важнее, чем предельная полезность одной единицы, умноженная на количество единиц, из которых состоит этот запас². Мы можем быть вынуждены отнести на счет монопольно ограниченного предложения факторов производства непропорционально большую долю дохода, если сравнивать с ситуацией, в которой мы имели бы дело с тем же самым запасом конкурентной продукции, и совершенно неочевидно, что справедливость в этом случае будет состоять в слепом следовании принципу экономического вменения³.

¹ Ниже я рассмотрю явление, которое во всех случаях его наличия необходимо приводит к тому, что «справедливые доли» не совпадают с «вмененными долями», иначе говоря, тогда, когда «вмененные доли» полностью или частично пересекаются. Мои взгляды на него сильно отличаются от взглядов Визера.

² См.: «Позитивная теория капитала», с. 242 и сл.

³ Визер действительно не только неоднократно и в предельно ясных выражениях писал о том, что решение проблемы экономического вменения *не включает* решения проблемы «справедливого» распределения (см., например, с. 79, 93 *et al.*), но и сделал из этого выводы (ср. с. 76), имеющие отношение к современному состоянию распределения, «оправдав» общеизвестные различия в вознаграждении и опровергнув упреки тех, кто считает эти различия «произвольными» и «несправедливыми». Однако это, бесспорно, не означает, что он смешивает разнородные проблемы. Он всего лишь ссылается на тот закономерный и естественный факт, что экономическое вменение является одной из практических предпосылок для этических суждений.

Я убежден, что большая часть заявлений о неразрешимости проблемы вменения, особенно таких, которые сформулированы категорично, связана как раз с тем, что их авторы смешивают разные проблемы. Как видно из контекста, в приведенном ниже отрывке из Милля, часто цитируемого в связи с проблемой вменения, речь шла о проблеме физического вменения. Согласно Миллю, попытка разделить вклад в конечный результат двух одинаково значимых факторов подобна попытке «установить, какая половина ножниц вносит большую долю в процесс резания или какой из множителей, пять или шесть, играет большую роль в получении числа тридцать» (*Милль. Основания политической экономии с некоторыми приложениями к социальной философии*. М.: Эксмо, 2007. С. 112). Собственно говоря, Миллю и не могла быть известна четко сформулированная экономическая проблема вменения в том виде, как она была описана в рамках теории предельной полезности. Слова Касселя также указывают на то, что его отрицательный вывод отчасти относится к проблеме физического вменения, а отчасти — к проблеме «распределительной справедливости». На с. 19, где он пишет, что «разделение производства *в соответствии с причинно-следственными отношениями между продуктом и факторами* невозможно и всегда будет невозможно для продукта, который является результатом кооперации необходимых с технической точки зрения факторов», он имеет в виду физическое вменение. На с. 24, где он утверждает, что «проблема справедливого распределения является принципиально неразрешимой», речь идет соответственно о проблеме «распределительной справедливости». (Ср. также с. 11, 12, 15, 20, 25). Лифман, не любящий, когда педантичная дотошность создает помехи для его грандиозных построений, начинает с заявления, что теория вменения, которую он критикует в самых сильных выражениях, будто бы пытается решить проблему «*справедливого* по отношению к факторам производства распределения» (*Liefmann. Ertrag und Einkommen*. Jena, 1907. S. 35).

В то же время значение *экономической* проблемы вменения сначала проявляется при *оценке* каждого из комплементарных факторов производства, потом — при формировании на эти факторы цен, на основании которых распределение происходит на практике, и, наконец, в ходе *теоретического объяснения существующего на практике процесса распределения*¹.

В том, что касается сущности проблемы экономического вменения, я почти во всем согласен с Визером, особенно же с тем, что она имеет решение. Однако я с сожалением вынужден признать, что наши взгляды на положительное решение проблемы существенно различаются, хотя между ними и нет глубокого расхождения. Поскольку в течение прошедших 20 лет мы не комментировали существующую разницу в наших взглядах, я хотел бы разъяснить пункты наших расхождений сейчас.

Впервые я попытался² изложить свое решение, основанное на некоторых замечаниях Карла Менгера, в статье об экономической ценности, опубликованной в 1886 г. и впоследствии вошедшей без изменений в «Позитивную теорию капитала». Визер в связи с этим выступил с некоторыми замечаниями, которые были частично направлены против правильности, а частично — против практичности моего решения.

Его главное возражение состоит в следующем. С точки зрения Менгера, которую я полностью разделяю, основанием для оценки каждого комплементарного блага является тот совокупный убыток, который вызвала бы его потеря. Это приводит нас к утверждению, которое Визер считает противоречивым. Он формулирует свое замечание по отношению к позиции Менгера (т.е. по сути и к моей) следующим образом: «Представим, что в результате наиболее разумного с экономической точки зрения использования трех комплементарных благ был произведен совместный продукт ценностью 10 единиц. Если мы будем использовать эти три блага, взятые по отдельности, с другими группами комплементарных благ, то они действительно вызовут рост дохода, но, в соответствии с нашим условием наиболее разумного с экономической точки зрения использования, они не смогут увеличить доход на 10 единиц ценности, поскольку это противоречило бы этому условию...

¹ Возможно, что Кассель на самом деле не протестовал против этого объяснения и этой функции теории вменения. Может быть, нам следует именно таким образом толковать его одобрительные замечания по адресу отдельных идей нашей теории вменения (например, с. 18, 21) и его утверждение о том, что к теории вменения имеют отношение только те феномены, которые возникают в ходе взаимодействия спроса и предложения и определяют «текущее», «сложившееся» распределение (например, с. 24 и сл.). Однако в этом случае было бы желательно, чтобы он яснее сформулировал свою позицию, поскольку сейчас о его мнении по многим другим вопросам теории вменения остается только догадываться.

² В этом виде предложенное мной решение было доступно Визеру в то время, когда он писал *Natürlicher Wert*.

Итак, мы можем предположить, что наши три комплементарных блага, если использовать их по отдельности менее разумным с экономической точки зрения способом, принесут доход в 9 единиц, причем каждое из благ увеличит доход соответствующей группы на 3 единицы».

«Как определяется ценность каждого из этих благ по Менгеру? По уменьшению дохода в случае его отсутствия. Сначала этот убыток составляет 10 единиц, т.е. максимально возможный доход от первоначальной группы. Однако мы можем возместить 6 единиц посредством использования двух из трех факторов в составе иных групп. Таким образом, на самом деле наш убыток от отсутствия любого из трех благ равен 4. *Для всех трех в совокупности это дает ценность 12*, что, однако, невозможно, поскольку при наиболее разумном с экономической точки зрения использовании они приносят доход 10»¹.

Источник нашей разницы во мнениях и того, что я считаю ошибкой Визера, содержится во фразе, которую я выделил курсивом: «*Для всех трех в совокупности это дает ценность 12*». Визер считает аксиомой то, что ценность *совокупности* благ («всех трех в совокупности») равна сумме ценности всех трех благ, взятых по отдельности, или, как он пишет в другом месте своей книги: «Ценность запаса [благ] равна произведению количества единиц продукта на предельную полезность одной единицы»². Это неверно. Причем не только для запаса однородных благ, для которых Визер сначала сформулировал эту аксиому, но и для запаса разнородных комплементарных благ, по отношению к которым он любит ее использовать. Аксиома неверна, потому что, соединив «несколько благ вместе», мы обеспечиваем не одну и ту же полезность соответствующее количество раз, а несколько различных потребностей, и эти потребности обычно различаются по своей значимости. Как я отметил на с. 242 и сл. «Позитивной теории капитала», поселенец, располагающий пятью мешками зерна, обеспечивает себе не пятикратное удовольствие обладания попугаями; он обеспечивает поддержание собственной жизни, затем — сохранение собственного здоровья, затем — мясо на своем столе, затем — удовольствие от виски и только после этого — удовольствие от обладания попугаями. Ценность этих

¹ Wieser. *Natürlicher Wert*. P. 81ff. Если бы в основе примера, направленного на опровержение утверждений Менгера, лежал мой пример из «Позитивной теории капитала» (с. 261—263 и сл.), то он выглядел бы следующим образом. В этом случае комплементарное благо А оценивалось бы в $100 - (20 + 30) = 50$, благо В — в $100 - (10 + 30) = 60$, а благо С — в $100 - (10 + 20) = 70$. Но поскольку ценность всей комплементарной группы в целом составляет лишь 100, то Визер делает из этого вывод, что невозможно, чтобы три составляющих ее блага имели бы по отдельности ценность 50, 60 и 70, или в совокупности 180. Кажется, Давенпорт, который ссылается на силлогизм Визера (с. 360), склонен с ним согласиться (см.: *Davenport. Value and Distribution*. Chicago, 1908. P. 471).

² Wieser. *Natürlicher Wert*. Wien, 1889. S. 24.

пяти мешков зерна в той же степени равна пятикратной ценности одного мешка зерна, как совокупное удовлетворение этих потребностей равно по значимости пятикратному удовольствию от разведения ручных попугаев.

Визер хорошо знает об этом, потому что на с. 21 и сл. пишет, что крупные запасы благ иногда оцениваются как «одна нераздельная единица». В этом случае мы должны «сложить полезность всех ожидаемых нами услуг, начиная с максимальной полезности, которую может принести данное благо, до предельной полезности, которая определяется соотношением спроса и предложения. Сумма полезности всех оказанных услуг и дает нам ценность». Однако Визер позволил себе уклониться от этого верного представления и впал в диалектическую ошибку. Его ввело в заблуждение двусмысленное выражение «совокупность всех частей». Он проводит различие между этим понятием и понятием «единого целого», чья ценность отличается от ценности взятых вместе частей, по его выражению, «как крепость одного прутика от крепости связки прутьев»¹. Он рассуждает следующим образом.

Сначала Визер формулирует свой хорошо известный закон предельной полезности на примере бедняка, который каждый день получает две краюхи хлеба. С помощью одной бедняк утоляет острый голод, а за счет другой обеспечивает те минимальные жизненные потребности, которые заявляют о себе сразу после того, как первый голод удовлетворен. Визер называет этот ранг вторым на шкале полезности, или, более коротко, «вторым рангом полезности». После того как он объяснил, что одна из двух одинаковых краюх обязательно должна иметь ценность второго ранга полезности в качестве предельной полезности, он продолжает следующими словами: «Однако этого недостаточно. Ценность второго ранга полезности имеет не просто какое-то *одно* из этих двух благ, а *любое* из них. Ни одна из двух краюх в нашем примере — пока получатель владеет обеими — не обладает ценностью, которая приписывается удовлетворению острого голода, поскольку обладание обеими одновременно защищает его от угрозы голодной смерти. Он может отдать любую из них и все равно будет обеспечен едой на самый крайний случай. *И поскольку каждая из двух краюх обладает ценностью второго ранга полезности, то в совокупности они обладают ценностью, в два раза большей, чем ценность одной из них.* Три краюхи обладают утроенной ценностью одной краюхи третьего ранга полезности, а четыре — учетверенной ценностью одной краюхи четвертого ранга полезности. Запас благ

¹ Ibid. S. 23.

обладает ценностью, равной произведению составляющего его количества единиц продукта (или количества его частей) на предельную полезность каждой из единиц».

В этих рассуждениях, которые, по моему мнению, ведут от верного начала к ошибочному заключению, содержится диалектическое утверждение, где слова соединены внешне логично, а то, что за ними стоит, — нет. Я имею в виду диалектическое суждение о том, что, если каждое из двух благ обладает некоторой ценностью второго ранга полезности, то взятые вместе они должны обладать «этой ценностью, умноженной на два». На первый взгляд это кажется верным с логической и математической точки зрения, но это ошибка, которая становится очевидной, как только мы заменим слово «ценность» на то, что оно на самом деле означает в данном контексте. Согласно мнению Визера (которое я разделяю), феномен ценности *зависит* от полезности, а ранг ценности зависит от значимости этой полезности. Сам Визер чрезвычайно ясно формулировал это мнение, причем неоднократно (см., напр.: *Wieser. Über den Ursprung und die Hauptgesetze des wirtschaftlichen Wertes*. Wien, 1884. S. 127). Если заменить слова, которые Визер использует в своем силлогизме, на то, что они означают, мы получим следующее утверждение: «Если полезность второго ранга зависит от каждой из краях, то удвоенная полезность этого ранга зависит от двух краях, взятых вместе». Анализ описанных в нем фактов немедленно обнаруживает ошибочность этого впечатляющего силлогизма. Ведь в нашем примере речь идет не об удвоенной полезности второго ранга, а об одной полезности первого ранга и одной полезности второго ранга, которые явно и определенно зависят от двух единиц, взятых вместе¹.

¹ В ситуации определенного рода, а именно если запас готовых благ способен обеспечить определенное количество потребностей, из которых некоторые имеют *равную* значимость, тезис Визера может быть верным. Например, если имеется некое третье благо, обслуживающее удовлетворение некой третьей потребности того же ранга, что и вторая, то взятые вместе два блага, от которых зависит удовлетворение двух потребностей второго ранга полезности, действительно обладают удвоенной ценностью. Однако это неверно и для всех трех благ, взятых вместе, и тем более для всего запаса благ, о котором пишет Визер. Недавно Брода (*Broda. Die Lösungen des Zurechnungsproblems // Zeitschrift für Volkswirtschaft, Sozialpolitik und Verwaltung*, 20. Bd. (1911) S. 378ff.) попытался сконструировать другие примеры, которые соответствовали бы формуле Визера. Нет никаких оснований сомневаться в том, что такие примеры существуют и некоторые из них могут быть довольно значимыми в практическом отношении. Вполне возможно, что Брода (с. 374 и сл.) исходит из того, что когда Визер формулировал свой тезис, он имел в виду именно их и что ему просто не удалось четко выразить свою мысль и защитить ее от неверного истолкования. Однако это представление противоречит тому несомненному факту, что Визер развивает свой тезис на основании примера, не имеющего к нему отношения, и нигде не пишет, что его формула пригодна для ограниченного числа случаев. Более того, он выводит из своего тезиса следствия, которые выходят далеко за пределы каких-то специальных ситуаций.

Если мы попытаемся найти источник ошибки Визера, то придем к следующему результату. Визер совершенно прав, когда говорит, что *каждое* отдельное благо, составляющее запас, т.е. каждый из пяти мешков зерна в моем примере, оценивается по его предельной полезности. Мы вполне согласны с тем, что в каком-то смысле этой оценке *синхронно* подвергаются все отдельные единицы, из которых состоит запас. Однако, вероятно, Визер упустил из вида то, что, хотя мы оцениваем эти единицы синхронно, эта оценка носит *альтернативный* а не *кумулятивный* характер. Любой из пяти мешков может попеременно оцениваться как «последний», так как любой мешок может быть использован для удовлетворения последней из потребностей; однако нельзя оценить все мешки вообще как «последние», поскольку мы не можем сделать так, чтобы все пять мешков обеспечивали удовлетворение той последней потребности, от которой зависит ценность. Мешок *A* может быть «последним», только если мы предназначим мешки *B*, *C*, *D* и *E* для удовлетворения четырех более значимых категорий потребностей. Правильные диалектические утверждения будут иметь следующий вид. Из запаса в пять мешков любой (согласно альтернативному принципу оценки) может быть «последним», но запас из пяти мешков не может одновременно (синхронно) состоять из пяти «последних» мешков. Последним будет только один; второй будет предпоследним, следующий предпредпоследним и т.п. Из пятерых солдат каждый может быть левофланговым, но не все пять одновременно. До построения у каждого из них имеется «синхронная» (но лишь «альтернативная») возможность стать левофланговым, но невозможно, чтобы левофланговыми оказались все¹.

Альтернативный характер оценки в соответствии с предельной полезностью противоречит предложенному Визером суммированию ценностей, приписываемых на основании такого рода оценки. Если Визер вдумывается в значение употребляемого им слова «вместе», если он понимает, какую полезность обеспечивает обладание двумя или тремя благами, вместе взятыми, то он не должен складывать цифры, которые верны попеременно, но не «вместе взятые». Не следует обманываться; при их суммировании мы получим лишь бессмысленные, чисто арифметические суммы, а не цифры, которые указывают на подлинное значение ценности. В результате этого невозможного в реальности суммирования фактический смысл каждой из альтернативных

¹ Примерно с тем же самым возражением против позиции Визера выступил Краус, который заметил, что Визер использует логическую уловку («эквивокацию»), незаметно подменяя дизъюнктивное толкование выражения «каждое благо» конъюнктивным, переходя на *unusquisque* (каждый без исключений) вместо *quilibet* (любой из) (*Kraus. Zur Theorie des Wertes, eine Bentham-Studie. Halle, 1901. S. 108ff.*).

цифр исчезает. Это как лотерея с 1000 билетами и одним выигрышем в 100 000 гульденов, который может выпасть на любой из них. Конечно, в порядке арифметической шутки мы можем просуммировать все возможности выигрыша и получить цифру 100 000 000, но понятно, что она не будет иметь отношения к реальному выигрышу, который составляет не более 100 000.

По той же самой причине, если нам вдруг придет в голову заняться такими расчетами, то на основании воображаемых сумм невозможно сделать никаких практических выводов о том, что представляет собой «вместе взятое». То, что ложная «совокупная сумма ценности», полученная в результате сложения правильно сосчитанных отдельных ценностей, будет совпадать с истинной совокупной ценностью конкретного количества благ, соединенных в реально существующей единице, представляет собой недопустимое, никак не обоснованное утверждение. Визер допускает такое утверждение, когда на основании своих ложных совокупных ценностей делает выводы, относящиеся к теории комплементарных благ.

Если уж на то пошло, то подлинной совокупной ценностью в узком смысле этого слова является ценность, вмененная закрытой группе комплементарных благ. Визер прекрасно понимает — и об этом свидетельствует процитированное мной выше место из «*Natürlicher Wert*», — что в случае оценки «единого целого» его ценность не равна сумме альтернативных ценностей отдельных единиц, а в случае оценки *одинаковых* благ их совокупная ценность не совпадает с ценностью единицы, умноженной на количество благ. И он совершенно справедливо не подвергает сомнению правильность оценки отдельной ценности, вмененной каждой единице, несмотря на то что ценность «единого целого» не совпадает с ценностью всех его частей (в данном случае больше ее). Визер совершенно прав, когда не возражает против этого, но он возражает против того же самого принципа применительно к комплементарным благам. Как и в случае с «ограниченным запасом» и по той же самой причине, подлинная совокупная ценность комплементарной группы может не совпадать с результатом суммирования альтернативной ценности всех ее частей¹. Однако Визер утверждает, будто бы это логически неизбежно. Из факта отсутствия такого совпадения он делает вывод, что произведенные Менгером и мной рас-

¹ То, что совокупная ценность ограниченного запаса некомплементарных благ всегда *больше*, а закрытой группы комплементарных благ всегда *меньше*, чем сумма цифровых обозначений ценности всех отдельно взятых членов группы, легко объяснить тем, что от каждого из некомплементарных благ зависит лишь наименьшая предельная полезность, а от каждого комплементарного блага зависит целиком преимущество от кооперации, которая станет невозможной в его отсутствие.

четы ценности неверны. Согласно Визеру, исходя из того, что ценность каждого из трех благ равна 4, мы получаем совокупную ценность 12, что является ошибкой, поскольку наилучшим образом использованная комплементарная группа приносит доход лишь 10.

Однако на самом деле недопустима как раз кумулятивная оценка каждого из трех благ (по 4), или 12 «вместе». Это исключено. И Менгер, и я, приписывая трем благам совокупную ценность 10, «синхронно», но «альтернативно», как следует из приведенного выше разъяснения, приписывали каждому из них индивидуальную ценность 4. Ведь согласно моему тезису, который, скорее всего, в этом пункте совпадает с мнением Менгера, ценность 4 приписывается каждой единице исключительно постольку, поскольку мы оцениваем ее как «последнюю единицу» в группе, чье отсутствие разрушит группу и чье присутствие обеспечивает ее целостность. Эту роль не могут выполнять все факторы «кумулятивно», ее может выполнять только *один* из них — любой из них — альтернативно. Все составляющие группу единицы в той же степени могут вместе покинуть ее первыми или вместе присоединиться к ней в последнюю очередь, как запас из пяти мешков способен состоять из пяти последних мешков или строй из пяти солдат — из пяти левофланговых. Поэтому, как только одна конкретная единица в составе группы начинает рассматриваться как последняя, все остальные могут рассматриваться и оцениваться исключительно как остатки неполной группы. Они оцениваются таким образом не только в моей теории, но и в жизни. В нашем примере та самая причина, по которой благо А в качестве «последней единицы» оценивается в 4, обеспечивает каждой из двух оставшихся единиц ценность 3, и наоборот. И разумеется, нет никакого противоречия в том, что эти альтернативные ценности отдельных единиц имеют совокупную ценность 10.

Наконец, проверим все сказанное выше на фактах, которые всегда убедительнее диалектических приемов. Какова же ценность, которую разумный человек припишет в нашем случае одной единице, если три незаменимых комплементарных блага вместе обеспечивают полезность 10, а каждое в отдельности — только 3? Разумеется, не «среднее» значение между 3 и 4 и не $3\frac{1}{3}$, как предписывает Визер¹. Это можно проверить, определив минимальную цену, по которой он в крайнем случае

¹ Сам Визер не приводит никаких точных цифр, но мне кажется, я могу предполагать, что он согласился бы с цифрой $3\frac{1}{3}$. Основание для этого дает следующий отрывок: «Вменение производственного вклада приписывает каждому производственному фактору его «среднюю долю». Имеет смысл оценивать и производственный вклад, и тем самым ценность в соответствии с этим средним значением» (*Wieser. Natürlicher Wert. Wien, 1889. S. 92*). Он пишет также, что «ценность совокупного дохода *точно исчерпывается* суммой всех производственных вкладов» (*Ibid. S. 87*).

будет согласен продать одну единицу из группы, и максимальную цену, которую он будет готов заплатить за одну единицу, для того чтобы у него получилась группа. Если у него есть вся группа, то одну единицу он будет оценивать в 4, так как ее продажа снизит общую полезность с 10 до 6. Он потребует как минимум 4 за любую из трех единиц, если к нему поступит предложение продать одну из них. Но если он уже продал одну единицу из группы, или, что то же самое, если к нему поступило предложение купить одну из единиц по цене 4, то он будет готов продать остальные по цене 3 — плюс еще чуть-чуть. Последнее необходимо, чтобы получить выигрыш при обмене, и позволяет нарушить состояние покоя, так как создает стимул для изменений. Итак, он альтернативно оценивает любую из единиц в 4, если это последняя единица, а две остальные единицы из бывшей группы он оценивает по 3 каждую. Две единицы вместе будут иметь для него ценность 7, за три вместе он попросит как минимум 10. Конечно, для него не будет никакой разницы, если предложения поступят от нескольких покупателей и надо будет соглашаться (или не соглашаться) на них одновременно. Но, что совершенно точно, так это то, что визеровская цифра $3\frac{1}{3}$ за единицу не имеет никакого практического значения. Нет нужды отдельно объяснять, что она не имела бы значения и в случае покупки отдельных единиц для группы.

Таким образом, Визер ошибается, полагая, что оценка комплементарных факторов производства по их «среднему арифметическому» «имеет смысл», и считая, что «оценка такого рода является на практике единственно возможной». Наоборот, такая оценка безобидна исключительно до тех пор, пока она остается чисто платонической и не применяется на практике. Например, купец, обладающий всей группой комплементарных благ, может отразить в своей бухгалтерии не только 10 (ценность группы), но и — если он хочет учесть каждую единицу по отдельности — обозначить в своих книгах ценность каждой единицы через $3\frac{1}{3}$. Однако, если он будет руководствоваться этой цифрой ($3\frac{1}{3}$) на практике, то его поведение будет неразумным. К примеру, он получит убыток, если согласится продать одну единицу по $3\frac{2}{3}$, несмотря на то что эта цифра выше, чем балансовая ценность единицы и сделка вроде бы должна быть прибыльной. Такая оценка не может использоваться и в качестве контрольного показателя, несмотря на то что Визер считает иначе. Предположим, например, что появилась новая производственная возможность, которая позволяет использовать одну из трех единиц с полезностью $3\frac{2}{3}$. Оценка ценности единицы по Визеру, т.е. $3\frac{1}{3}$, не помешала бы использовать единицу с данной новой полезностью, но это было бы ошибкой, поскольку разрушение группы приносит потерю полезности 4 и эту потерю нельзя полностью возмес-

тить за счет новой полезности $3\frac{2}{3}$. На практике субъективная оценка отдельного производственного фактора зависит не от средневзвешенного значения, которое Визер называет «производственным вкладом» (с. 90) и к которому он приходит в результате ошибочных силлогизмов, а от совокупной «доли дохода, связанной с его вкладом в производство».

На основании тех же самых якобы логичных рассуждений Визер выдвинул еще два утверждения, которые я считаю фактически неверными и противоречащими сути его собственной теории. Первое из них представляет собой очередное возражение против разделяемых мной взглядов Менгера. По мнению Визера, мы заблуждаемся, когда рассматриваем ценность комплементарных благ, исходя из их отсутствия или утраты. «Обычно главное условие, на котором основан анализ ценности какого-либо блага, — это не его отсутствие, а безраздельное обладание и разумное распоряжение им... Результат производственной кооперации полностью проявляется только при условии безраздельного обладания благом. Поэтому я не могу определить ценность, которой я обладаю и пользуюсь безраздельно, исходя из того, что кооперации не существует. Ценность зависит от важнейших, наиболее желанных и первоначально запланированных способов использования, а не от второстепенных, к которым прибегают в исключительных случаях, связанных с помехами... Ценность зависит не от той части дохода, которая теряется в случае утраты блага, а от той, которая связана с фактом обладания им»¹.

Визер не сумел понять, что этому диалектическому противопоставлению не соответствует никакое фактическое противопоставление. То, что теряется в случае утраты блага, всегда тождественно тому, что достигается за счет обладания им, и это совершенно неизбежно. Это просто две формы восприятия и описания одного и того же. Признаюсь, мне не очень понятно, как можно объяснить это еще проще, чем на том примере, который я приводил в «Позитивной теории капитала»².

¹ Ibid. S. 82—84.

² «Позитивная теория капитала», с. 241 и прим. 1 на этой странице. Штольцманн, который обладает исключительной способностью одобрять теоретиков предельной полезности за совершенные ими ошибки, в этой ситуации горячо поддерживает Визера и Коморжински (*Wieser und Komorzynski. Der Wert in der isolierten Wirtschaft*. 1889. S. 95ff.), выступающих против определения ценности через утраченную полезность (ср.: *Stolzmann. Der Zweck in der Volkswirtschaft*. Berlin: Puttkammer & Mühibrecht, 1909. S. 734ff., 751ff.). Он сопровождает свои возражения ужасными картинами того, как «экономике пришлось бы лезть из кожи вон» каждый раз, когда ценность блага устанавливалась бы на основании изменений в обеспечении потребностей и в экономических планах, происходящих вследствие отсутствия какого-либо блага. Штольцманн, вероятно, не понимает, что даже в состоянии стагнации экономика не является чем-то застывшим и неподвижным, а блага производятся и потребляются непрерывно. И если производство и потребление не являются ►

Однако, возможно, я смогу усилить убедительность моего доказательства за счет использования для одного и того же случая двух формул, из которых мы обычно выбираем одну, в зависимости от специфической причины, по которой мы оцениваем данное благо. Как я уже писал, мы оцениваем блага, находящиеся в нашем распоряжении, в зависимости от убытка, который мы понесли бы в случае их отсутствия, а блага, которые мы хотели бы приобрести, — в зависимости от приращения полезности, которое принесла бы нам их покупка и обладание ими. Рассмотрим процесс оценки от момента, предшествующего приобретению блага, до момента, непосредственно следующего за ним. Мы будем использовать пример Визера с тремя комплементарными благами, которые в сочетании приносят совокупную полезность 10, а по отдельности — полезность 3. Предположим также, что некто уже обладает двумя этими благами, которые мы будем называть *A* и *B*. По отдельности они приносят ему полезность 6. Пусть у него появляется возможность купить недостающее благо *C*. Ему нужно понять, какую ценность будет иметь для него это благо в случае, если он его купит. Он, бесспорно, оценит его в 4, иначе говоря, исходя из разницы между полезностью в 6, которой он располагает в его отсутствие, и полезностью в 10, которую он приобретает после его покупки. Эта оценка выразится в том, что он будет готов заплатить за него максимум 4. Я думаю, что Визер с этим согласен. Такая оценка, бесспорно, основана на представлении покупателя о том, чего «он может достичь в случае обладания благом *C*», и она производится с учетом «важнейшего, наиболее желанного и первоначально запланированного способа использования», а никак не на основании «второстепенного способа использования, к которому прибегают в исключительных случаях в силу каких-то помех».

Продолжение сноски со стр. 701.

бессмысленными и хаотическими процессами, а основаны на рациональных намерениях, то нам следует оценивать влияние на наше благополучие любых изменений и составлять на этот счет мнение, пусть и поверхностное (ввиду того, что таких мнений нам приходится составлять бесчисленное множество). Мы оцениваем что-то не для виду, а потому, что нам нужна оценка ожидаемых изменений в нашем хозяйстве, например, покупок и продаж, потребления и т.п. Когда я размышляю о том, следует ли мне купить какое-то благо или же мне лучше потратить деньги другим способом, а может быть, вообще направить в сбережения, то это всегда предполагает изучение нескольких возможных вариантов удовлетворения потребностей. Если бы самому Штольцманну поступило предложение о покупке у него какой-нибудь вещи, то он вряд ли смог бы прийти к разумному решению, не сравнив предварительно существующее состояние своих потребностей *с учетом наличия этого блага и в отсутствие суммы, которую за него предлагают*, с гипотетическим состоянием своих потребностей *в отсутствие этого блага, но с учетом вырученной за него суммы*. Без того процесса, который он применительно к экономике назвал «вылезанием из кожи вон», он не смог бы прийти к разумному решению.

Предположим, что наш владелец благ *A* и *B* покупает благо *C* по цене чуть меньшей, чем 4 (чуть меньшей — потому что покупка должна приносить ему хоть какую-то выгоду). Сразу после покупки и до того, как успевают произойти любые другие изменения, перед ним встает вопрос о том, какую ценность благо *C* будет иметь для него в этой ситуации. Нет никаких сомнений, что он будет приписывать ему ту же самую ценность и на том же основании, что и некоторое время назад, когда он рассматривал вопрос о его покупке. В этот момент благо *C* по-прежнему является тем же самым условием, от которого зависит разница в ценности в 4, тем же условием, обеспечивающим возможность эффективного производственного использования, что и тогда, когда он приписывал ему ценность 4 и желал приобрести его именно с целью такого использования. Изменился исключительно грамматический способ выражения оценки. Сначала наш владелец оценил благо в 4 вследствие того, что в результате покупки *он желал достичь* приращения полезности на 4. Теперь он оценивает его в соответствии с тем же самым приращением полезности 4, которое обеспечивается за счет нераздельного владения благом. Это та же самая полезность 4, которую он утратил бы, если бы отказался от покупки, продал бы это благо кому-то другому, использовал бы его в иных целях или, наконец, случайно потерял бы его. Представление об убытке — это не что иное, как иная форма выражения того, что обеспечивается и гарантируется обладанием, а вовсе не переход на другую меру оценки. Визер неправильно понимает Менгера и меня, когда приписывает нам мнение о том, что ценность зависит исключительно от второстепенных способов использования, возникающих «в исключительных случаях вследствие помех» (с. 83), а также когда пишет, что мы «исходим из ситуации, которая отличается от того, что на самом деле происходит в хозяйственной жизни» (с. 89). Оценка 4 действительно основана на запланированном, «наиболее разумном с экономической точки зрения» производственном использовании. Оценка согласно второстепенной полезности — в нашем примере это полезность 3 — имеет место по отношению к благо *C* только тогда, когда не просто рассматривается вопрос о продаже *C*, но при этом выполняется условие, что *до этого* была утрачена или продана еще одна из единиц, составляющих комплементарную группу. Например, в случае если благо *A*, входящее в группу комплементарных благ, продано — по цене, естественно, не меньшей, чем 4, — то благо *C* действительно будет оцениваться в 3, согласно его вспомогательной полезности. Однако эта более низкая оценка вызвана не тем, что мы оцениваем благо *C* согласно утрате полезности, которая ожидает нас в случае его отсутствия, а изменением ситуации вследствие продажи *A*.

Визер был вынужден прибегнуть еще к одному сомнительному вспомогательному построению, на мой взгляд, противоречащему его точке зрения. Он признает нашу с Менгером правоту в вопросе определения той части совокупной полезности, которая зависит от вклада отдельного комплементарного фактора производства, и, в частности, согласен с тем, что она больше, чем та величина, на основании которой он оценивает факторы производства. Это вынуждает его по сути отказаться от тезиса о том, что ценность блага определяется рангом зависящей от него полезности. Он пишет, что то, что он называет «производственным вкладом», определяющим ценность, «обычно *меньше*, чем доля, связанная с участием [комплементарного блага] в производстве»¹.

Я полагаю, что тем самым Визер отказывается не просто от идеи, на которой основана вся теория предельной полезности, но и от идеи, которая является необходимым основанием для его собственной теории. Визер действительно воздерживался от провозглашения этой идеи фундаментальным основанием своей теории, в отличие от Менгера, от меня и от большинства остальных представителей школы предельной полезности. Однако и он тоже связывает оценку благ с зависящей от них полезностью², поскольку очевидно, что ранг ценности невозможно связать с предельной полезностью посредством какой-либо иной идеи. Если мы называем предельной полезностью, в соответствии с удачным определением Визера, «наименьшую полезность из тех, которые допустимы в данном конкретном случае», то само по себе это определение не является достаточным логическим основанием для того, чтобы наименьшая допустимая полезность определяла ценность благ, которые предназначаются и используются на практике для получения другой, большей полезности. Здесь не хватает логической связки, чтобы соединить эту полезность с этими благами, а такой связкой может служить исключительно идея, которую Визер не стал формулировать в качестве отдельного тезиса, но использовал в качестве основания своей

¹ Wieser. *Natürlicher Wert*. Wien, 1889. S. 90.

² Напр.: «Мы ощущаем, что наиболее важная потребность, которая может быть удовлетворена посредством определенного типа благ, полностью зависит от единственного блага этого типа, имеющегося в нашем распоряжении. Если у нас есть два блага этого типа, мы не ощущаем, что наиболее важная из наших потребностей зависит от одного-единственного блага» (Wieser. *Über den Ursprung und die Hauptgesetze des wirtschaftlichen Wertes*. Wien, 1884. S. 127). «Человек распоряжается благами подобно эгоисту, который ценит друга только тогда, когда ему что-то от него нужно и он может его использовать. Поэтому он приписывает ценность только тем экономическим благам, свою зависимость от которых с точки зрения удовлетворения своих потребностей он действительно ощущает» (Wieser. *Grenznutzen* // *Handwörterbuch der Staatswissenschaften* (Conrad und Lexis, Hrsgs.) 2. Aufl. IV. Bd. S. 777. Spalte 1).

доктрины: идея о том, что наименьшая допустимая полезность — это полезность, которая фактически *зависит* от обладания оцениваемым благом.

Сам Визер испытывает некоторые сомнения по поводу собственных построений¹. Однако он считает, что их оправданием и доказательством может служить тот «хорошо известный факт», что «любой фактор производства является источником не только собственной ценности, но и ценности других факторов»². В силу этого, полагает Визер, часть полезности, зависящей от комплементарного блага, отвлекается на вменение ценности другим комплементарным благам и соответственно не может оказать влияния на ценность самого этого блага. Применительно к нашему примеру это означает, что если от комплементарного блага *C* зависит полезность 4, а в результате комплементарной кооперации блага *C* с другими благами ценность благ *A* и *B* становится выше, чем ценность 3, которую они имели бы, взятые по отдельности, то, согласно Визеру, основанием для оценки *C* не должна быть вся полезность 4, зависящая от *C*, ведь часть этой полезности ушла на то, чтобы повысить оценку *A* и *B*. Таким образом, в качестве основания для оценки блага *C* должно использоваться то, что остается после того, как вычитается эта доля.

Визер совершенно верно отмечает, что добавление к комплементарной группе завершающей ее единицы может повысить ценность других ее единиц; например, если мы найдем вторую перчатку, то это сильно повысит ценность первой, которая до этого была бесполезна. Но толкование, которое он дает этому факту, ложно. То, что благо повышает полезность и ценность других благ, не является причиной уменьшения ценности этого блага, а лишь становится одним из факторов, влияющих на его оценку. К примеру, в чем состоит для владельца дома ценность лифта, за пользование которым он не берет платы? С чем связана ценность хорошо работающей тормозной системы железнодорожного вагона, подъездного пути к руднику или лицензии на право монопольной торговли? Потребительская польза от всех этих комплементарных благ связана исключительно с тем, что они повышают ценность и полезность других благ. Иными словами, квартиры с бесплатными лифтами можно сдать по более высокой цене, вагоны с хорошими тормозами более надежны и безопасны, товары, торговля которыми монополизирована, продаются по более высокой цене. В этих примерах потребительская польза от блага со-

¹ «Подход Менгера, безусловно, проще и яснее. Проведение различия между «вкладом» и «участием» какого-либо фактора представляется искусственным и противоречивым» (*Wieser. Natürlicher Wert. Wien, 1889. S. 90*).

² *Ibid.* S. 90.

стоит исключительно в том, что оно повышает полезность и ценность иных комплементарных благ. Если на основании этого ценность упомянутых нами вначале благ должна снизиться на соответствующую величину, как полагает Визер, то у них не останется никакой ценности, что противоречит не только фактам, но и главной идее теории предельной полезности.

Истина состоит в том, что *вся* полезность, которая действительно зависит от блага, учитывается при его оценке. То, направлена ли эта зависящая от блага полезность непосредственно на удовлетворение потребностей или же она является косвенной, т.е. проявляется через другие блага и через воздействие на них, не имеет и не может иметь никакого значения. Благо является важным для моего благополучия в том числе и тогда, когда от него зависит то, получу ли я полезность от других благ, и то, насколько велика будет эта полезность. Вот эта другая полезность и является той полезностью, которую я извлекаю из этого блага и соответственно приписываю ему. Визер отказался от этого представления, так как ошибочно боялся впасть в логическое противоречие, которое якобы вытекает из необходимости приписывать одну и ту же полезность нескольким благам. Однако, как я пытался показать выше, в этом нет противоречия. Для появления ценности необходимо одновременно несколько условий; мы приписываем ценность комплементарным благам «одновременно», но при этом исключительно альтернативно. Лучшим доказательством этого — с которым, я уверен, согласится и Визер, — является то, что наш владелец комплементарной группы не готов расстаться с тремя благами *A*, *B* и *C*, если ему предлагают цену ниже 4. Любое из них имеет для него одновременно одинаковую ценность 4 — при условии, что он владеет и двумя остальными благами. Но он оценивает блага альтернативно, а не кумулятивно. Два блага, взятые вместе, имеют для него ценность 7, а все три вместе — 10.

Я осмелюсь высказать мысль о том, что Визер, внесший колоссальный вклад в исследование многих проблем, связанных с вменением, занял позицию, которую мы в данный момент обсуждаем, из-за того, что не вполне осознал одну вещь. Субъективная ценность факторов производства зависит от экономического «вменения» дохода. Это вменение радикально отличается от практического «распределения» дохода между комплементарными факторами, совместно участвовавшими в его создании. Эти процессы протекают при совершенно разных логических условиях. Визер в какой-то степени учитывал это различие, но не смог четко и ясно сформулировать его. Собственно говоря, он рассматривает вменение как обычное «распределение», хотя

и носящее созерцательный характер, и даже иногда пишет об этом¹. Итак, он с самого начала подходит к вменению, используя логический постулат, взятый из области распределения, который по понятным причинам не очень подходит для решения проблемы настоящего вменения. Разумеется, один и тот же доход можно распределить только один раз; этим объясняется то, что доли распределения, взятые все вместе, образуют не более и не менее чем совокупный доход. То, что в процессе реального распределения является доходом от стада, принадлежащего крестьянину, в принципе не может быть доходом от его участка земли, и наоборот. Однако наши выносимые в процессе оценки суждения и выводы, связанные с тем, что какая-то определенная доля дохода не могла быть получена без участия конкретного комплементарного фактора и что соответственно она «относится на счет» этого фактора, вполне могут пересекаться. Одна и та же доля может приписываться и вменяться нескольким факторам². Итак, субъективные оценки факторов производства отражают такого рода суждения о вменении. Цены на факторы производства выводятся из наших субъективных оценок исключительно посредством вспомогательного процесса, в ходе которого определяется среднее арифметическое различных оценок. Иначе говоря, в конце концов цены устанавливают те доли в реальном распределении, о которых идет речь в визеровском постулате.

Иными словами, экономическую проблему вменения следует отличать не только от проблемы *справедливого* распределения, от которой Визер ее четко и ясно отделил, но и от проблемы *распределения как такового*, что ему, к сожалению, не удалось. Возможно, на него повлияло то, что он формулировал свои законы для экономики, в которой отсутствуют обмены. В силу этого ему не было нужды подробно рассматривать процесс реального распределения и он мог именно по этой причине не заметить разницы между реально распределяемыми долями и теми долями, которые вменяются факторам производства в результате наших субъективных оценок. Реальное распределение в той его части, которая основана на экономических факторах, действительно следует объяснять на основании наших суждений о вменении, обусловленных нашими субъективными оценками. Однако это объяснение должно состоять из *двух этапов*. Вмененные доли не совпадают с теми долями, которые на самом деле распределяются; вернее, они совпадают лишь

¹ Напр.: Wieser. *Natürlicher Wert*. Wien, 1889. S. 85, Note. Ср.: Schumpeter. *Bemerkungen über das Zahlungsproblem* // *Zeitschrift für Volkswirtschaft*. 18. Bd. (1909) S. 91ff.

² Возможно, Визера могло бы натолкнуть на это его собственное блестящее сравнение с юридическим вменением (Wieser. *Natürlicher Wert*. Wien, 1889. S. 74). Абсолютно логично, что совокупный ущерб от правонарушения может быть вменен нескольким виновникам, например нарушителю и его сообщнику.

при особых условиях¹. Вмененные доли объясняют и определяют исключительно величину наших субъективных оценок, и с этими оценками они действительно совпадают. Реальные доли в распределении определяются только на следующем этапе и представляют собой среднее арифметическое наших субъективных оценок, обусловленных нашим вменением.

Опасность перепутать «вменение» с «распределением» долей в доходе отчасти, вероятно, связана с тем, что соответствующие немецкие термины — *Zurechnung* и *Zuteilung* — очень похожи². Однако это не может быть достаточным основанием для того, чтобы изгнать из научного оборота совершенно уместное и чрезвычайно удачное (если правильно его понимать) понятие вменения. Тем не менее это для меня достаточная причина, чтобы настаивать на систематическом изложении, которого я уже придерживался в ходе предшествующего обсуждения этих вопросов. На самом деле я предпочитаю объединять все эти проблемы под общей рубрикой «теория ценности комплементарных благ». Это название лучше всего отражает масштаб задач, которые предстоит решить; речь идет не только о проблеме вменения комплементарных факторов производства, но и о связанном с ней вопросе взаимоотношений между *потребительскими* комплементарными *благами*. Оно также позволяет избежать двусмысленного употребления термина «вменение». Наконец, оно прямо указывает на цель моих исследований, облегчая проверку того, действительно ли в моих рассуждениях содержится приемлемое решение данной задачи.

¹ Условием совпадения реальных распределительных долей и «вмененных» долей является полная свобода конкуренции. Поэтому Кларк в своей теории распределения, сформулированной для модели свободной конкуренции, смог прийти к правильным выводам, несмотря на то что он тоже не делил свою теорию на два этапа и прямо перешел от вменения к распределению. В моих работах читатель тоже может найти описание того, как в случае полной свободы конкуренции *ограничительный* эффект наших субъективных оценок, основанных на суждениях о вменении, становится почти что непосредственно *определяющим*. См., например, то, что я писал в «Позитивной теории капитала» на с. 263 и сл., а также на с. 534 и сл. (о рыночной ставке процента). Если я не ошибаюсь, именно это базовое различие между «вмененными» и реально *распределяемыми* долями, т.е. частичное пересечение долей, вмененных различным факторам, Афталион описывает как «небольшую ошибку в расчете вменения». См. его интересные и содержательные замечания о проблеме вменения в: *Aftalion. Les trois notions de la productivité // Revue d'économie politique. 25th year. (1911) P. 160ff.* Афталион тщательно и добросовестно описал все значимые реальные факты, однако, на мой взгляд, он не смог предложить их разумного и логичного объяснения. Ведь эти различия можно назвать «ошибками», только если придерживаться неверного мнения о том, что вмененные доли должны совпадать с долями распределения. Однако верно лишь то, что в условиях полной свободы конкуренции имеется *тенденция к сближению* вмененных и распределяемых долей. В этом и состоит ядро «маржиналистской теории распределения», которая находится в процессе активного обсуждения и заслуживает пристального внимания исследователей.

² Английские термины *imputation* и *distribution* (как и русские «вменение» и «распределение»). — *Перев.*, к счастью, непохожи.

Это подводит меня ко второй группе возражений, высказанных Визером. Первая группа возражений была связана с сомнениями в *правильности* точки зрения Менгера, которой придерживаюсь и я. Я попытался ответить на них в первой части данного экскурса. Вторая группа возражений связана с сомнениями относительно *практичности* предложенного мной решения. В одном пространном примечании к своей книге¹, которое Визер посвятил моему подходу к этим вопросам, он выразил мнение, что не только такие попытки предложить их решение, которые являются не более чем набросками, но и мои относительно подробные рассуждения «лишь указывают на то, в каком направлении следует искать решение этого вопроса». В конце упомянутого примечания он пишет, что мои «замечания не предлагают решения проблемы вменения». На причины, по которым он так считает, указывают два скептических вопроса, которые он формулирует после краткого пересказа моего мнения. В ответ на мое предложение после вычета издержек, определенных для *заменимых* единиц, вменить остаток совместного продукта «незаменимым» единицам, или единицам, составляющим комплементарную группу², он спрашивает: «Но что же происходит, если имеется несколько незаменимых единиц?»

Этот вопрос полностью урегулирован в проанализированных мной в «Позитивной теории капитала» вариантах I и II³, где отдельно учтена ситуация наличия нескольких незаменимых единиц в составе одной группы. Кроме того, я заполнил эту так называемую лауну еще и формально, добавив в текст отдельный абзац, в котором я рассматриваю эту ситуацию⁴.

Однако действительно ли предложенное мной «урегулирование» на самом деле *решает* эти проблемы? Я полагаю, что решает. На мой взгляд, оно предлагает истинное, практичное и правильное решение проблем, которые должны быть решены.

Согласно предложенной мной модели, мы приписываем каждому из нескольких незаменимых комплементарных благ, которые в то же время не могут быть использованы никаким другим способом, полную ценность всей группы. За пределами этой группы они лишены

¹ Wieser. *Natürlicher Wert*. Wien, 1889. S. 84f.

² Я имею в виду то, что изложено на с. 262—267 «Позитивной теории капитала». Я не воспроизвожу здесь этот отрывок буквально, но прошу благосклонных читателей не забывать о том, что там написано. Ср. также с другими местами из «Позитивной теории», на которые я буду ссылаться ниже.

³ Ср.: «Позитивная теория капитала», с. 262 и сл.

⁴ Шумпетер совершенно справедливо дал тот же ответ на возражения Визера (*Schumpeter. Bemerkungen über das Zahlungsproblem // Zeitschrift für Volkswirtschaft*. 18. Bd. (1909) S. 124ff.) Ср. также: *Broda. Die Lösungen des Zurechnungsproblems // Zeitschrift für Volkswirtschaft, Sozialpolitik und Verwaltung*. 20. Bd. (1911) S. 363.

ценности. Это является решением проблемы, которая остро нуждается в окончательном урегулировании. Опыт показывает, что в ситуации, когда нам необходимо оценить отдельно взятую единицу из комплементарной группы, мы нисколько не теряемся и оцениваем ее вполне уверенно, при условии, что мы хорошо представляем себе обстоятельства; мы приписываем ей конкретную ценность в полном согласии с моей формулой. То, что моя формула дает основания для двух различных оценок, не делает ее туманной и неясной, поскольку она не допускает существования двух разных оценок одной фактической ситуации и предполагает, что для каждой из двух разных фактических ситуаций существует лишь одна оценка. Выбор того, к какому типу относится подлежащая оценке фактическая ситуация, определяют обстоятельства, заставляющие нас приписывать благам конкретную ценность; а моя формула предлагает ясное и точное решение для каждого из этих двух типов ситуаций. Например, любой, кто обладает двумя благами *A* и *B*, совместно приносящими доход 100 единиц ценности, должен сформировать мнение о цене, по которой он готов будет продать благо *A* в случае, если к нему поступит такое предложение. Его решение всегда будет основано на том, что благо *A* является для него конечной единицей, обеспечивающей целостность комплементарной группы, которая перестанет существовать в его отсутствие. Поэтому он будет оценивать его в 100 единиц ценности и не согласится поменять его на что-либо меньшее. Если он получит предложение продать благо *B*, а не *A*, то конечной единицей станет благо *B*, которое будет оценено соответственно. Если бы у него было только благо *A*, то он совершенно справедливо считал бы его бесполезным и был бы готов продать его по номинальной цене; но если бы у него появилась возможность купить недостающее благо *B*, то в крайнем случае он был бы готов купить его за 100 единиц ценности. Итак, любая ситуация, в которую он попадает, представляет собой конкретное стечение обстоятельств, предоставляющих ему возможность вынести лишь одно, единственно возможное суждение о ценности блага.

Однако как же обстоит дело в случае, когда наш владелец, обладая двумя благами, намерен использовать их ради получения от них комплементарной полезности и не намерен расставаться ни с одним из них? В этом случае ситуация действительно не предъявляет ему конкретных обстоятельств, в которых он вынужден оценивать отдельно взятую единицу, и соответственно ему не представляется случай сформировать суждение о ценности каждого (любого) из этих двух благ. Если он тем не менее станет их оценивать, его суждение будет чисто

академическим и не будет иметь отношения к его намерениям¹. Разумеется, он может вынести такого рода академическое суждение, но при этом он должен иметь в виду, тоже чисто академически, фактическую ситуацию, в которой блага отделены друг от друга, т.е. ситуацию, когда группа прекращает свое существование. В этом случае — опять же в полном соответствии с моей формулой — он пришел бы к академическому суждению о том, что в случае разделения или прекращения существования комплементарной группы отделившаяся единица в качестве конечной единицы обладала бы ценностью 100, а остальные единицы не имели бы ценности. Если бы он пришел к иному академическому суждению, например, если бы он оценил оба блага одинаково, по 50, или одно в 75, а другое — в 25, это не принесло бы ему реального ущерба, но было бы неверным академическим суждением. Если бы одна из единиц сгорела, он почувствовал бы себя беднее не на 50 и не на 75, а на все 100 единиц — и этот факт представляет собой убедительное доказательство того, что он должен быть осторожен в суждениях, чтобы его не поймали на слове и не вынудили продать одну из двух единиц, например за 50.

Я считаю себя вправе утверждать, что моя формула отражает то, что происходит в реальной жизни, и предлагает однозначное решение всех вопросов, которые возникают на практике.

Не то с Визером, который предлагает следующее объяснение для ситуации, которую я анализировал в качестве варианта I: «Предположим, что жизнь охотника зависит от того, сможет ли он убить напавшего на него дикого зверя последней пулей, которая у него осталась. Если он не попадет в зверя — он погиб. Охотничье ружье и патроны к нему в совокупности имеют ценность, которая поддается точному расчету. Их совокупная ценность — это ценность успешного выстрела, не больше и не меньше. Однако ценность каждого из этих благ по отдельности определить невозможно. Они представляют собой две неизвестные величины, для которых имеется только одно уравнение. Назовем их x и y , а успешный финал обозначим цифрой 100. Все, что мы можем сказать о них, содержится в уравнении $x + y = 100$ »².

У меня есть в связи с этим два возражения. Формула Визера включает возможность определенного решения, а тот минимум информации, который в ней все-таки содержится, не допускает принятия верного решения. Если x и y должны соответствовать неким

¹ Соответствующее моей формуле суждение о том, что оба блага, используемые и оцениваемые в качестве закрытой [неделимой] единицы, обладают ценностью 100, а оцениваемые в качестве изолированных остатков ценности не имеют, послужило бы основанием для решения сохранить оба блага и использовать их *совместно*.

² Wieser. *Natürlicher Wert*. Wien, 1889. S. 85.

долям, в *совокупности* составляющим 100, это означает, что одна из этих переменных не может иметь ценность 100, хотя на самом деле именно так и есть. Если одна из переменных отсутствует, например, если наш охотник уронит патрон, — «он погиб». Поэтому ценность каждого из двух благ — «это ценность успешного выстрела, не больше и не меньше».

Мне кажется, что подробно рассматривать вариант II нет необходимости. Всякий, кто прочитает и критически проанализирует мой ранее опубликованный текст, рассуждая по аналогии, будет в состоянии понять без дополнительной помощи с моей стороны, что вариант II предлагает решение всех проблем, относящихся к описанной в нем ситуации; причем это решение окончательное и однозначное, оно подтверждается реальным поведением людей, которое можно наблюдать на практике. Однако мои комментарии относительно попытки Визера предложить собственное решение нуждаются в некоторых дополнениях. Прежде всего я хотел бы отметить, что пример с тремя благами, А, В и С, из которых каждое по отдельности обладает полезностью 3, а все три, вместе взятые, обладают полезностью 10, с помощью которого Визер иллюстрирует свои возражения против Менгера и меня, представляет собой ситуацию, соответствующую моему варианту II (несколько незаменимых благ, каждое из которых может быть использовано отдельно). Как мы уже видели, Визер действительно предлагает решение для данной ситуации: он оценивает каждое из трех благ ровно в $3\frac{1}{3}$ единицы ценности¹. Однако, как было показано выше, это неправильное решение. Оно не соответствует реальному поведению людей; чтобы *правильно* представлять себе ситуацию, они должны ориентироваться на оценку 4².

Наконец, я хотел бы отметить, что, на мой взгляд, то, как Визер рассматривает вариант II, не согласуется с его толкованием варианта I. Избыток полезности 1, связанный с тем, что комплементарное использование дает полезность 10, в то время как использование благ по отдельности дает полезность 9, соотносится с тремя единицами в составе группы из варианта II совершенно так же, как единицы в составе группы из варианта I соотносятся с той совокупной полезностью, которая возникает в случае их комплементарного использования. Почему

¹ Он действительно не упоминает никакие цифры прямо. Однако это следует из послышки, что все три блага должны оцениваться одинаково, и из утверждения, что сумма этих трех равных значений ценности должна быть равна 10. Ср. прим. 1 на с. 669. Но если я ошибаюсь и Визер считает и эту ситуацию «не имеющей решения», т.е. такой, в которой точная оценка невозможна, то я откажусь от данного возражения и немедленно вернусь к возражению, сформулированному для варианта I.

² Ср. с. 700 и сл. настоящего экскурса.

в одной ситуации Визер говорит об уравнивании с несколькими неизвестными, а также о нехватке информации для конкретного распределения и установления ценности, а в другой ситуации, где информации столь же мало, он уверенно определяет ценность и ее распределение?

Рассмотрев случай с несколькими незаменимыми благами, Визер продолжает критику моей теории, обращаясь к ситуации нескольких (или множества) заменимых благ, относящихся к одной и той же группе. Он реагирует на предложенное мной решение следующим скептическим замечанием: «Разве «заменимые» блага не вступают в кооперацию с другими, и даже с множеством благ такого же типа? В реальности их ценность определяется с учетом других возможностей их использования и оценки. Однако поскольку все иные возможности их использования связаны с тем, что они вступают в кооперацию с другими элементарными благами, то ценность каждого отдельно взятого блага должна теоретически вычлениваться из их совокупной элементарной ценности. Как мы можем это сделать, если правила вменения нам неизвестны?»¹

Если я правильно понимаю это замечание, речь здесь идет о порочном круге. Предполагается, что мои объяснения не решают этой проблемы. С точки зрения Визера, я оцениваю единицы одной элементарной группы, опираясь на оценку единиц из другой группы, для которой та же самая проблема оценки еще не решена.

Я полагаю, что и в этом случае Визер ошибается. Проблема, о решении которой идет речь, с теоретической точки зрения имеет исчерпывающее объяснение, но это объяснение упирается в «данные», проблема дальнейшего разъяснения которых выходит за пределы экономической теории.

Вернемся к нашему примеру и введем в него условие «заменимости» единицы A , предположив, что существует полностью тождественное благо A' . В составе элементарной группы, используемой наиболее разумным с экономической точки зрения способом, оно совместно с благами D и E обеспечивает полезность 8 единиц ценности. То, что это является наиболее рациональным использованием трех благ A' , D и E , а также величина результирующей ценности, является предположением фактического характера, или «данными» того же типа, с которыми имеет дело Визер в своем примере, где три блага A , B и C при наиболее разумном способе использования обеспечивают полезность 10. «Данные» представляют собой факты, относящиеся к технической стороне производства; они не требуют объяснения посредством экономической теории и не допускают такого объяснения. Экономическая теория так

¹ Wieser. *Natürlicher Wert*. Wien, 1889. S. 84, Note.

же мало в состоянии объяснить их, как, к примеру, предложить объяснение того, почему в случае с поселенцем, у которого есть пять мешков зерна, его потребность в виски имеет более низкий ранг, чем его потребность в мясе, и почему он приписывает ту или иную конкретную важность удовлетворению этих двух потребностей.

К такого рода данным производственно-технического характера относится и то, что в случае прекращения существования группы в составе A' , D и E блага D и E должны быть использованы следующим наиболее рациональным способом; величина их полезности и приращения полезности в этих условиях — также из разряда технических данных. Предположим, к примеру, что блага D и E , как и подобает истинным комплементарным благам, не имеют ценности отдельно друг от друга, что взятые вместе они могут дать полезность 4 и что нет никакого неиспользуемого блага, вместе с которым они могли бы образовать группу из трех благ. Далее предположим, что мы присоединяем их в качестве четвертой единицы к двум уже существующим группам из трех единиц, увеличиваем тем самым доход от этих групп соответственно на 2,3 и 2,2 единицы ценности.

На основании этих предположений фактического характера мы можем ответить на вопрос о ценности блага типа A точно и ясно как «практически», так и теоретически. Если ситуация такова, что у владельца блага A есть основания оценивать его в качестве «конечной единицы» комплементарной группы в составе A , B и C , то он оценит его не в 4, как в случае незаменимости A , а в 3,5 единицы ценности. Это связано с тем, что он может получить совместную полезность 10, обратившись к комплементарному использованию блага-заменителя A' . Таким образом, в результате прекращения существования второй группы он потеряет $8 - (2,3 + 2,2) = 3,5$ единицы полезности. Определение «ценности замещения»¹ блага A в 3,5 связано с конкретными обстоятельствами; оно не требует решения задачи «разделения» ни от предпринимателя, ни тем более от теоретика, которую просто держит зеркало перед практикой и объясняет поступки людей на основании их глубоко лежащих мотивов, суждений и конкретных фактов.

С другой стороны, если бы у нашего владельца были основания оценивать благо A не как конечную единицу группы ABC , а как изолированный остаток от нее, то оно по-прежнему имело бы оценку 3, в соответствии с той полезностью, которую это благо может дать в нашем примере. В этом случае он поступил бы неразумно, обратившись к потенциальному заместителю A' , так как этот заместитель уже используется с большей полезностью 3,5. При таких обсто-

¹ Ср.: «Позитивная теория капитала», с. 263 и сл., под рубрикой «Вариант III, 1».

яательствах оценки блага по принципу «ценности замещения» не происходит. Поэтому владелец будет оценивать благо A не в 3 или 4, как в случае его незаменимости, а в 3,5 (оценка в качестве конечной единицы) или в 3 (оценка в качестве остатка). Точнее, его оценка будет не «3,5 или 3», а либо 3,5, либо 3; она всегда будет точной и определенной, а какой именно из двух — зависит от обстоятельств и изменений в *фактической ситуации*.

Наконец, если в качестве заменителя может выступать не только благо A^1 , но сотни и тысячи подобных ему благ, то, вероятнее всего, — как объясняется в подварианте 2 варианта III в моем тексте, и мне нет необходимости повторять это здесь, — цифры полезности для многочисленных возможностей использования этих многочисленных благ вряд ли будут сильно различаться; скорее всего, они будут образовывать практически непрерывную последовательность. Это в итоге приведет к тому, что, по причинам, подробно изложенным в «Позитивной теории капитала», разница между оценкой блага в качестве «конечной единицы» и в качестве остатка, которая в принципе существует всегда, съедется до «незначительной» величины, которой на практике можно пренебречь. Это именно тот случай, когда, если заимствовать у Визера его туманные выражения, экономической практике действительно «проще» решить проблему, чем экономической теории. В чистой теории различие в оценке заменимых единиц, в зависимости от того, оцениваются ли они в качестве конечной единицы или в качестве остатка, будет сохраняться всегда. Решающим фактором здесь является то, используется ли благо первоначально намеченным элементарным способом. Конкретное благо всегда увеличивает (либо сокращает) на единицу количество возможностей использования, доступных всем имеющимся благам. Оно всегда сдвигает то «последнее использование», от которого зависит предельная полезность, на единицу вверх или вниз. Но если две возможности использования, одна (любая) из которых может рассматриваться как «последняя», вообще не различаются, что в принципе возможно, или различаются незначительно, что встречается часто, то и оценки блага как конечной ценности и как остатка практически совпадают. В этом случае заменимые единицы получают, как я сформулировал это, «фиксированную» ценность и цену, которая «не зависит от того, какой конкретно из способов их элементарного использования реализуется на практике». Я плохо понимаю, что эта концепция упускает из виду и что в ней неясного и двусмысленного.

Наконец, если речь идет о нескольких (или многочисленных) заменимых единицах, то ситуация становится более масштабной, а фактические обстоятельства усложняются. Но характер проблемы от этого

не меняется, и не появляется ничего, что могло бы помешать ее точному теоретическому решению.

В силу этого я не могу согласиться с Визером, который считает мое решение непрактичным. Однако я понимаю, каким образом Визер мог прийти ко всем перечисленным возражениям. В их основе лежит одна и та же исходная ошибка. Она состоит в том, что конкретное вменение и конкретная оценка в моем варианте I (несколько незаменяемых единиц) считаются невозможными; так появляется уравнение с двумя неизвестными. Но если нельзя предложить решение для случая I, то его невозможно предложить и для случаев II и III, потому что в них имеет место та же самая проблема, только менее ярко выраженная. В случае II имеет место *избыток* комплементарной полезности по сравнению с совокупной полезностью вспомогательных способов использования отдельных единиц¹; в случае III имеет место разница между оценкой блага как конечной единицы группы и как ее остатка, которая теоретически существует всегда, хотя на практике она фактически невидима и в большинстве случаев вообще отсутствует. Визер ошибается, считая суждения о вменении логически недопустимыми, если они полностью или частично пересекаются и вменяют нескольким факторам один и тот же зависящий от них доход, таким образом обеспечивая их конкретную оценку. Поэтому он стремится найти иное вменение, такое, которое сразу приводит к «разделению» совокупной ценности на такие доли, которые, взятые вместе, составляют в точности совокупную ценность. Это действительно проблема квадратуры круга, и ее решить невозможно. Но ее решения и не требуется для того, чтобы справиться с той проблемой, которую ставят перед нами факты. На первом этапе на основании описанных выше суждений о вменении, часто пересекающихся, мы получаем исчерпывающее объяснение наших *субъективных оценок* факторов производства, а на втором этапе мы получаем исчерпывающее объяснение *реального распределения* доходов от производства, которое происходит посредством образования цен. На этом этапе мы ищем среднее значение тех субъективных оценок, которые мы до этого вывели на основании пересекающихся суждений о вменении. Никакой третьей проблемы, относящейся к этой области, просто не существует.

В завершение этой долгой полемики могу сказать, что я соединил свои мысли и рассуждения, основанные на фундаментальных идеях Менгера, в мою теорию ценности комплементарных благ, которая содержит все необходимое для логичного и исчерпывающего решения

¹ В нашем часто упоминавшемся примере этот избыток составляет 1; на эту величину совокупная комплементарная полезность 10 превышает сумму значений вспомогательных способов использования трех единиц, $3 \times 3 = 9$.

существующих в этой области проблем. То, что я так подробно разобрал отличные от моих взгляды Визера, объясняется несколькими причинами: во-первых, фундаментальным значением этой темы, во вторых, крайней сложностью фактуры, которой до сих пор уделялось мало внимания, и, наконец, счастливой возможностью защитить мои взгляды в полемике с ученым масштаба Визера. Мне казалось, что мои читатели смогут выработать собственный взгляд на вопросы теории вменения, причем взгляд, отличный от мнения самого создателя этой теории, только в том случае, если я смогу обосновать необходимость этого с абсолютной последовательностью и логичностью.

После всего, что я сказал о позиции Визера, я могу себе позволить высказаться о недавнем выступлении Шумпетера на эту тему коротко. В обзоре Шумпетера, обладающем многочисленными достоинствами, содержатся подробная критика теории вменения Визера¹, столь же подробная критика моих взглядов², и, наконец, предложен его собственный вариант решения³.

Я считаю, что критика Шумпетером теории вменения Визера в основном справедлива. Он предвосхитил значительную часть возражений против теории Визера, изложенных мной на предыдущих страницах⁴.

Критика Шумпетера в адрес предложенного мной решения, как представляется, основана на неверном понимании этого решения, а также на одной фактической ошибке, которая усугубляет непонимание.

Непонимание Шумпетером моей позиции, во-первых, выражается в том, что он приписывает мне если не прямое одобрение визеровского представления о совокупной полезности и предложенного им способа считать совокупной ценностью запаса благ произведение количества единиц, составляющих запас, на предельную полезность еди-

¹ *Schumpeter*. Bemerkungen über das Zahlungsproblem // *Zeitschrift für Volkswirtschaft*. 18. Bd. (1909) S. 79ff., bes. S. 86—112.

² *Ibid.*, pp. 112—132.

³ *Schumpeter*. Das Wesen und der Hauptinhalt der theoretischen Nationalökonomie. Leipzig: Duncker & Humblot, 1908. S. 243—259. Эта работа тоже полна критических замечаний в адрес теории Визера и моей.

⁴ Это относится, в частности, к его критике визеровского понятия совокупной полезности, выступлению в защиту вменения по полной «зависимой» полезности и анализу визеровского представления о проблеме вменения как о проблеме «распределения». Кроме того, у Шумпетера был предшественник в лице Крауса (*Kraus, Oskar*. Zur Theorie des Wertes, eine Bentham-Studie. Halle, 1901. S. 105ff.), который разработал некоторые аргументы даже еще более ясно и точно. Из работ самого последнего времени см. также: *Engländer*. Zur Theorie des Produktivkapitalzinses. 1908. S. 107 ff.; *Broda*. Die Lösungen des Zurechnungsproblems // *Zeitschrift für Volkswirtschaft, Sozialpolitik und Verwaltung*. 20. Bd. (1911).

ницы, то склонность соглашаться с этой точкой зрения¹. Иначе говоря, он приписывает мне именно то мнение, против которого я выступаю на предыдущих страницах. Я твердо и ясно отвергал эту точку зрения и ранее, хотя и не в форме прямой полемики. Впервые я выступил с изложением моих взглядов на этот вопрос в 1886 г. в «Grundzüge der Theorie des wirtschaftlichen Güterwertes»². Позже я включил текст 1886 г. без существенных изменений в третье издание «Позитивной теории капитала»³. В первое и второе издания, где я давал лишь краткий обзор теории ценности, необходимый в качестве введения в теорию капитала, я этот текст не включал, поэтому ошибка Шумпетера может объясняться тем, что он опирался исключительно на упомянутый краткий обзор и забыл о существовании моих более ранних высказываний, диаметрально противоположных тому, как он представляет себе и излагает мои взгляды.

Разумеется, даже краткий обзор не давал ему оснований приписывать мне взгляды, которые так сильно отличаются от моего истинного мнения⁴. Вероятно, здесь сыграла роль та фактическая ошибка, о которой я упомянул выше. Шумпетер ошибочно полагает, что «совокупная полезность» и «предельная полезность» являются взаимоисключающими понятиями и что соответственно «предельная полезность» не может быть также и «совокупной полезностью». Исходя из этого, он воспринимает мои замечания о том, что я оцениваю относительно крупные единицы, например мешок зерна или зимнее пальто, по их «предельной полезности», как свидетельство того, что я не учитываю, что внутри таких крупных единиц могут существовать такие способы использования или такие способы удовлетворения потребностей, важность которых может превосходить важность последнего способа использования, обеспечивае-

¹ «Он [Бём-Баверк] не вводит этого понятия (совокупной полезности, подобно Визеру) явным образом, но он, безусловно, рассуждает так, как будто его одобряет» (*Schumpeter. Bemerkungen über das Zahlungsproblem // Zeitschrift für Volkswirtschaft. 18. Bd. (1909) S. 123*). Некоторые мои высказывания «по крайней мере близки к использованию визеровского понятия совокупной полезности». В частности, меня якобы «всегда интересует *исключительно* ценность *одного* мешка» в примере с поселенцем и его пятью мешками.

² *Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik. (Joh. Conrad, Hrsg.) XIII. Bd. S. 1ff. [Бём-Баверк. Основы теории ценности хозяйственных благ // Бём-Баверк О. Избранные труды о ценности, проценте и капитале. М.: Эксмо, 2008];* я имею в виду прежде всего то, что написано на с. 15 и сл. о ценности крупных запасов благ, которые бесплатны и не имеют ценности, если их запас мал, а также с. 34—37, где речь идет непосредственно об оценке запасов благ.

³ См.: «Позитивная теория капитала», с. 218 и сл. и с. 242 и сл.

⁴ Ему не следовало приписывать мне это мнение, так как даже в кратком обзоре говорится об «оценке сравнительно большого количества благ как единого целого», что указывает на необходимость суммирования в ходе оценки благ значений разнообразных конкретных потребностей, зависящих от обладания этими благами. При этом я также ссылался на подробный разбор этого вопроса в: «Grundzüge der Theorie des wirtschaftlichen Güterwertes». S. 34ff. [См.: Бём-Баверк О. Основы теории ценности хозяйственных благ // Бём-Баверк О. Избранные труды о ценности, проценте и капитале. М.: Эксмо, 2008. С. 87 и сл.] Ср. с. 164 1-го изд. и с. 164 и сл. 2-го изд.

мого наименьшей единицей, например последним килограммом зерна. Шумпетер, вероятно, не истолковал бы меня неправильно, если бы смог понять то, что мне пришлось только что столь подробно описать как раз вследствие такого рода ложных интерпретаций: то, что «совокупная полезность» одновременно может быть и предельной полезностью в подлинном смысле этого термина. Та полезность, за которую ценят «три мешка зерна» из запаса в пять мешков, безусловно, является совокупной полезностью, как я показал на с. 232 и сл. «Позитивной теории капитала». Она включает способы использования неравной, возрастающей значимости, но она, бесспорно, является истинной предельной полезностью, так как наименее важные потребности наиболее низкого ранга обеспечивает не совокупная полезность любых трех мешков, а совокупная полезность «трех последних мешков». Или, если обратиться за примерами к комплементарным благам, то можно сказать, что любая полезность комплементарной группы, безусловно, представляет собой «совокупную полезность» в подлинном смысле этого термина. Однако, если у нас имеется, скажем, 100 групп *ABC*, то предельная полезность *одной* из этих групп, безусловно, оценивается по совокупной полезности последней группы, или, например, если мы оцениваем 10 таких групп как одну единицу, то мы оцениваем их по их совокупной полезности, которая вдвойне заслуживает этого названия и при этом является предельной полезностью, т.е. полезностью последних 10 групп из 100.

Во-вторых, Шумпетер ошибочно полагает, что я не учитываю в своем объяснении ценности факторов производства *все* способы их использования, а исключаю «один или несколько» как несущественные. Вероятно, он имеет в виду мое утверждение о том, что заменимые факторы производства, или блага, представляющие собой издержки, получают «фиксированную ценность и цену», которые «не зависят от того, какая из возможностей их комплементарного использования реализуется на практике»¹.

На самом деле, рассматривая вменение ценности, я не исключаю ни одного потенциального влияния любого из возможных способов использования. Я специально остановился на этом в данном экскурсе и достаточно ясно писал об этом в «Позитивной теории капитала»². В той фра-

¹ Это не вполне ясное возражение Шумпетера более четко сформулировано в: *Schumpeter. Das Wesen und der Hauptinhalt der theoretischen Nationalökonomie*. Leipzig: Duncker & Humblot, 1908. S. 251, 252, 253, esp. p. 252. Там написано, что я якобы «не учитываю роста ценности, вытекающего из новых возможностей использования фактора производства». То же самое возражение, перемешанное с аргументами, связанными с другим неправильно понятым Шумпетером пунктом, имеется и в «*Bemerkungen über das Zahlungsproblem*», S. 127—131.

² См.: «Позитивная теория капитала», с. 263 и сл., особенно прим. 1 на с. 265); см. также с. 714 и сл. настоящего экскурса.

зе, которую неправильно понял Шумпетер, говорится исключительно о том, что влияние любого отдельно взятого способа комплементарного использования, которое в принципе существует всегда, на практике при определенных условиях может быть пренебрежимо малым и не иметь никакого значения. Этот факт подтверждается на практике, и даже сам Шумпетер его не отрицает¹.

Ошибочное представление Шумпетера о моей позиции настолько сильно повлияло на его критику предложенного мной решения, что практически невозможно четко определить, что останется от его возражений, если вычесть все, что является результатом неверного понимания моей позиции. Мне кажется, что это позволяет мне избавить себя и читателя от подробного ответа Шумпетеру, тем более что, несмотря на все недоразумения, Шумпетер хорошо понимает², насколько его решение близко к моему. Кроме того, в качестве «главного различия» в наших взглядах он описывает тот пункт, где нас разделяет исключительно недоразумение³. Полагаю, что в связи с этим я могу воздержаться от рассмотрения решения, предложенного Шумпетером. К тому же оно изложено⁴ не настолько ясно, чтобы я мог с уверенностью вынести суждение о том, будет ли его формула отличаться от моей, если очистить ее от последствий ложного истолкования моего решения, и будут ли оставшиеся после этого различия чисто терминологическими⁵.

¹ «...может случиться так, что новый способ использования *будет почти незаметен*... Но это не является нормой, и даже если это является нормой на практике, это не является нормой в принципиальном аспекте» (*Schumpeter. Das Wesen und der Hauptinhalt der theoretischen Nationalökonomie. Leipzig: Duncker & Humblot, 1908. S. 254*).

² «И это все: для того чтобы привести это в порядок, требуется лишь маленькое исправление, касающееся одного оборота речи» (*Schumpeter. Bemerkungen über das Zahlungsproblem // Zeitschrift für Volkswirtschaft. 18. Bd. (1909) S. 131*).

³ *Schumpeter. Das Wesen und der Hauptinhalt der theoretischen Nationalökonomie. Leipzig: Duncker & Humblot, 1908. S. 253, Note 1.*

⁴ Особенно на с. 256—258 «Das Wesen und der Hauptinhalt der theoretischen Nationalökonomie».

⁵ На случай продолжения этой дискуссии я хотел бы заранее выразить мое мнение по поводу некоторых важных пунктов, чтобы попытаться избежать дальнейших недоразумений. В частности, я согласен с утверждением Шумпетера о том, что «ценностные функции» факторов производства «жестко определены» также и вне условий совершенной конкуренции (*Schumpeter. Das Wesen und der Hauptinhalt der theoretischen Nationalökonomie. Leipzig: Duncker & Humblot, 1908. S. 251*); я согласен с ним и в том, что различие между заменимыми и незаменимыми благами не является «фундаментальным» (*Idem. Bemerkungen über das Zahlungsproblem // Zeitschrift für Volkswirtschaft. 18. Bd. (1909) S. 130*). Однако мне кажутся крайне спорными его замечания о причине, по которой мы не обращаем внимания на бесплатные блага (*Ibid. S. 99*), об отрицании их полезности (*Ibid. S. 108*), а также все, что он говорит о «псевдопредельной полезности» (*Ibid. S. 127—130*), предложенная им модель ситуации, в которой рациональный человек якобы вынужден действовать вразрез с экономически разумным поведением (с. 128) и его мнение, что качественные различия полностью заменяют физическую делимость в вопросах, составивших предмет настоящего экскурса. По поводу последнего пункта см. в наст. изд. экскурс VIII, особенно с. 724 и сл.

ЭКСКУРС VII

О ЦЕННОСТИ СРЕДСТВ ПРОИЗВОДСТВА И СООТНОШЕНИИ МЕЖДУ ЦЕННОСТЬЮ И ИЗДЕРЖКАМИ¹

Вопрос о взаимосвязи ценности и издержек является неисчерпаемым источником научной полемики, в которой и я неоднократно принимал участие. Это относится в основном не к «Капиталу и проценту», а к тем работам, которые я специально посвятил решению ряда спорных вопросов, связанных с этим предметом². Здесь я не буду возвращаться к проблемам, которыми я занимался в этих статьях. Однако с тех пор, как я осветил эту тему в «Позитивной теории капитала», возникло несколько новых вопросов, а трактовка некоторых старых проблем до такой степени поменялась, что их тоже вполне можно считать новыми. В настоящем экскурсе рассматриваются две проблемы, представляющие фундаментальный теоретический интерес. Первая связана с моим утверждением, что одни и те же производственные блага могут использоваться для производства благ *различной предельной полезности и ценности*. Вторая связана с моим пониманием *причинно-следственной связи между ценностью потребительских благ и ценностью производственных благ*.

Когда я изучал процесс образования цен на производственные блага, то исходил из вероятности и даже типичности ситуации, когда различные блага, которые можно произвести с использованием одних и тех же производственных благ, имеют *разную* предельную полезность и ценность в силу того, что они служат удовлетворению различных потребностей. На этом основании я сформулировал тезис о том, что ценность производственного блага обусловлена предельной полезностью и ценностью его наименее *ценного* продукта³. Критика моего тезиса была основана на том, что для разумного экономического поведения мое базовое допущение неверно. Ведь если мы исходим из стремления использовать некий запас благ наиболее разумным с экономической точки зрения образом и хотим извлечь из него максимальную полезность, то мы должны распределить эти блага и выбрать спо-

¹ К главе VII части А книги III «Позитивной теории капитала», с. 270 и сл.

² См. в особенности мои статьи «Zwischenwort zur Werttheorie» (Conrad's Jahrbuch für Nationalökonomie. Neue Folge. 21. Bd.) и «Wert, Kosten und Grenznutzen» (Ibid. 3. Folge. 3. Bd.). Ср. также: Böhm-Bawerk E. Der letzter Masstab des Güterwerts // Zeitschrift für Volkswirtschaft, Sozialpolitik und Verwaltung. III. Bd. (1894).

³ См. наст. изд., с. 277 и сл.

собы использования разных частей запаса благ так, чтобы все единицы *приносили одинаковую полезность*¹.

Кроме того, я утверждал, что для некоторых категорий потребностей при увеличении количества единиц блага полезность падает не постепенно, а резко². В защиту этого утверждения я приводил пример с печью. Мои критики отвечали на это, что качественные различия, в том числе наличие делимости продукта, полностью обеспечивают непрерывность шкалы зависящих от продукта потребностей, что приводит к полному выравниванию предельных полезностей. Согласно Шумпетеру, «никто не выбирает между возможностями иметь в комнате одну печь или две печи. На самом деле имеет место бесконечная последовательность возможных способов удовлетворения нашей потребности в тепле, которую мы вправе описывать как непрерывную: от маленькой чугунной печурки, на которой мы можем подогреть еду, до центрального отопления и каминов, которые одновременно используются для украшения жилища... Таким образом, этот закон носит универсальный характер. Предельные полезности всех вариантов использования продукта должны быть одинаковы — ценность продукта, взятого в очень малом количестве, должна быть одной и той же»³.

Прежде чем рассмотреть это возражение на предмет его правомерности, я хотел бы подчеркнуть следующее: даже если оно полностью оправданно в фактическом отношении, это может повлиять лишь на способ изложения моей теории, а не на ее сущность. Напротив, основные идеи моей теории в этом случае станут лишь яснее и четче. Ведь тогда я смогу рассматривать ситуацию, когда производственные блага могут использоваться разными способами, с помощью простейшей формулы, которую я вывел для ценности таких производственных благ, которые могут использоваться лишь одним способом. В этом случае и

¹ *Schumpeter*. Bemerkungen über das Zahlungsproblem // Zeitschrift für Volkswirtschaft. 18. Bd. (1909) S. 128. Шумпетер пишет: «Если я использую благо несколькими способами, не будут ли все они иметь равную предельную полезность? Если мы исходим из того, что благо должно использоваться с максимальной полезностью, то не значит ли это, что его единицы должны приносить одинаковую полезность при использовании их разными способами? Несомненно, это так, ведь в противном случае я удовлетворил бы одни потребности в большей степени, чем другие, и оставил бы без обеспечения некоторые не менее насущные потребности, чем те, которые обеспечивались бы. Тем самым я получил бы меньше полезности, чем это было бы в принципе возможно». Правда, Шумпетер сформулировал это возражение по другому поводу, а именно, когда критиковал мою теорию ценности комплементарных благ. Однако оно распространяется и на мой анализ проблемы ценности производственных благ, которые можно использовать разными способами; я бы даже сказал, что оно относится прежде всего к нему.

² См. наст. изд., с. 277 и сл.

³ *Schumpeter*. Bemerkungen über das Zahlungsproblem // Zeitschrift für Volkswirtschaft. 18. Bd. (1909) S. 129.

из фактов, и из моего анализа исчезнет все то, что могло бы создать впечатление, будто бы в рамках отношения производственных благ и их продуктов ценность продуктов обусловлена ценностью производственных благ.

Итак, представим на минуту, что все факты таковы, как излагает Шумпетер. Предположим, что блага любого типа обладают бесконечной делимостью и что важность конкретных потребностей, которые можно обеспечить за счет малых единиц продукта, для всех категорий потребностей снижается постепенно, так что соответствующий график представляет собой непрерывную линию или нисходящую кривую. В этом случае я изложил бы мой тезис следующим образом.

Если действующий человек стремится действовать разумно, то он должен будет распорядиться своим запасом благ, предполагающих различные варианты использования, таким образом, чтобы прежде всего было обеспечено производство такого количества обслуживающих наиболее значимые категории потребностей единиц или частей потребительских благ, которое необходимо для удовлетворения наиболее значимых потребностей, относящихся к этим категориям. В нашем примере в «Позитивной теории капитала» на с. 202 (в наст. изд.) это удовлетворение конкретных потребностей, значимость которых оценивается в 10. Если после производства необходимых для их удовлетворения единиц или частей потребительских благ от запаса производственных благ что-то остается, то мы обеспечим удовлетворение потребностей, значимость которых оценивается в 9. Это можно сделать за счет производства «вторых единиц» тех благ, первые единицы которых уже произведены для удовлетворения потребностей с уровнем значимости 10. Вторые единицы обеспечивают удовлетворение следующих по значимости конкретных потребностей. Но в случае тех благ, которым соответствуют потребности, чья значимость не превышает 9, мы производим «первые единицы» для их обеспечения. Если у нас и после этого еще остался запас благ, мы сможем произвести «третьи единицы» первого типа благ, «вторые единицы» благ второго типа и «первые единицы» тех благ, которым соответствуют потребности, обладающие значимостью не более 8, и т.д. На каком-то уровне значимости наш запас производственных благ исчерпается. Допустим, это произойдет на уровне значимости 4, и последняя единица благ каждого типа будет обеспечивать потребность значимостью 4. Предположим также, что у нас нет производственных благ, которые мы могли бы использовать для производства следующих единиц благ, т.е. таких единиц, которые обеспечивали бы потребности, чья важность оценивается в 3. В этом случае единица производственных благ будет оцениваться в 4, согласно ее предельной полезности и ценности «последней» еди-

ницы продукта, которую можно произвести с ее помощью. Ведь утрата одной единицы производственных благ повлекла бы за собой утрату потребительского блага с предельной полезностью 4, что, в свою очередь, привело бы к прекращению обеспечения какой-то потребности с важностью 4.

В принципе, я бы не имел против такого изложения моей теории никаких возражений. Если считать, что все продукты, полученные из одних и тех же производств производства, должны иметь равную ценность, то моя ссылка на ценность «наименее ценного продукта» действительно не нужна. Однако упоминание о «наименее ценном способе использования» или об «удовлетворении наименее важной потребности», т.е. о том, что лежит в основе «наименее ценного продукта», остается необходимым. В случае, если бы мои критики были правы, была бы опущена одна лишняя промежуточная стадия и связь между звеньями аргументации стала бы более прямой, однако фундаментальная идея: что ценность производственных благ определяется согласно закону предельной полезности и выводится из предельной полезности продуктов, произведенных посредством этих производственных благ, — звучала бы не менее ясно.

У меня было несколько причин, по которым в своем объяснении я не исходил из идеальной ситуации полного и постоянного равенства ценности.

Одна из них состояла в том, что даже в случае абсолютно рационального поведения многие типы благ по техническим причинам дают по мере производства дополнительных единиц нерегулярное повышение полезности. Качественные различия, на которые ссылается Шумпетер, когда разбирает мой пример с печью, не в силах здесь ничего изменить. Они действительно способны вызывать постепенное и непрерывное снижение полезности, но не могут сделать его абсолютно пропорциональным. Действительно, на основании наблюдений за реальностью у нас есть все основания предполагать, что там, где имеют значение качественные различия, мы можем и должны использовать имеющиеся у нас средства приобретения (деньги или производительные силы) для того, чтобы выбрать желаемое качество блага таким образом, чтобы последняя единица средств приобретения приносила одно и то же приращение для всех вариантов использования. Предположим, что имеются 80 печей разного качества по цене от 20 до 100 гульденов и что разница в цене всегда составляет один гульден. В этом случае мы можем и должны сделать выбор так, чтобы последний потраченный нами гульден, например 71-й гульден, приносил нам за счет улучшения качества выбранной нами печи по сравнению с печью за 70 гульденов такое же увеличение благополучия, какое мы (в зависимости от наше-

го богатства и дохода) могли бы получить на 1 гульден во всех остальных категориях потребностей. Однако это не меняет того факта, что конкретная единица блага «печь», для приобретения которой должна объединиться 71 денежная единица или 71 единица какого-либо иного фактора, будет иметь предельную полезность, непропорционально *превышающую* полезность последнего качественного улучшения, т.е. полезность соответствующего числа единиц. Ведь от единицы продукта «печь», при условии что у нас есть только одна такая единица, зависит не только удобство последнего качественного улучшения, обеспеченного 71-м гульденом; от нее зависят и все остальные, более важные потребности, чья важность может, постепенно повышаясь, достичь важности сохранения здоровья или даже сохранения жизни. Поэтому совокупная полезность, которая зависит от обладания единицей продукта «печь», значительно превосходит взятое 71 раз приращение полезности от последнего качественного улучшения. Она может быть гораздо выше той предельной полезности, которую 71 гульден — в совокупности или по отдельности — приносит в других областях, где технические условия не требуют соединения потребительских услуг в единицах продукта такого размера. Иными словами, совокупная полезность, зависящая от одной печи, которая совпадает с ее «предельной полезностью», если это единственная имеющаяся печь (ср.: «Позитивная теория капитала», с. 209 и 212 в наст. изд.), резко отличается от той предельной полезности, которую принесли бы другие «последние» продукты при тех же самых расходах в 71 гульден. Печь представляет собой «более ценный» продукт по сравнению с менее ценным (или наименее ценным) продуктом, который можно произвести с использованием того же количества производственных благ. Тот, кому нужно будет приобрести или заменить такую печь, будет использовать свои ресурсы таким образом, что 71 единица¹ будет использована для производства *более ценного* продукта. После этого он использует остальное для производства других, *менее ценных* продуктов или даже продуктов с наименьшей предельной полезностью. Тот, кто верит в то, что ценность производственных благ в принципе приспосабливается к ценности произведенных с их помощью продуктов, может и должен согласиться и с тем, что она приспосабливается к «наименее важному» продукту из тех, для производства которых запаса производственного блага еще достаточно.

Кроме того, применительно ко многим типам благ качественные различия, о которых пишет Шумпетер, не имеют значения. Например, элек-

¹ По меньшей мере 70, если согласиться с мнением Шумпетера, что 71-я единица служит исключительно для приобретения последнего, наименее ценного качественного улучшения.

трические дверные звонки, громоотводы, научные монографии и т.п./ обычно бывают одного качества, и этого вполне достаточно для их функционирования: они равным образом используются людьми разного достатка, для которых денежная единица имеет разную предельную полезность. В этом случае, разумеется, нет и речи о том «последнем качественном улучшении», совпадающем с предельной полезностью денежной единицы, из наличия которого исходит Шумпетер.

Вторая главная причина, по которой я *не основываю* свой тезис на совершенном выравнивании всех предельных полезностей и ценности продукта, связана со следующим. По разнообразным причинам, в том числе отличным от только что обсуждавшихся причин технического характера, всегда будут иметь место многочисленные аномалии. В связи с этими аномалиями будет возникать возможность и необходимость использования части имеющихся ресурсов для производства более ценных продуктов. Мне не нужно упоминать о том, что такое положение, в частности, могут вызвать ошибочные с экономической точки зрения поступки в прошлом. Я не учитываю этот случай, поскольку вывел закон издержек и закон предельной полезности, исходя из того, что имеющийся запас благ используется разумно *с экономической точки зрения*. Безусловно, если рассматривать это условие в узком смысле, то мы должны исходить из экономически разумного поведения *в настоящем*, в текущей ситуации, и из его последствий для будущего. Мы не можем исключить возможность ошибок в прошлом.

Но даже если мы всегда исходим из разумного экономического использования благ, равновесие предложения тем не менее постоянно нарушается. Так происходит отчасти из-за того, что непредсказуемые внешние воздействия, например разный урожай разных продуктов, могут привести к необычным доходам в отдельных отраслях производства, отчасти из-за того, что любое изменение потребностей, например из-за болезни, разрушает прежнюю шкалу потребностей, и, наконец, потому, что предложение благ даже в самой стабильной экономике постоянно меняется. Потребление постоянно создает бреши в имеющемся запасе благ. Производство и закупки снова и снова заполняют эти бреши. Но сделать так, чтобы утраты и их возмещение точно совпадали по времени и по количеству, технически невозможно. Износ и потребление не происходят постепенно и одинаково во всех категориях продуктов; они не «объедают» запас товаров ровненько и по краям и не проделывают в нем аккуратные небольшие бреши с одинаковой предельной полезностью. Наоборот, то, велики или малы эти бреши, зависит от случая и природы. Конечно, потом мы спешим их заполнить с помощью рациональных экономических действий, прилагая первоочередные усилия для ликвидации наиболее крупных дыр, затрагива-

ющих наиболее значимые сферы предложения продуктов. Таким образом, мы не пытаемся избежать нарушения гармонии, но стремимся восстановить утраченную гармонию. Мы можем сравнить равновесие развивающейся экономики не с равновесием спокойно стоящего человека, а с равновесием идущего человека, который теряет и обретает его с каждым шагом, чтобы вновь потерять и вновь обрести его со следующим шагом и т.п.

В такой ситуации действительно было бы методологической ошибкой, своего рода *hysteron proteron** считать следствие экономического действия, которому наша теория должна дать объяснение, предопределенным отправным пунктом этого действия. Большая часть наших экономических действий, и в особенности те из них, которые имеют отношение к использованию производственных благ и к приобретению благ, вызвана предшествующим или ожидаемым нарушением гармоничного предложения продукта или суждениями о ценности благ, сделанными на основании появления такого нарушения в будущем (например, возникновения недостатка предложения продукта в силу потребления и т.п.). Если мое зимнее пальто износилось или его украли, я буду вынужден использовать свои ресурсы для замены абсолютно необходимого мне пальто до того, как куплю что-либо другое для обеспечения других своих нужд. Это мое решение, безусловно, не вызвано суждением о ценности благ, сделанным на основании ожидаемого равенства предложения во всех категориях потребностей с учетом того обстоятельства, что после покупки зимнего пальто обеспеченность моей потребности в одежде повысится до уровня обеспеченности остальных моих потребностей. Суждение такого типа, основанное на равенстве обеспечения потребностей и на равенстве предельной полезности, не могло бы сформировать *предпочтение* в пользу покупки зимнего пальто. На самом деле меня толкает на покупку пальто противоположное соображение: я стремлюсь купить его потому, что я обеспечен благом «зимнее пальто» не так хорошо, как другими благами. Меня толкает к его покупке то, что использование моих ресурсов *в данном месте* приносит большее приращение полезности, чем в случае приобретения других благ. Иначе говоря, я осознаю, что предельная полезность и ценность отсутствующего зимнего пальто *больше* предельной полезности и ценности других благ, которые я мог бы приобрести посредством тех же самых ресурсов. Аналогичным образом, человек, умирающий от голода, покупает еду не потому, что знает, что когда он удовлетво-

* Более позднее (становится) более ранним (*зреч.*). В логике — доказательство с помощью положения, которое само нуждается в доказательстве. — *Прим. науч. ред.*

рит свою потребность в пище, то она ему больше не понадобится. Наоборот, он покупает ее потому, что в тот момент он остро нуждается в пище. Полное выравнивание всех предельных потребностей является целью, а не отправным пунктом наших действий, направленных на восстановление нарушенного равновесия предложения. Оно также не является отправным пунктом для оценок, которые мы используем в качестве первоначального ориентира для наших действий¹.

В экономической жизни такие нарушения непрерывной последовательности предельных полезностей возникают очень часто и могут быть как временными, так и постоянными². Однако есть и *третья*, очень убедительная причина, по которой не следует игнорировать возникающие на практике аномалии. Ведь примеры благ, ценность которых превышает их издержки, по крайней мере на первый взгляд, подтверждают то толкование закона издержек, которое предлагают мои оппоненты. Бесспорно, бывают случаи, когда причинно-следственные отношения между ценностью потребительских благ и ценностью их производственных благ таковы, что ценность изначально более ценных потребительских продуктов вынуждена приспособляться к относительно постоянной ценности производственных благ. Как я отмечал на с. 278 и сл. «Позитивной теории капитала», если мы проанализируем ценность блага с более высокой непосредственной предельной полезностью, то неизбежно придем к выводу, что оно стоит ровно столько, сколько те производственные блага, посредством которых его гарантированно можно воспроизвести. Именно благодаря этому создается впечатление, на первый взгляд даже убедительное, будто бы «в конечном счете ценностью благ «управляет» не полезность, а издержки». Когда я стремился доказать истинность моих взглядов, я обязан был рассмотреть те случаи, которые внешне противоречат им. Разумеется, я должен был признать их существование, чтобы затем показать, что, несмотря на первое впечатление, они

¹ Однако это может стать отправным пунктом другой последовательности оценок, дающих нам ориентиры для следующих хозяйственных действий, которые следуют за предполагаемыми более ранними действиями.

² Ярче всего эти аномалии выражены не в сфере отдельного, изолированного хозяйства, а в сфере обмена и меновой ценности. Я имею в виду часто встречающиеся расхождения между меновой ценностью некоторых благ и меновой ценностью других «благ, связанных с ними в процессе производства», а также ценностью их «производственных благ», или «издержек». Аналогичные явления происходят и в отдельно взятом хозяйстве, при условии что внутри него существуют разные процессы производства. Этот случай не так часто встречается в нашей системе, основанной на разделении труда, но в социалистических экономиках он должен быть широко распространен.

Ср. замечания Ганса Майера относительно точки зрения Шумпетера, высказанные им в его блестящей работе: *Mayer, Hans. Eine neue Grundlegung der theoretischen Nationalökonomie // Zeitschrift für Volkswirtschaft, Sozialpolitik und Verwaltung. 20. Bd. (1911) S. 189ff.*

укладываются в мое объяснение. Однако я не могу просто абстрагироваться от них. Если бы я так поступил, то заслужил бы упрек в том, что с помощью моих гипотез я вытесняю реальные факты в том случае, если они угрожают или противоречат моей теории.

Тот читатель, который склонен доводить любые рассуждения до их логического завершения, мог бы задать еще один вопрос. Он мог бы спросить меня, не противоречу ли я себе, когда сначала говорю о «более ценных» продуктах, а потом утверждаю, что они оцениваются по предельной полезности наименее ценного блага, связанного с их производством. Имею ли я право говорить о «более ценном» продукте в моем примере с печью, непосредственная предельная полезность которой составляет 200, если на с. 277 и сл. я показываю, что различные продукты *A*, *B* и *C*, для производства которых требуется одно и то же количество производственных благ, обладают равной ценностью, но благо *C*, в силу того что существует возможность его замены посредством производства, оценивается не по своей собственной предельной полезности 200, а по предельной полезности наименее ценного из связанных с ним продуктов, т.е. продукта *A*, который стоит 100?

Здесь нет реального противоречия, как нет его и в примере с мельником (ср. с. 221 «Позитивной теории капитала»), который готов сделать две оценки воды в мельничном ручье. Одна состоит в том, что вода «представляет собой ценность», другая — в том, что у воды нет никакой ценности. Эти на первый взгляд противоречащие друг другу оценки на самом деле вполне совместимы, потому что они относятся к разным ситуациям, т.е. к разным количествам блага, оцениваемым в качестве отдельной единицы. Они совместимы и в нашем случае, где они также относятся к разным предположениям, на которых и основаны разные оценки. Оценка в зависимости от «издержек» зависит от конкретных условий; она связана с ситуацией, возникающей в результате обоснованных ожиданий, т.е. с предположением, что более ценный продукт при необходимости можно будет воспроизвести или быстро заменить с помощью производства. Оценка на основе издержек исходит из того, что замена уже произошла; она определяет, каковы будут потери, если ожидания станут реальностью, и таким образом сводится к поиску наименее важного продукта другого типа, который в других условиях мог бы быть произведен при помощи того же количества средств производства.

Такое представление о том, что с точки зрения нашего благополучия действительно зависит от наличия или отсутствия воспроизводимого блага, уместно, разумно и соответственно естественно и допустимо в большинстве ситуаций и для достижения большинства целей.

Например, оно уместно при рассмотрении цели, для которой благо может или не может быть использовано, для решения вопроса о том, продавать ли его, и если да, то по какой цене, отдавать ли его, и если да, то какую жертву это означает и т.д.

Но такой подход ни в коем случае не является единственно допустимым для абсолютно всех ситуаций и любых целей. Он категорически недопустим в тех случаях, когда нет гарантий *быстрой* замены блага посредством производства, так как в таких ситуациях мы приписываем благу ценность не в зависимости от издержек, а в зависимости от его более высокой непосредственной предельной полезности, а также во всех тех случаях, когда нам необходимо сделать выбор, должно ли вообще быть воспроизведено данное воспроизводимое благо, т.е. тогда, когда мы выбираем порядок производства и занимаемся размещением наших производственных факторов и средств приобретения. Если я размышляю над тем, *должен* ли я в данной ситуации обеспечить замену блага, потратив на это соответствующее количество средств производства, то я, безусловно, не могу исходить из того, что эта замена уже *гарантирована*. Чтобы принять решение, я должен представить себе, каковы будут последствия для моего благополучия, если это благо не будет заменено. Но я не могу измерять последствия *отсутствия замены* тем, от чего я должен был бы отказаться *в случае замены*. Такой подход, который применяется в случае оценки по издержкам, здесь был бы абсолютно нелогичен, и на практике он никогда не применяется в подобных ситуациях. В противном случае мы оказались бы в ситуации буриданова осла. Ведь если бы мы оценивали конкретное благо не выше тех благ, которыми мы должны пожертвовать ради его замены, то не существовало бы никакого преимущества и никакого самого минимального приращения ценности, которое могло бы побудить нас приобрести это благо. У нас не было бы никаких оснований для того, чтобы совершить действие, которое лишает нас того же количества ценности, которое оно нам приносит.

На самом деле в подобных ситуациях мы прекрасно помним о том, что с точки зрения нашего благополучия от приобретения данного блага (от замены единственной печи в нашей комнате или единственного зимнего пальто в нашем гардеробе) зависит *больше*, чем от приобретения наименее необходимого из благ, которые мы могли бы приобрести, потратив те же средства, чья предельная полезность и ценность являются источником ценности нашего средства замены. Иными словами, в аспекте *данного* решения мы приписываем «более высокую ценность» единственной печи или зимнему пальто, и эта более высокая ценность и является тем решающим фактором, на основании которого мы принимаем решение.

Итак, на практике мы используем две разные оценки воспроизводимых благ. Обе зависят от конкретных условий; точнее, каждая зависит от конкретных условий и ожиданий. Мы оцениваем благо по его издержкам, если его замену посредством производства можно считать гарантированной. Мы оцениваем его по его более высокой непосредственной предельной полезности, если замену нельзя (или пока нельзя) считать гарантированной. Чтобы ориентироваться в тех ситуациях, в которых от нас могут потребоваться действия, нам нужны оба типа оценки. Если бы в нашем распоряжении была единственная и неизменная оценка, которую нельзя было бы приспособить к конкретной ситуации, в некоторых случаях мы поступали бы неверно, как неверно мог бы поступить мельник из нашего примера, если бы у него была только одна оценка для блага «вода». В том, что в разных ситуациях мы по-разному оцениваем ценность, нет никакого противоречия, это разумно и в практическом отношении неизбежно.

Особенно аккуратными следует быть при выявлении и истолковании *причинно-следственной связи* между ценностью потребительских благ и ценностью их производственных благ, или «издержек». Практически все слова, которые мы можем употребить при обсуждении этой связи, туманны и могут быть неправильно истолкованы. Опасность того, что эти диалектические недоразумения и ложные толкования могут запутать нас до такой степени, когда наша полемика вырождается в спор о словах, в данном случае чрезвычайно велика. Дополнительной особенностью полемики вокруг данной темы является то, что породить путаницу в этом случае способно не только небрежное и некритическое обращение с терминами, но и, наоборот, гиперкритическая жесткость в толковании понятия причинности, иначе говоря, чересчур самонадеянное толкование предмета исследования. Итак, нам следует четко и без предубеждения прояснить природу вопросов, о которых идет речь.

Я думаю, все участники полемики убеждены в том, что между ценностью потребительских благ и ценностью их средств производства существует какая-то причинно-следственная связь. Никто не отрицает того, что две эти ценности каким-то образом согласуются, и никто не утверждает, что эта гармония — дело случая. Таким образом, по общему мнению, какая-то причинно-следственная связь между ними

существует. Мнения расходятся исключительно относительно типа и направления этой связи¹.

Как хорошо известно, экономисты прошлого исходили из того, что источником причинности являются производственные блага. Разумеется, эта точка зрения сложилась в обстоятельствах, которые были

¹ Наличие причинно-следственных отношений в данном случае будут отрицать только те, кто хочет вообще исключить из нашего исследования представление о причинно-следственной связи. Я думаю, мне не имеет смысла подробно рассматривать эту эпистемологическую точку зрения, поскольку, вне зависимости от того, что это за причинно-следственная связь, мы не можем отказаться от гипотезы наличия причинно-следственных связей как применительно к нашим действиям, так и применительно к теоретическим объяснениям окружающих нас явлений. Даже те, кто хотел бы в принципе отказаться от идеи причинности, так или иначе прибегают к ней, как только начинают развивать теоретические рассуждения. Например, Шумпетер, находящийся под влиянием (которое он признает) одной известной естественно-научной эпистемологической школы, стремится избегать понятий «причина» и «следствие» и заменять их «более совершенным» математическим понятием «функции» (Wesen und Hauptinhalt, ss. XVI, 47, 58 etc.). Но затем он говорит о «ясно установленной взаимозависимости» некоторых экономических величин и количеств и об их «неизбежной определенности» (напр., с. 34). Мне кажется, что идея «неизбежности» и «определенности» на самом деле связана с понятием причинно-следственной связи, от которого он публично отрекся (за исключением тех случаев, когда речь идет о чисто логической необходимости, не способной расширить наши знания об экономических явлениях). В связи с этим Шумпетер высказывает хорошо известное мнение: будто бы то, что мы называем «объяснением», на самом деле является лишь «описанием» (ср. на с. 48: «Теория предлагает лишь описание»). Но это формально отвергнутое различие вновь оживает, как только Шумпетер оказывается вынужден признать «большую разницу между теорией и описанием». Разумеется, его первое утверждение, если толковать его верно, имеет глубокий смысл. Но если мы будем придерживаться верного толкования, то не сможем стереть различия между объяснением и описанием. Пусть и в других терминах, мы будем вынуждены отразить принципиальную разницу между двумя типами «описания»: *чисто* описательным и таким, которое, несмотря на все эпистемологические оговорки, имеет объяснительную ценность. Я сомневаюсь, что такое употребление терминов, которое учитывает эпистемологические оговорки, больше всего подходит для целей нашего исследования. С моей точки зрения, место этих эпистемологических оговорок общего характера — в конце изложения положительной системы взглядов, где они должны быть вкратце рассмотрены. Но упоминать о них на каждом этапе разысканий крайне неуместно. В ходе нашего исследования нам предстоит работать с причинами и следствиями, а также отличать чистое описание от настоящего объяснения. Мы будем делать это и просто потому, что это невозможно сделать по-другому, и потому, что в противном случае мы утратили бы необходимые критерии правильности наших рассуждений. Использование более корректных, на первый взгляд, терминов, учитывающих эпистемологические оговорки, представляет реальную угрозу: их употребление ослабляет в нас чувство ответственности за связность наших рассуждений, так как при этом мы лишаемся критерия, позволяющего обнаружить значительное число логических ошибок. Если нам больше не нужно различать причину и следствие, которые соединены причинностью в определенном направлении, а достаточно лишь констатировать взаимозависимость, то мы перестаем бояться порочного круга и введения в доказательство в скрытом виде того, что нам требуется доказать; и та прискорбная поверхностность, когда наука исчерпывается обращением к фактам, но не включает их объяснения, вполне может найти себе оправдание в том, что не существует объяснения, кроме описания. Эти опасности, безусловно, не являются воображаемыми. У меня будет возможность наглядно проиллюстрировать их на конкретном примере выдающегося экономического теоретика, введенного в заблуждение математическим понятием функции и вследствие этого упустившего из виду опасности порочного круга.

неблагоприятны для разработки фундаментального ядра данной проблематики. То, что эти экономисты не входили в детали проблемы причинности, а лишь время от времени наивно упоминали о «причине» и «зависимости» применительно к ценности, употребляя соответствующие слова в их обыденном значении, не имело особого значения: потому что, как мы вскоре увидим, любое наивное словоупотребление имеет разумное обоснование. Не имело значения и то, что экономисты классической школы, говоря о ценности, имели в виду исключительно объективную меновую ценность, т.е. цену. Я упоминаю об этом потому, что причинно-следственные связи, в которые вовлечены субъективная ценность и цена, хотя и отличаются друг от друга, но идут в одном направлении, иначе говоря, причинно-следственная связь между *ценой* продукта и его средством производства должна, несомненно, оцениваться таким же образом, как связь между субъективной ценностью потребительского блага и ценностью его производственных благ.

Формированию ясного представления об этой проблеме мешало одно обстоятельство, связанное с тем, что эти вопросы и утверждения относились не к ценности (или цене) средств производства по сравнению с ценностью их продуктов, а к общему понятию «издержек». Более того, Рикардо истолковал понятие издержек, обуславливающих ценность, таким образом, что ценность средств производства отступила на задний план. Он назвал «причиной» и «первичным регулятором» ценности продукта *количество* труда, необходимого для производства данного потребительского блага, а не совокупную меновую ценность, представляющую потраченный труд¹. Если бы Рикардо придерживался того подхода к проблеме, который существует в наши дни, то, оценивая продукты, он вовсе не обязательно приписал бы *ценности* средств производства ту же роль в причинно-следственных отношениях, что и «издержкам». Однако в одном частном случае он высказал противоположное мнение. Будучи в основном согласен со знаменитыми утверждениями Адама Смита, он придерживается мнения, что высокая цена зерна является не «следствием», а «причиной» существования ренты. Таким образом, в этом конкретном случае он выводит ценность и цену производственного фактора «использование земли» из цены и ценности его продукта, зерна².

¹ Например, «цена товаров регулируется в конечном счете издержками производства»; «ценность хлеба регулируется количеством труда, затраченным на производство...» (см.: Рикардо Д. Начала политической экономии и налогового обложения. Избранное. М.: Эксмо, 2007. С. 328, 117).

² «Не потому хлеб дорог, что платится рента, а рента платится потому, что хлеб дорог»; «если бы высокая цена хлеба была следствием, а не причиной ренты...» (Рикардо Д. Начала политической экономии и налогового обложения. Избранное. М.: Эксмо, 2007. С. 117, 119).

Позже мнения о том, в чем состоит так называемый «закон издержек», изменились. Теоретики — по крайней мере, если не считать социалистов — в результате постепенной и длительной эволюции осознали, что цены на потребительские блага совпадают не с затраченным на их производство *количеством труда*, а с *совокупной ценностью*, представленной в виде издержек. Тем самым понятие издержек превратилось из технического, каким оно было во времена Рикардо, в ценностное. Но в том, что касается причинно-следственной связи между издержками и ценностью продукта, новое понятие, к сожалению, вобрало в себя представление экономистов классической школы о том, что «причиной» являются издержки. Это представление некоторое время существовало, хотя и в совершенно иных обстоятельствах, чем во времена Рикардо. Ведь с точки зрения логики одно дело — утверждать, что некие технические обстоятельства могут быть источником ценности продуктов, и совсем другое — заявлять, что *ценность* средств производства является источником ценности их продуктов. Пока эта новая формулировка проблемы не осознавалась, старая, наивная точка зрения могла существовать. После того как новая постановка проблемы была осознана, чтобы сохранить старую точку зрения, было бы необходимо открыто заявить, что ценность средств производства первична, а ценность продуктов вторична. Однако, по понятным причинам, в наши дни приверженца такой точки зрения найти практически невозможно. Единственное исключение составляет Дитцель. Даже после того, как «издержки» стали рассматриваться как совокупная ценность, он пытался по-прежнему приписывать издержкам исходную определяющую роль относительно ценности их продуктов¹. Однако, чтобы защитить свое мнение, он был вынужден выдвигать положения, несовместимые ни друг с другом, ни с тем, что он стремился доказать². Насколько я знаю, в этой формулировке его утверждения не нашли ни у кого поддержки.

Из трех мыслимых точек зрения на эту причинно-следственную связь первая по времени, получившая признание вследствие туманной постановки проблемы и гласившая, что причиной является ценность

¹ См.: Dietzel. Die klassische Werttheorie und die Theorie vom Grenznutzen // Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik. (Joh. Conrad, Hrsg.) Neue Folge. 20. Bd. (1890) S. 561ff.

² Согласно Дитцелю, ценность производственных благ и ценность потребительских благ «взаимообусловлены». Каждая из них является причиной для другой; ценность продукта является источником ценности соответствующих производственных благ, и наоборот. Ср.: Dietzel. Zur klassischen Wert und Preistheorie // Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik. (Joh. Conrad, Hrsg.) 3. Folge. 1. Bd. (1891) S. 694. О логических неувязках в этой формулировке, которая вряд ли может служить достаточным обоснованием *первичности* издержек как «главной и окончательной» причины для ценности, см. мою статью «Wert, Kosten und Grenznutzen», Ibid., series 3, Vol. 3, 1892, p. 321ff., esp. p. 359ff. and p. 366.

производственных благ, утратила актуальность. С этого времени высказывались точки зрения, тяготевшие к одной из двух оставшихся позиций. Они таковы. Теория предельной полезности предлагала искать причину в полезности и ценности потребительских благ, установленных в соответствии с предельной полезностью. Джевонс высказал эту идею несколько сумбурно и без каких-либо оговорок¹. Затем она всплыла в работах австрийских теоретиков предельной полезности, снабженная комментариями и оговорками, которые должны были защитить ее от неверного понимания². В то же время противники этой точки зрения больше не утверждали, как раньше, что причиной являются средства производства; они заявляли, что в аспекте причинности обе стороны абсолютно равны. Защищая эту позицию, они утверждали, что это единственная точка зрения, которая является обоснованной, если подходить к проблеме и ее изложению строго терминологически. По их мнению, издержки производства и предельная полезность определяют друг друга, а не следуют друг за другом в цепочке причинности. С их точки зрения, точно так же мы могли бы спорить о том, какое лезвие ножниц — верхнее или нижнее — режет лист бумаги; эта ситуация совершенно аналогична спору о том, что определяет ценность — полезность или издержки производства. Если мы держим одно лезвие неподвижно, а режем другим, то в обыденной, небрежной речи мы действительно можем сказать, что разрезали бумагу вторым лезвием. Но это не слишком точное утверждение, и оно допустимо лишь до тех пор, пока оно остается практическим описанием и не претендует на строго научное изложение того, что произошло на самом деле. По мнению оппонентов, точка зрения Джевонса и австрийских теоретиков предельной полезности акцентирует первичность полезности с помощью не менее односторонней и тем самым более вульгарной терминологии, чем точка зрения представителей классической политэкономии, признававших первичными издержки; и обе эти точки зрения далеки от строгости, свойственной подлинной науке. В этом, как они считают, обыденном и поверхностном представлении спрос, или «ценность»,

¹ Ср. его знаменитое и часто цитируемое замечание: «Ценность целиком и полностью зависит от полезности», *Principles*, 2nd ed., p. 1. Также «ценность (труда) должна определяться ценностью продукта, а не ценность продукта — ценностью труда», *Ibid.*, p. 179. Ср. в особенности с часто цитируемым объяснением причинно-следственной связи издержек и ценности на с. 178 и сл.

² Причиной появления этих оговорок стала, в частности, начатая Дитцелем полемика, а также неясность понятия «издержек», которое стало еще более туманным после того, как в последнее время в него стали включать «издержки отрицательной полезности труда». Ср. мою упомянутую выше статью «Wert, Kosten und Grenznutzen», а также мою работу «Letzter Masstab des Güterwertes», *Zeitschrift für Volkswirtschaft, Sozialpolitik und Verwaltung*, Vol. 3, 1894, p. 185ff., esp. p. 191ff.

выходит на первый план в краткосрочной перспективе, а предложение, или «издержки» — в долгосрочной. Однако строгое, глубокое и подлинно научное изучение *causae causantes** свидетельствует о полном равенстве этих двух факторов¹.

Когда Маршалл, выдающийся сторонник этой точки зрения, излагал ее, он, к сожалению, исходил из формулировки проблемы в ее первоначальном виде. Он традиционно представляет «полезность» и «издержки» в качестве факторов, соперничающих за место причины, в котором он потому отказывает каждому из них. По крайней мере по части стиля изложения он не опирался в своем анализе на улучшенную формулировку проблемы, которая уже присутствовала в некоторых замечаниях Джевонса² и была в достаточной мере развита австрийскими теоретиками предельной полезности³. Эта формулировка состоит в том, что объектом рассмотрения должна стать причинно-следственная связь между *ценностью* потребительских благ, с одной стороны, и ценностью производственных благ — с другой. Вероятно, у Маршалла были серьезные причины для того, чтобы рассматривать старую формулировку проблемы и использовать старую терминологию. Собственно говоря, Джевонс, которого он критиковал, также использовал в основном старую терминологию полезности и издержек. Но слово «издержки» до такой степени туманно и неточно, что, до тех пор пока мы не поймем, что именно имелось в виду в данном случае, четко понять смысл выводов Маршалла невозможно, не говоря уж о том, чтобы решить, верны ли они.

В моей статье «*Letzter Masstab des Güterwertes*» я указывал на то, что слово «издержки» используется по крайней мере в трех разных значениях, причем каждое из этих значений используется тем или иным теоретиком для формулирования «закона издержек», т.е. закона о том, что цены продукта эмпирически совпадают с «издержками». Эти три значения содержательно различаются в том смысле, что они относятся к трем разным фактическим ситуациям; речь идет не просто о трех различных истолкованиях одной и той же фактической си-

* Порождающие причины (*лат.*). — *Прим. науч. ред.*

¹ Marshall. Principles of Economics. 4th ed. [См.: Маршалл. Основы экономической науки. Пер. с 8-го изд. М.: Эксмо, 2007.] Я соединил многочисленные замечания Маршалла на эту тему и либо процитировал их дословно, либо пересказал близко к тексту. Поскольку Маршалл одновременно является и наиболее выдающимся, и достаточно типичным представителем своей школы, мне кажется, нет необходимости цитировать других авторов.

² Например, в замечании, на которое есть ссылка в прим. 1 на с. 705, говорится, что ценность труда определяется ценой продукта, а не наоборот.

³ Например, уже у Менгера: Menger. Grundsätze der Volkswirtschaftslehre. Wien, 1871. S. 124. [Менгер К. Основания политической экономии // Менгер К. Избранное. М.: ИД «Территория будущего», 2005. С. 160.]

туации. Из тех теоретиков, которые согласны с тем, что ценность благ в долгосрочном периоде совпадает с «издержками», некоторые считают фундаментальным принципом совпадение ценности продукта с *количеством* труда, потраченного на его производство. Другие теоретики заявляют о том, что ценность продукта совпадает с *отрицательной полезностью*, возникающей в результате вменения продукту труда и других жертв, связанных с производством, в частности, ожидания и воздержания. Третья группа теоретиков считает, что *ценность* потребительского блага совпадает с ценностью израсходованных производственных благ¹. Но это три совершенно разные вещи, которые отчасти исключают или по крайней мере могут исключать друг друга².

Совершенно очевидно, что обсуждение причины совпадения двух величин имеет смысл только в том случае, если его участники имеют в виду одно и то же совпадение; в противном случае мы запутываемся в паутине ложных толкований и недоразумений. У меня нет полномочий, позволяющих мне верно истолковать позицию Маршалла. Но поскольку он критикует мою точку зрения, то и я тоже имею право высказать собственное мнение. Для начала я хотел бы прояснить то мнение, на которое я опираюсь, вступая в полемику, и которое разделяет большинство австрийских теоретиков предельной полезности. Разумеется, я говорю исключительно от своего собственного лица.

Мои замечания о причинно-следственной связи, лежащей в основе «закона издержек», совершенно не относятся к тому варианту закона, где речь идет о совпадении ценности продукта с *количеством труда, потраченного на его производство*. В силу этого было бы абсурдно, если бы я высказывался о причинах совпадения, наличие которого я отрицаю.

Мои взгляды на причинно-следственную связь между ценностью и издержками в том виде, как они изложены в главе VII, с. 270 и сл. в разделе «Позитивной теории капитала», посвященном ценности, также не относятся к той разновидности закона, где говорится о совпадении ценности продукта с величиной личных страданий

¹ Böhm-Bawerk E. Der letzter Masstab des Güterwerts // Zeitschrift für Volkswirtschaft, Sozialpolitik und Verwaltung. III. Bd. (1894). S. 191ff. В данном случае я не придаю значения разнице между «синхронным» и «историческим» методами определения, о которой много говорится в указанной работе, поскольку в долгосрочной перспективе эти два метода дают один и тот же результат. Между совпадением цен на продукт с «денежными издержками его производства» (синхронный метод), с одной стороны, и совпадением цен на продукт с совокупностью процента и заработной платы, последовательно истраченных на различных этапах производства, — с другой, нет никакого противоречия. При расчетах с использованием исторического метода денежные издержки предпринимателя на конечной стадии производства растворяются в проценте и заработной плате. Ср.: Ibid. S. 195ff.

² Ibid. S. 197ff., 205.

(отрицательной полезности), с которыми связано его производство. Я высказал свое отношение к этой идее в главе VII. Как мне помнится, я не отрицал существования такой связи. Однако, на мой взгляд, она менее значима и в гораздо большей степени зависит от исключительных обстоятельств, чем считают те экономисты, которые стремятся сформулировать на ее основе общий «закон издержек». Это действительно интересное и примечательное соотношение; однако оно действует для значительно меньшего числа случаев, чем то, на которое распространяется более широкое правило совпадения цен воспроизводимых продуктов с издержками их производства. Суть этого соотношения — это нечто совсем иное, чем широко известный на практике закон издержек, знакомый всем экономистам и деловым людям. И, поскольку содержание и характер этих двух правил различны, то и причинно-следственные связи между фигурирующими в них совершенно разными факторами тоже не тождественны. Поэтому то, что я говорю о причинно-следственных связях применительно к закону издержек в моем понимании, не распространяется на причинно-следственную связь между совершенно иными факторами, имеющими отношение к «закону отрицательной полезности».

Я имею в виду третью разновидность закона, где речь идет о совпадении ценности потребительских благ и ценности производственных благ. Именно к ней относятся мои высказывания о том, что в причинно-следственном аспекте предельная полезность первична по отношению к издержкам, или, точнее, мой тезис о том, что ценность производственных благ выводится из предельной полезности посредством вменения производственным благам ценности потребительских благ, произведенных с их помощью. Обсуждать природу причинно-следственной связи, соединяющей ценность потребительских благ с ценностью производственных благ, вправе только те экономисты, которые разделяют мнение о наличии такого совпадения. Только они могут спорить о том, является ли один из факторов — а именно ценность потребительских благ — первичным, как считаю я, или между ними существует полное равенство, как, видимо, считает Маршалл, судя по его замечаниям, вероятно, посвященным нашей теме.

Однако для того, чтобы приступить к плодотворному обсуждению этой проблемы, необходимо убедиться в том, что мы не запутались в значениях термина «причина». В каком смысле мы можем назвать отдельно взятый феномен — скажем, «предельную полезность» или «издержки» — «причиной», или конечным детерминантом, ценности продукта и величины этой ценности?

Я уже излагал свое мнение об этом подробно¹ и счастлив сказать, что мои оппоненты согласны по крайней мере с моей постановкой проблемы².

Я писал: «Мы не можем иметь в виду того, что мы обозначаем этими словами в буквальном смысле последнее звено в цепи причин и следствий, от которых зависит ценность благ. Очевидно, что «предельная полезность», или издержки, являются и в принципе могут являться лишь промежуточными звеньями в причинно-следственной цепи, иначе говоря, они, в свою очередь, обусловлены еще какими-то обстоятельствами. Например, предельная полезность, как я уже отмечал, определяется состоянием спроса и предложения; спрос, в свою очередь, отражает различные факторы физиологического, морального, культурного и исторического характера; предложение обусловлено факторами, относящимися к природе, технологии, интеллектуальному развитию, способу организации общества, особенностям права, институту собственности и т.п. По причинам аналогичного характера издержки тоже нельзя рассматривать как «последний» факт. Они, в свою очередь, зависят от естественных условий производства, плодородия земли, состояния технологий и т.п. Уровень технологий, в свою очередь, обусловлен степенью интеллектуального развития, а также трудоспособностью производителей и их желанием работать, которые, в свою очередь, частично обусловлены наследственностью, а частично — воспитанием и образованием; воспитание и образование, в свою очередь, обусловлены системой социальной организации и общей культурной ситуацией и т.д., практически до бесконечности».

«Если применительно к так называемому закону ценности мы называем какой-то один фактор причиной ценности, то это означает лишь, что мы выбираем из той практически бесконечной причинно-следственной цепочки, в конце которой находится ценность продукта, какое-то особенно важное промежуточное звено. Мы выбираем то звено, в котором, как в фокусе линзы, в последний раз соединяется все влияние многочисленных детерминантов, занимающих более отдаленные места в этой цепи. Применительно к предельной полезности это означает, что если мы правы, то ценность продукта сначала определяется в соответствии со значимостью «зависящей от нее потребности», которая потом может определяться как «последняя из удовлетворенных потребностей» или как «предельная полезность». В этом понятии в последний раз соединяется влияние всех сложных

¹ Böhm-Bawerk. Wert, Kosten und Grenznutzen // Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik. (Joh. Conrad, Hrsg.) 3. Folge. 3. Bd. (1892) S. 353ff.

² Hanp.: Scharling. Grenznutzentheorie und Grenzwertlehre // Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik (Joh. Conrad, Hrsg.), III. Folge. 27. Bd. (1904) S. 158ff., 163.

факторов, косвенным образом воздействующих на ценность, — вкуса, моды, условий производства и т.п. Все эти факторы и сотни других оказывают влияние на ценность, воздействуя вначале на предельную полезность. Если сделать шаг назад, можно назвать не *одну* причину ценности, а *две* — спрос и предложение. А если мы продолжим наши изыскания, то обнаружим 10, 20, 100 скоординированных причин»¹.

Внимательный читатель, вероятно, заметил, что я, как и Маршалл, говорю о «скоординированных», одновременно действующих причинах, порождающих ценность. В чем же тогда разница между нашими позициями? Она состоит во внешне неприметном различии. Оно связано с тем, как мы обозначаем те факторы, которым приписываем одинаковую позицию как причинам ценности продукта. Я рассматриваю «спрос» и «предложение», или «потребность» и «обеспечение потребности», как две одинаково влиятельные причины, порождающие ценность продукта. К этим факторам можно с полным правом применить маршалловское сравнение с ножницами. Я совершенно согласен также и с тем, что применительно к ценам на потребительские блага в долгосрочной перспективе нам следует учитывать не только непосредственное обеспечение потребностей за счет готовых потребительских благ, но и их косвенное обеспечение с помощью имеющихся средств производства и производительных сил. Кроме того, мы должны иметь в виду технические возможности благ с точки зрения производства и удовлетворения потребностей. Ведь то, какое количество благ необходимо — в техническом или физиологическом отношении — для удовлетворения конкретной потребности, безусловно, имеет значение; например, имеет большое значение, какого количества угля достаточно, чтобы поддерживать в комнате комфортную температуру при нынешнем состоянии обогревательных систем. Имеет важное значение также и то, какое количество потребительских благ можно произвести посредством данного количества средств производства при нынешнем состоянии технологий производства. В силу этого я хотел бы перечислить в качестве превосходно скоординированных причин, определяющих ценность продукта, следующие факторы: количество подлежащих обеспечению потребностей и их интенсивность, а также величину и производительность прямого и косвенного предложения. Иначе говоря, в конечном счете и в долгосрочной перспективе речь идет

¹ Если мы расширим область нашего исследования так, чтобы она включала полностью все факторы влияния, то придем к чрезвычайно широкому понятию причинно-следственной связи, и нам придется считать «состояние мира в целом в последний данный момент времени» причиной состояния мира в целом в последующий момент времени. Очевидно, что наша полемика не имеет отношения к столь универсально понимаемому понятию причинности, и, насколько я знаю, ни один из ее участников никогда на него не ссылаясь.

о состоянии *потребностей*, с одной стороны, и о состоянии имеющих *производительных сил* — с другой.

Я готов зайти настолько далеко в своем признании равенства этих двух факторов, что даже воздержусь от утверждения, что потребности первичны по сравнению с предложением, поскольку именно они побуждают нас обеспечивать предложение: так, масштаб и интенсивность потребности в пище определяют количество выращиваемого зерна. Я не выдвигаю этого аргумента, поскольку считаю, что он важен лишь для определения количественных показателей, характеризующих производство различных *типов благ*, и для различного использования наших производительных сил, а не для определения их первоначального запаса. Более того, я рассматриваю состояние потребностей и предложение производительных сил, природы и труда в любой конкретный момент как две данные величины, которые совершенно в равной степени оказывают воздействие причинного характера на определение ценности продукта.

Итак — и здесь я перехожу к предмету полемики, — можем ли мы заменить элементы этой пары равноправных причин на «предельную полезность» и «издержки»?¹ Разумеется, нет! Ведь наши потребности (т.е. спрос) представляют собой лишь *половину* феномена, лежащего в основе ценности. В то же время предельная полезность, как я объяснил выше, представляет собой такую промежуточную причину ценности продукта, в которой уже объединились и взаимодействуют обе половины. Предельная полезность сама по себе является результатом взаимодействия спроса и предложения. То же самое относится к издержкам, если мы понимаем под издержками ценность, воплощенную в средствах производства — а, собственно, в рамках данного спора другого разумного понимания издержек не существует. Ценность производственных благ, необходимых для производства какого-либо потребительского блага, никоим образом не зависит исключительно от предложения производственных благ или исключительно от их количества и технической производительности; она зависит также

¹ Согласно Маршаллу, те факторы, которые в качестве причин оказывают совершенно равное воздействие на ценность продукта, подобно двум лезвиям ножниц из его сравнения, это иногда полезность и издержки (*Marshall. Principles of Economics. 4th ed. P. 360 [Маршалл. Основы экономической науки. Пер. с 8-го изд. М.: Эксмо, 2007. С. 357]*), иногда — предельная полезность и издержки (напр.: *ibid.*, p. 485 [там же, с. 775], где он утверждает, что правило производственных издержек и правило предельной полезности, безусловно, представляют собой неотъемлемую часть универсального закона спроса и предложения), а иногда, наконец, — спрос и предложение (*ibid.* [там же]), или издержки производства и спрос (*ibid.*, p. 360ff. [там же, с. 357 и сл.]). Разумеется, я не против замены спросом и предложением потребностей и их удовлетворения, однако, как указано в тексте, другие замены вызывают у меня возражения.

от спроса на них, который проистекает из спроса на их потребительские блага и из ситуации с обеспечением потребностей. Тем самым и «совокупная ценность» не представляет лишь половину феномена, лежащего в основе ценности, а является таким промежуточным звеном в причинно-следственной цепи, в котором результаты воздействия обеих половин уже соединились, так сказать, в фокусе линзы. Она тоже является равнодействующей потребности и ее удовлетворения, спроса и предложения.

Теперь ясно, что пример с половинками ножниц не отражает причинно-следственной связи между ценностью продукта и предельной полезностью, с одной стороны, и ценностью продукта и совокупными издержками — с другой. Эта взаимосвязь, бесспорно, представляет собой не половину, а весь комплекс причин, определяющих ценность продукта, которые воздействуют на каждую из этих половин.

Но это не является исчерпывающим ответом на наш вопрос, поскольку речь идет о некоем равенстве, и это равенство отличается от того, которое описывает Маршалл, если мы правильно его поняли.

Собственно говоря, мыслимо следующее. На основании изложенного выше можно представить себе, что оба феномена или даже все три — предельная полезность, издержки и ценность — являются общим следствием третьей (или четвертой) причины. Можно представить себе, что те же самые первичные факторы, в результате воздействия которых предельная полезность и ценность потребительских благ становятся высокой, также являются той причиной, по которой становится высокой ценность соответствующих производственных благ. Из всего предыдущего можно понять, что именно этого мнения я и придерживаюсь. С моей точки зрения, в основе предельной полезности, так же как и в основе ценности потребительских благ и производственных благ, лежат потребности и их удовлетворение. Итак, наш последний вопрос должен быть следующим. Каким образом эти феномены расположены внутри причинно-следственной цепи: *рядом* или *друг за другом*? Все они представляют собой последствия некоторых исходных причин. Однако как они возникают из этих исходных причин: независимо друг от друга или посредством друг друга? Каким образом они связаны друг с другом: как внуки одного и того же деда или как сын и внук, последний из которых связан с дедом исключительно благодаря отцу?

Правильный ответ на этот совершенно законный вопрос состоит в том, что ценность производственных благ в цепи причин и следствий не находится рядом с ценностью потребительских благ, а вытекает из нее. Она выводится из конечных причин, порождающих ценность, через посредство ценности потребительских благ. Я полагаю, что всякий, кто разделяет одну из самых простых и бесспорных идей нашей науки,

иначе говоря, всякий, кто верит, что человек использует блага исключительно как средство для достижения собственных целей, не может с этим не согласиться. Я полагаю, не требуется специально доказывать, что в паре цель—средства причиной, по которой становятся важными средства, является цель, а не наоборот. Совершенно очевидно, что потерпевший кораблекрушение высоко оценивает спасательный пояс по той причине, что он высоко оценивает свою жизнь и надеется, что он сможет спасти ее с его помощью. Не может быть никаких сомнений, что между важностью цели и важностью средств имеется причинно-следственная связь. Не подлежит сомнению и то, что мы не из-за того оцениваем цель высоко, что для нас важны средства ее достижения¹: это средства становятся важными из-за того, что цель для нас важна. Очевидно, что здесь нет никакого равенства.

Я думаю, что никто не будет возражать против всего этого. Но тот, кто согласен со мной в этом, должен согласиться со мной и относительно предмета спора, т.е. оценки производственных благ. В силу того что производственные блага являются благами, они должны оцениваться в качестве средств достижения благополучия и обретать важность, или ценность, в зависимости от важности потребностей, удовлетворение которых они обеспечивают. Но в их причинной, или телеологической, связи² с конечной целью имеется промежуточное звено. Цели можно достичь только с помощью про-

¹ Совершенно иной вопрос связан с ситуацией, когда мы используем для целей некоторой важности только такие средства, важность которых нам уже известна в силу того, что от них зависят другие важные для нас цели; то же самое относится и к средствам, которыми мы готовы (либо не готовы) пожертвовать ради какой-то цели. То, что важность этих средств уже установлена, может привести к формированию условий, при которых они могут использоваться лишь для достижения целей определенной степени важности; но сами по себе эти средства никогда не влияют на важность цели. Действительно, поверхностный диалектический подход позволяет изобрести формулировки, затемняющие этот факт. Например, можно исходить из того, что уже установленная важность какого-либо средства (например, высокая цена редкого сырья) препятствует реализации какой-либо незначительной цели и что важная цель в этом случае играет роль определяющей ценности «предельной» полезности. Затем можно попытаться истолковать этот факт как доказательство того, что ценность данного средства «определяет уровень важности зависящей от него цели». Однако эта двусмысленная формулировка лишь создает иллюзию того, что важность средства влияет на важность цели. На самом деле изменение важности средства (например, рост предложения редкого сырья) никак не влияет на важность цели, которая может быть достигнута с помощью этого средства. Оно просто приводит к тому, что позицию последней достижимой, или зависимой, цели занимает другая цель, важность которой не изменилась. Легко заметить, что ранг цели зависит не от важности средства ее достижения, а от сравнительной важности других целей, конкурирующих за использование этого же средства. Итак, важность цели является источником важности средств, и никогда — наоборот. При этом очевидно, что изменение важности целей вызывает реальные и непосредственные изменения важности соответствующих средств.

² «Любая телеологическая связь одновременно является причинно-следственной» (Paulsen. Einleitung in die Philosophie. Berlin, 1892. S. 224).

межуточной причины; для этого и существуют производственные блага. Конечная цель и то, за что мы ценим акр, засеянный пшеницей, — это удовлетворение нашей потребности в пище. Но непосредственная цель, которую обслуживает этот акр и посредством которой он обеспечивает достижение конечной цели, — это производство зерна; следующей промежуточной целью будет производство муки, а следующей после этого — выпечка хлеба; и только этот хлеб в конце концов предназначается для конечной цели — для удовлетворения нашей потребности в пище. Если мы признаем, что важность цели и важность средств связаны причинно-следственным образом и что важность цели определяет важность средств, то, на мой взгляд, вряд ли можно отрицать, что ценность тех благ, которые расположены ближе к конечной цели — к источнику ценности, — т.е. ценность потребительских благ или продукта в причинно-следственной цепочке предшествует ценности производственных благ. Она находится между источником ценности и производственными благами, причем расположена ближе к источнику, чем производственные блага. Соответственно утверждение о том, что достижение некоторой цели зависит от отдаленного звена цепочки, верно, если можно доказать, что это относится и ко всем менее отдаленным от цели звеньям этой цепочки.

В связи с этим мне не кажется ненаучным утверждение о том, что ценность благ более отдаленного порядка *зависит* от ценности благ менее отдаленного порядка или что ценность первых *выводится* из ценности последних. То, что в основании наших оценок производственных благ лежат оценки потребительских благ, и фактически правильно, и совершенно логично. Это рациональное и при некоторых условиях достаточное основание. Если нам известно, что какое-то благо является для нас ценным, то из этого мы можем с уверенностью сделать вывод о том, что производственные блага, от которых зависит приобретение этого ценного продукта, также являются для нас ценными. Чтобы обосновать этот вывод, нет нужды каждый раз проследивать всю причинно-следственную цепочку вплоть до потребности, которую должен обеспечить конечный продукт. Мы обходимся без этого в тех бесчисленных случаях, когда анализ причинно-следственной связи во всей ее полноте слишком сложен и обременителен, а также в тех, когда он привел бы нас — посредством феномена обмена — в область потребностей других людей. Часто на то, что данный промежуточный продукт является ценным, указывают однозначные признаки — например, существование рыночной цены на него. И на основании известной нам ценности этого продукта мы определяем ценность, которую следует приписать средствам производ-

ства, от которых зависит приобретение промежуточного продукта. Мы действуем подобно математику, который, оперируя логарифмами, пользуется таблицей логарифмов, а не вычисляет их каждый раз самостоятельно.

Все эти идеи можно проверить на практике. Случаи, когда ценность производственных благ явно зависит от ценности их продуктов, встречаются на каждом шагу. Однако тщательный анализ не позволяет обнаружить ни одного случая, который доказывал бы наличие обратной зависимости между этими факторами или хотя бы их равновеликую взаимозависимость. Иногда такое впечатление может возникнуть, но в ходе тщательного анализа оно не подтверждается.

Сначала приведем наглядный пример первого рода. Безусловно, что если бы лед утратил свою ценность не в силу причин, связанных с машинами для изготовления льда, и не из-за изменения потребности во льде, а по причинам, возникшим в промежуточном звене «ценность льда», то и машины для изготовления льда утратили бы ценность. Представим себе, например, что в изобилии появился естественный лед, так как возникли обширные участки стоячей воды, что благоприятно для формирования льда. Можно также обратиться к часто используемому примеру с иоганнисбергером — вином и виноградниками. Все те факторы, которые способны понизить ценность вина, одновременно уменьшают ценность виноградников, но не наоборот. Например, если бы какое-нибудь религиозное или санитарно-гигиеническое движение за воздержание, правительственный запрет или перемена моды и вкусов привели к резкому сокращению спроса на вино вообще и на рейнские вина в особенности, то ценность вин Иоганнисберга, безусловно, упала бы, и это, несомненно, сказалось бы на ценности виноградников Иоганнисберга. Но если бы в результате законодательной реформы доходы с виноградников Иоганнисберга были обложены 80%-ным налогом, то ценность виноградников, безусловно, упала бы, но на ценности вина это никак не отразилось бы.

Я согласен с тем, что во многих случаях причины, оказывающие влияние на производственные блага, в конечном счете одинаково воздействуют и на ценность потребительских благ, и на ценность производственных благ. Именно такого рода случаи в прошлом создали устойчивую иллюзию того, что издержки определяют ценность потребительских благ. Даже сегодня, отказываясь от устаревшего представления о первичности издержек, многие экономисты под влиянием этих случаев продолжают цепляться за мнение о равном причинном воздействии этих двух факторов. Я имею в виду две крупные и значительные группы случаев. К первой группе относятся те случаи, когда количественный рост имеющихся средств производства — в ре-

зультате открытия, например, нового месторождения — приводит к снижению цены и непосредственно сырья, и производимых из него благ (например, меди и медной посуды, инструмента, проволоки и т.п.). Ко второй относятся случаи, когда совершенствование технологий производства снижает издержки производства или, точнее говоря, когда то же самое количество факторов производства, таких как сырье и услуги труда, позволяет произвести большее количество готовых продуктов; иначе говоря, когда такое же количество продуктов становится возможно произвести за счет использования меньшего количества средств производства. Все это воздействует на цены продукта точно так же, как рост имеющегося количества средств производства.

Я специально говорил о «причинах, оказывающих влияние на производственные блага», а не о «причинах, оказывающих влияние на *ценность* производственных благ». Мне представляется, что, даже если причина возникла в результате обстоятельств, оказывающих влияние на производственные блага, характер последующего причинно-следственного отношения таков, что ценность производственных благ не *предшествует* ценности продуктов, а *следует* за ней. Увеличение предложения какого-либо производственного блага является косвенной причиной снижения ценности продукта. Снижение ценности производственного блага, которое косвенно является следствием увеличения предложения, тем не менее не причина, а следствие более низкой стоимости продукта. Отношение между ними таково: рост количества медной руды и меди приводит к росту количества продуктов из меди, что способствует росту обеспечения потребности в меди. Вследствие этого «зависимой потребностью» становится менее важная потребность, что снижает предельную полезность и ценность продуктов из меди и в конце концов вытекающие из них предельную полезность и ценность производственного блага «медь». Рост предложения меди сам по себе, в отсутствие описанных выше промежуточных эффектов, не способен снизить ценность меди. Он снижает ее только в том случае, если происходит количественный рост предложения по сравнению со спросом, но никогда — непосредственно и немедленно. На состоянии обеспечения наших потребностей рост предложения производственных благ отражается только через рост предложения продуктов. Снижение ценности увеличившегося предложения производственных благ связано не с техническим фактором роста, а со снижением количества зависящих от них потребностей в силу увеличения предложения продуктов. Если по какой-либо причине, несмотря на увеличение предложения, зависимые потребности не уменьшились (например, если про-

изошел рост спроса на электрический кабель), то снижения ценности производственных благ не произойдет¹.

То, что эта последовательность не просто является частью моего описания этого процесса, а представляет собой последовательность событий, действительно связанных причинно-следственным образом, можно показать на некоторых наглядных примерах практического характера, в частности на примерах государственного вмешательства, препятствующего завершению процесса. Например, государство в силу закона или долгосрочной договоренности может быть обязано выкупать у частных производителей весь объем выпуска определенных производственных благ (например, при наличии государственной табачной монополии — весь урожай табака). Предположим, что выпуск производственных благ увеличился вдвое и они используются для производства удвоенного количества готовых продуктов. В этом случае первая часть процесса будет совершенно обычной: рост предложения производственных благ приводит к росту предложения продуктов, что, в свою очередь, приводит к более полному удовлетворению нужд потребителей, а это ведет к снижению предельной полезности, что становится причиной падения цены и ценности готовых продуктов. Такое возможно. Но по очевидным причинам фискального характера табачный монополист — государство — не будет снижать внутреннюю монопольную цену. Чтобы избежать этого, он выбросит значительную часть произведенного на мировые рынки по более низким ценам, что помешает трансляции падения цены в снижение ценности производственных благ. Более низкая цена табачных изделий, выброшенных на внешние рынки, не окажет никакого

¹ Это объяснение не противоречит тому, что снижение ценности и цены, скорее всего, сначала проявится на рынках меди, которые первыми почувствуют рост предложения. Потом он достигнет также рынков готовых изделий из меди. Ведь, как уже указал Менгер (*Menger. Grundsätze der Volkswirtschaftslehre. Wien, 1871. S. 124—126* [*Менгер. Основания политической экономики* // Менгер К. Избранное. М.: ИД «Территория будущего», 2005. С. 161—163]), ценность благ «более высокого порядка» определяется не ценностью, приписываемой благам «более низкого порядка» *в настоящем*, а их *ожидаемой* ценностью в будущем, когда сегодняшние производственные блага дозреют до стадии готовых продуктов. Предложение готовых продуктов, которые будут доступны в промежутке, должно иметь приблизительно прежнюю ценность. Но ожидания, связанные с тем, что к концу производственного периода рост предложения вызовет уменьшение предельной полезности и ценности готовых продуктов, и тем самым цен, безусловно, снизят интенсивность спроса, который производители изделий из меди предъявляют на рынке сегодня. Поэтому обычно будет снижаться и цена сырья. Но если производители почему-либо вправе ожидать роста спроса и в силу этого ожидают, что в будущем ценность и цена изделий из меди не изменятся, несмотря на рост предложения, то интенсивность конкуренции за увеличившееся предложение меди не упадет и, таким образом, даже временного падения цен не произойдет. Кроме того, некоторое временное влияние на ситуацию будет оказывать чисто механическая рыночная тактика, которая способна несколько оттянуть проявление воздействия существенных для рынка факторов, но не способна помешать им.

влияния на ценность и цену земли, на которой выращивается табак, ценность и цену запасов табака и т.д., в силу того что искусственное поддержание цены на «листья табака» мешает развитию процесса в этом направлении. Но это единственный эффект¹.

Собственно говоря, я мог бы использовать этот пример для того, чтобы доказать мой тезис еще более коротким и прямым путем. Немного изменим условия, предположив, что — как это обычно и бывает в действительности — количество участков, где разрешено выращивать табак, ограничено, а закупочная цена пересматривается, скажем, раз в 20 лет. Предположим, что те, кто выращивает табак, по причинам, не имеющим ничего общего с экономикой, посредством политического давления на своих представителей в парламенте добились повышения закупочной цены на следующие 20 лет. Могут ли у кого-нибудь возникнуть сомнения, что это вызовет рост ценности участков, предназначенных для выращивания табака, что отразится на повышении арендной платы? Может ли кто-нибудь усомниться в том, что причиной этого является ценность табачных изделий, которая воздействует на фактор производства, на землю и ее использование? В силу этого говорить о «равном» воздействии ценности земли на ценность продукта невозможно.

Я могу привести в качестве примера известные явления, связанные с ценой и ценностью, к которым привело введение в некоторых европейских странах специального налога на спирт. В некоторых странах существуют две ставки налога на спирт: фиксированная квота, которой недостаточно для удовлетворения спроса населения, облагается по более низкой ставке, а все остальное — по более высокой. Привилегия производить «квотный» алкоголь предоставляется определенным производителям. Естественно, «спирт по квоте» имеет более высокую цену, чем спирт, производящийся вне квоты; разница в цене может достигать всей разницы между двумя налоговыми ставками. Понятно, что производители спирта, получающие большие квоты, связанные с ними винокурни и участки, где они расположены, имеют значительно более высокую ценность, чем производители, лишённые квот, и их земельные участки. И в этом случае совершенно очевидно, что ценность привилегированных участков зависит от цены на квотный спирт, но не оказывает воздей-

¹ Государственные экспортные субсидии, например сахарные экспортные субсидии, недавно отмененные Брюссельской конвенцией, приводят к аналогичным результатам за счет гарантированных государством выплат по ценам, превышающим цены мирового рынка. Колоссальный рост возделывания сахарной свеклы, как известно, привел к колоссальному росту производства сахара, что, в свою очередь, вызвало перепроизводство и значительное падение мировых цен на сахар, особенно в Англии, стране-потребителе. Однако обратной трансляции изменения цены на производственное благо — сахарную свеклу, рост предложения которой закономерно привел к росту производства сахара, не произошло из-за наличия искусственного субсидирования в виде государственных экспортных премий.

ствия на ценность квотного спирта. Невозможно даже предположить, что ценность квотного спирта основана на ценности привилегированных земельных участков, поскольку ценность участков основана на ценности квот. Ценность спирта *предоставляет* поддержку, но не получает ее (ср. с примером Маршалла с двумя шарами, поддерживающими друг друга; *Marshall. Principles of Economics*. 4th ed. P. 484 [*Маршалл. Основы экономической науки*. Пер. с 8-го изд. М.: Эксмо, 2007. С. 773]).

То же самое, бесспорно, относится и к следующей причинно-следственной взаимосвязи: введение высоких протекционистских тарифов на сельскохозяйственные товары приводит к росту цен на зерно и продукцию животноводства, а это приводит к росту ценности земли — но не наоборот! То, что владельцы некоторых земельных участков получают личные привилегии — например, дворянство — безусловно, может, повысить цену этих участков, но не цену зерна.

Итак, я полагаю, что когда наши предшественники говорили, что земля приносит высокую ренту вследствие высоких цен на зерно, с их стороны это не было бездумным и антинаучным утверждением. С моей точки зрения, модные нынче представления о равных и взаимных отношениях этих факторов на самом деле более поверхностны и менее серьезны — по крайней мере в аспекте рассматриваемого здесь вопроса, т.е. причинно-следственной связи между *ценностью* потребительских благ и ценностью соответствующих средств производства¹.

¹ Давенпорт вполне корректно описал причинно-следственную цепочку следующим образом: «Если предположить наличие у людей относительно интенсивных потребностей, то причинно-следственная связь идет от относительной редкости факторов к относительной редкости продуктов; от относительной редкости продуктов к их высокой способности к обмену, т.е. к их высокой ценности и относительно высокой цене; от относительно высокой цены продуктов к относительно высокой компенсации факторов; от относительно высокой компенсации агентов к относительно высокой текущей стоимости агентов» (*Davenport. Value and Distribution*. Chicago, 1908. P. 569ff., то же на с. 350 и сл., где он добавляет: «На стороне предложения первичным звеном причинной последовательности являются орудия производства и природные силы в аспекте их *ценности*»).

Джевонс пишет: «От издержек производства зависит предложение. От предложения зависит конечный уровень полезности. От конечного уровня полезности зависит ценность» (*Jevons. Theory of Political Economy*. 1871. 2nd ed. London, 1879. P. 179). Эта знаменитая причинно-следственная связь страдает от двойного или тройного значения слова «издержки», которое может обозначать конкретные технические факты, относящиеся к средствам производства, совокупную ценность средств производства, которые должны быть израсходованы, и, наконец, «персональные» издержки, отражающие «отрицательную полезность труда». Эта многозначность термина «издержки» оказала влияние и на полемические возражения Маршалла против тезиса Джевонса (*Marshall. Principles of Economics*. 4th ed. P. 483ff. [*Маршалл. Основы экономической науки*. Пер. с 8-го изд. М.: Эксмо, 2007. С. 771 и сл.]). Для сравнения я могу сослаться на четкое проведение различия между «техническими условиями производства» и «совокупной ценностью» в моей статье «Wert, Kosten und Grenznutzen» (S. 354ff., 360).

Этот упрек не обязательно относится к Маршаллу, который, как я отмечал, избегает формулировок, в которых фигурировали бы отношения ценности. В своей «формуле равенства» он придерживается более старого и менее точного сопоставления «полезности» и «издержек». Действительно, возможны и такие ситуации, когда выбранные им клише означают факторы, которые на самом деле находятся в равных отношениях¹. Однако трудно удержаться, чтобы не упрекнуть Маршалла за то, что он недостаточно ясно описал различные аспекты поставленной им проблемы, а также от возражений в адрес тех, кто использовал в качестве контраргумента его формулу равенства применительно к отношению между *ценностью* производственных и потребительских благ². Однако Маршалл напрасно упрекает меня и других австрийских теоретиков предельной полезности за то, что мы, подобно Рикардо, который, как считает Маршалл, «легкомысленно» и односторонне сконцентрировался на причинах долгосрочных цен, уделяем чересчур большое внимание «причинам временных изменений и краткосрочных колебаний ценности»³. Мы вовсе не рассматриваем предложение как постоянную величину, как полагает Маршалл, когда упрекает нас в односторонности⁴. Напротив, та проблема, за внимание к которой мы

¹ Например, если мы отождествим их со «спросом» и «предложением» или с «потребностью» и «ее обеспечением», или если мы будем понимать под «издержками» не *ценность* производственных благ, а просто последние *технические факты*, воздействующие на производственные блага и влияющие на производительность (ср. с. 708 и сл. настоящего экскурса), а также если мы будем иметь в виду второе из возможных значений термина «издержки», т.е. персональную отрицательную полезность (ср. с. 703 и сл.).

² См. у Маршалла приложение к главе 14 книги V, два последних абзаца на с. 486 [см. в рус. изд. последний абзац на с. 775 и первый — на с. 776]. Вероятно, будет излишним замечание о том, что некоторые из тех, против кого направлена критика Маршалла, были вынуждены озаглавить соответствующие разделы своих работ словами «полезность и издержки» или «ценность и издержки», чтобы придерживаться традиции. Это не помешало им проанализировать ту проблему, которая поставлена и в настоящем экскурсе. В связи с этим я хотел бы сослаться на мои работы «Letzter Masstab des Güterwertes» и «Wert, Kosten und Grenznutzen», особенно на с. 354 и сл. и с. 350 последней. Читатель легко обнаружит там утверждения, что потребительские и производственные блага обязаны своей ценностью общей «третьей причине» и что их позиции в причинно-следственной цепочке не равны: «...ценность, вытекающая из первичных причин, достигает производственных благ через потребительские блага» (Ibid. S. 360). Мои оппоненты почему-то приписали мне точку зрения, согласно которой источником ценности производственных благ является ценность потребительских благ. Затем они опровергли ее, указав на то, что производственные блага должны обладать ценностью по причинам, имеющим отношение непосредственно к ним, и не могут заимствовать источник этой ценности у других благ. Однако, как можно ясно видеть из моего объяснения, этот аргумент имеет отношение не к моей истинной точке зрения, а к ошибочной формулировке и к ошибочному толкованию моего мнения, от которого мои разъяснения должны были бы меня уберечь.

³ Böhm-Bawerk. Wert, Kosten und Grenznutzen // Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik. (Joh. Conrad, Hrsg.) 3. Folge. 3. Bd. (1892) S. 486 по сравнению с S. 360ff.

⁴ Ibid. S. 360.

удостоились критики Маршалла, была поставлена нами именно в ходе анализа меняющегося воздействия причинно-следственного характера, которое производство постоянно оказывает на колеблющуюся величину «предложения». Она была поставлена в ходе нашей попытки проанализировать фундаментальные основания механизма совпадения ценности потребительских благ с ценностью их производственных благ, что, в свою очередь, является условием для формирования относительно *постоянной* цены. Нас упрекают в том, что мы исходили из постоянного предложения, несмотря на то что мы продемонстрировали, как формируется предложение и какой гибкостью оно обладает, а также в том, что мы проявили односторонность, сосредоточившись на краткосрочных колебаниях ценности — и это в то время, как мы исследовали условия формирования долгосрочных цен!



ЭККУРС IX

О МЕСТЕ ОТРИЦАТЕЛЬНОЙ ПОЛЕЗНОСТИ ТРУДА В ТЕОРИИ ЦЕННОСТИ¹

Сначительная группа серьезных ученых сочла необходимым ответить важное, даже центральное место в теории ценности той группе факторов, которую я рассматриваю как «исключение». Отправным пунктом для них стала одна идея, которую высказывали и включали в систему своих взглядов основатели теории предельной полезности. Бесспорно, эта идея верна. Уже и Госсен, и Джевонс отмечали, что продолжительность и однообразие труда обычно увеличивают его утомительность, подобно тому как продолжительность и однообразие одинаковых удовольствий обычно уменьшают связанные с ними положительные ощущения. На основании этого они пришли к верному выводу о том, что в какой-то момент работник впадает в состояние, когда продолжение работы приносит ему страдания, превышающие то удовлетворение, какое принес бы ему выигрыш в доходах от продления времени труда. Собственно говоря, любой рост доходов, полученный с помощью продления ежедневного времени труда, согласно закону убывающей полезности Госсена, с точки зрения обеспечения потребностей приносит все более и более убывающее удовлетворение, а согласно закону роста отрицательной полезности, он еще и связан с постоянным увеличением величины жертвы, приносимой работником. В силу этого работник, если он свободен распоряжаться своим трудом, прекращает работу тогда, когда ее продолжение приносит ему страдания, которые значат для него больше, чем то удовольствие, которое он получил бы от дополнительного дохода, связанного с продолжением работы, т.е. тогда, когда отрицательная полезность, связанная с этой последней частичкой труда, равна полезности последней единицы продукта, произведенной с ее помощью. Таким образом, согласно Джевонсу, возникает «окончательное равенство труда и полезности»², и точка пересечения нисходящей кривой полезности и восходящей кривой отрицательной полезности определяет ценность единицы продукта. Иначе говоря, ценность единицы продукта совпадает и с величиной предельной полезности, и с величиной «конечной отрицательной полезности»³.

¹ К с. 281 и сл. «Позитивной теории капитала».

² *Böhm-Bawerk*. Positive Theorie des Kapitaless. 2. Aufl. S. 192.

³ *Gossen*. Entwicklung der Gesetze des menschlichen Verkehrs. Neudruck von 1889. S. 36ff.; *Jevons*. Theory of Political Economy. 1871. 2nd ed. London, 1879. P. 184ff.; ср. также с моим более подробным анализом этого же вопроса в: *Böhm-Bawerk E.* Der letzter Masstab des Güterwerts // Zeitschrift für Volkswirtschaft, Sozialpolitik und Verwaltung. III. Bd. (1894) S. 197—201.

Существенно то, что Джевонс, четко сформулировавший эту мысль, не считал нужным рассматривать в своей теории ценности «предельную отрицательную полезность» как равную соперницу «предельной полезности». Наоборот, он твердо верил в обоснованность своего знаменитого высказывания о том, что «ценность целиком и полностью зависит от полезности»¹. Однако его последователи, в особенности английские и американские теоретики, сочли нужным сделать этот вывод, которого сам Джевонс избегал. С этого времени мы можем говорить, так сказать, об австрийском и англо-американском крыльях теории предельной полезности. Австрийские теоретики признают наличие некоторого количества «исключений», но считают, что для общей теории ценности достаточно одного принципа предельной полезности. Теоретики другого крыла считают, что принцип предельной полезности и принцип «отрицательной полезности» занимают симметричные позиции, причем иногда они даже приписывают более высокий ранг «отрицательной полезности».

По моему мнению, идеи полной симметрии придерживается, в частности, Эджуорт². Мнения о более высоком ранге «отрицательной полезности» внутри теории ценности придерживается Кларк, который на основании сложных и развернутых силлогизмов приходит к выводу, что «страдания, претерпеваемые обществом в последней частице ежедневного труда», являются «окончательной мерой» (*ultimate measure*), или «окончательным мерилom» (*ultimate standard*), ценности³. Я думаю, что к тем, кто придерживается мнения о симметричной позиции отрицательной полезности, следует относить и тех многочисленных исследователей, которые приписывают предельной полезности и «издержкам» равное воздействие на ценность, определяя «реальные издержки» как совокупность «личных жертв», «усилий», «страданий» и «лишений». К этой группе относится, в частности, Маршалл⁴.

Насколько серьезны расхождения между двумя крыльями? Они не столь серьезны, если не учитывать одной ошибки, которая часто, хотя и не всегда, вызывает эти расхождения. Я подробно проанализирую ее ниже. Скорее всего, речь идет не о разнице во мнениях, а о различии в формулировках. Может быть, лучше всего это будет понятно, если

¹ Jevons. Theory of Political Economy. 1871. 2nd ed. London, 1879. P. 1.

² См.: Edgeworth. Professor Böhm-Bawerk on the Ultimate Standard of Value // Economic Journal. September 1894. P. 518ff., а также его более поздние замечания на ту же тему: Economic Journal. Vol. IV. (December 1894) P. 724ff.

³ Clark. Distribution of Wealth. 1899. P. 392, 395. [Кларк. Распределение богатства. М.: Экономика, 1992. С. 334, 381.] Примерно то же самое изложено в гораздо более ранней его работе: "The Ultimate Standard of Value," *Yale Review*, November 1892.

⁴ Marshall. Principles of Economics. 4th ed., по немецкому изданию с. 180ff., 352.

я объясню, почему я предпочитаю «несимметричную» формулировку австрийского крыла, несмотря на то что признаю закон роста отрицательной полезности труда, на котором основана противоположная формулировка.

Этот закон может приводить к совпадению ценности, предельной полезности и предельной отрицательной полезности только при условии, что работник «свободен», как выражается Джевонс, т.е. в зависимости от собственного удобства может определять то количество — в части продолжительности и интенсивности — услуг труда, которое он согласен предоставить, а также в любой час, минуту и секунду может прекратить работу по собственному выбору или, напротив, продолжать работать так долго, как пожелает. Однако в реальности это условие соблюдается только в ничтожном меньшинстве случаев, на что я обратил внимание читателя в моей «Позитивной теории капитала» (с. 252 и сл.). Конечно, можно спорить о том, действительно ли этих случаев настолько мало, как полагаю я, или речь все-таки идет о многочисленных и значимых типах ситуаций, как полагает профессор Эджуорт¹. Однако никто не станет утверждать, что подобная абсолютная гибкость рабочего времени является нормой для нашей экономической системы, и я полагаю, этого достаточно для того, чтобы не рассматривать этот случай как норму в пределах нашей теории ценности. То, что ценность благ определяется степенью утомительности последней, наиболее неприятной частицы труда в рамках рабочего дня, не является утверждением из области *общей* теории ценности; это просто очень интересное и показательное правило, которое действует во всех тех более или менее многочисленных случаях, когда выполняется указанное условие.

Есть еще и второе обстоятельство. Дело в том, что ценность благ определяется их предельной полезностью в том числе в тех случаях, когда в силу гибкости времени (или возможности свободно варьировать интенсивность труда), предельная полезность совпадает с отрицательной полезностью. Кроме того, что это утверждение верно, оно также является достаточным. Конечно, если бы мы говорили не о «предельной полезности», а о «полезности», мы бы нуждались в расшифровке этого термина, в его более точном определении, и нам требовалось бы упоминание о втором факторе, который, пересекаясь с нисходящей кривой полезности, определяет конкретную величину полезности. Но на самом деле эта определенность уже обусловлена предельной полезностью. Предельная полезность и есть искомое пересечение; это точка, в которой нисходящая кривая полезности встречается с кри-

¹ См. нашу полемику в: *Economic Journal*. Vol. IV. (1894) P. 518ff., 719ff.

вой предложения продукта; иначе говоря, предельная полезность — это последняя полезность, которая еще обеспечена предложением.

Это определение справедливо и для тезиса о «конечной отрицательной полезности», так как в той ограниченной области, где он находит практическое применение, он содержит вторичный фактор, определяющий величину предложения. Предложение растет до тех пор, пока убывающее приращение полезности увеличивающегося предложения превосходит рост утомительности труда. Ценность и в этом случае возникает на пересечении спроса и предложения, в точке предельной полезности. Более отдаленные и вторичные причины, влияющие на величину предложения, имеют так же мало отношения к *общей* теории ценности и к *общему* закону ценности, как, скажем, проблема монополий, которые также представляют собой вторичную причину, оказывающую влияние на величину предложения. Это верно не только потому, что соответствующие причины действуют только в ограниченной, частной области применения, но и потому, что они являются вторичными и уступают предельной полезности по рангу, а кроме того, еще и потому, что они, если можно так выразиться, включены в предельную полезность и учтены в ней.

Таким образом, я полагаю, что с точки зрения логики для формулирования общего закона ценности достаточно *одного* принципа предельной полезности. Совпадение предельной полезности с отрицательной полезностью просто предоставляет материал для дополнительного утверждения, которое является частным случаем общего закона предельной полезности. Аналогичным случаем является совпадение предельной полезности блага с предельной полезностью его производственных благ или с предельной полезностью других благ, имеющих отношение к процессу производства; это важнейшая разновидность так называемого эмпирического закона издержек, которую не следует путать с *общим* законом ценности, поскольку это тоже всего лишь дополнительный тезис, распространяющийся на ограниченную узкую область в пределах общего закона предельной полезности.

С моей точки зрения, принцип предельной полезности находит свое наиболее полное и совершенное воплощение тогда, когда полезность и отрицательная полезность не зависят друг от друга. Но как же в таком случае я рассматриваю те «исключительные случаи», когда мерой является «отрицательная полезность», о которых я писал в «Позитивной теории капитала»? Ответ очень прост. Я имел в виду *другие* случаи: в них отрицательная полезность и предельная полезность не совпадают, а, как я выразился, «неудобство [отрицательная полезность]... *меньше* положительной предельной полезности бла-

га»¹. Точное совпадение этих двух величин возникает при выполнении технического условия бесконечной делимости всех совпадающих величин. И время труда, и его продукт должны делиться на мельчайшие частички, так чтобы обе кривые — и восходящая кривая утомительности труда, и нисходящая кривая полезности — были непрерывными и плавными, и так чтобы и ту и другую можно было оборвать в любой из возможных точек пересечения. При отсутствии этой бесконечной делимости любого из двух факторов, т.е. в случае, если либо время труда, либо доход от труда делятся только на крупные и непропорциональные единицы, в техническом отношении, за исключением очень редких случаев, единица не совпадает с пересечением полезности и отрицательной полезности. Поэтому мы вынуждены будем прервать наши трудовые усилия в тот момент, когда полученная с их помощью последняя единица продукта все еще приносит большую полезность, чем отрицательная полезность этих усилий. При этом следующая целая единица, которую можно было бы произвести за счет продолжения трудовых усилий, уже приносит полезность, которая не равна ее отрицательной полезности. В таких случаях предельная полезность и предельная отрицательная полезность не совпадают. В соответствии с фундаментальной сутью всей теории ценности ценность продукта, которая необходимо отличается от одной из этих двух неравных величин, следует за меньшей величиной, т.е. за отрицательной полезностью труда. В нашем примере с билетами на коронацию билет оценивается в зависимости от неудобств, с которыми связано его приобретение. Они несколько меньше, чем положительное удовольствие от этих празднеств. Точного равновесия между неудобствами и удовольствием достичь невозможно, потому что если я намеренно сделаю приобретение билета более затруднительным или щекотливым для себя ради того, чтобы уравнивать приращение полезности со стороны удовольствия и со стороны отрицательной полезности, то мое удовольствие от присутствия на коронации от этого никоим образом не увеличится. В ситуациях такого рода и им подобных ценность продукта действительно не определяется его положительной предельной полезностью. Поэтому нам и требуется отдельная категория исключений. Однако рассмотрение условий, необходимых для возникновения этих исключительных случаев, с большой наглядностью демонстрирует, что я был прав, когда классифицировал их как относительно редкие и несущественные исключения. Ведь во многих случаях абсолютной гибкости времени труда и отрицательной полезности труда (вероятно, даже в большинстве таких случаев) наблюдается полное совпадение предельной полезности

¹ См. выше, с. 282.

сти с предельной отрицательной полезностью, и в силу этого ценность продукта соответствует предельной полезности. И эти случаи являются не исключением из правил, а типичными проявлениями закона предельной полезности.

Теперь вернемся к вопросу, поставленному выше. Насколько серьезна разница между только что высказанной точкой зрения и мнениями, скажем, Эджуорта и Кларка? Я не думаю, что она вообще серьезна. Если я не ошибаюсь, нас разделяет не фундаментальное различие мнений, а два относительно несущественных пункта. С одной стороны, как верно отметил профессор Эджуорт¹, мы расходимся «в оценке величин, которые не поддаются точному измерению», иначе говоря, в оценке того, насколько часто встречаются ситуации, в которых обеспечиваются условия для совпадения предельной полезности с предельной отрицательной полезностью и тем самым для действия «закона отрицательной полезности». По мнению Эджуорта, таких случаев гораздо больше, чем считаю я. Однако мы с ним полностью согласны в том, что таких случаев относительно немного, а во всех прочих ситуациях ценность определяется исключительно предельной полезностью, а также в том, что и в этих исключительных случаях ценность тоже определяется предельной полезностью, с которой она обязательно совпадает, как и с равной ей предельной отрицательной полезностью. Мы расходимся во мнениях о точном *способе описания* ситуации, суть которой мы видим одинаково. Мне представляется, что наиболее уместным в рамках общей теории ценности было бы считать мерилom ценности продукта исключительно предельную полезность, а то, что при наличии некоторых условий в некоторых случаях предельная полезность совпадает с предельной отрицательной полезностью, следует рассматривать как частное правило более низкого ранга. Однако профессор Эджуорт, на мой взгляд, предпочитает считать именно это совпадение общим идеальным типом, при том что он вынужден сделать ряд оговорок о том, что из этого общего типа существует множество важных исключений. Тем не менее нет нужды спорить о содержательной стороне наших теорий ни тогда, когда речь идет о случаях, где предельная полезность является единственным возможным мерилom, ни в тех случаях, когда она совпадает с предельной отрицательной полезностью. Это вопрос классификации, не имеющий отношения к содержанию наших теорий.

То же самое относится и к Кларку, который, однако, время от времени бьет мимо цели, когда в рассмотренной нами выше ситуации приписывает «отрицательной полезности» роль *единственной*

¹ Edgeworth. Professor Böhm-Bawerk on the Ultimate Standard of Value // Economic Journal. Vol. IV. (September 1894) P. 519.

«окончательной меры ценности». Я совершенно не понимаю, как эти эксцентричные утверждения связаны с содержанием его теории. Собственно говоря, его блестящая «теория распределения» целиком и полностью построена на понятии «конечной производительности», в основе которого лежит принцип предельной полезности, т.е. принцип «убывания полезности» по мере увеличения количества благ. После того как Кларк полностью излагает в 23 главах своего труда свою теорию распределения, для чего ему, насколько я могу судить, совершенно не требуется иных оснований, кроме «конечной производительности» и «конечной полезности», в дополнительной, 24-й, главе он вводит, *post festum*^{*}, отрицательную полезность в качестве «конечной единицы ценности». Не будь этой главы, ее отсутствие вряд ли вызвало бы у нас сожаление. Она и не увеличивает убедительной силы теории распределения Кларка, и не уменьшает ее. Она ничего не добавляет к ее основаниям, и в силу этого замысловатые, но ошибочные, на мой взгляд, построения 24-й главы не в состоянии бросить тень сомнения на изложенную перед этим теорию распределения. Если я тем не менее не со всем согласен в теории распределения Кларка, то наши разногласия совершенно не имеют отношения к разнице наших подходов к «отрицательной полезности», поскольку Кларк, так же как и я, строит свою общую теорию распределения на положительной предельной полезности. А что касается деталей, применительно к которым «отрицательная полезность» действительно играет решающую роль, то я не в меньшей степени, чем Кларк, склонен приписывать их влиянию отрицательной полезности¹.

Однако дело обстояло бы совершенно иначе, если бы сторонники «закона отрицательной полезности», который состоит в том, что ценность определяется на пересечении полезности продукта и отрицательной полезности производящего этот продукт труда, считали при этом, что они подтверждают и интерпретируют истинное содержание великого эмпирического закона издержек, он же «великий рикардианский закон издержек». И вот это уже была бы серьезная фактическая ошибка, а не причуда классификатора. То,

^{*} После того, как событие произошло (лат.). — Прим. перев.

¹ В частности, я без колебаний связываю с влиянием «отрицательной полезности» известные различия в уровне заработной платы лиц, которые занимаются профессиональной деятельностью, требующей необычно больших или необычно малых трудовых усилий, а соответственно также и разницу в цене между продуктами их труда. См.: *Böhm-Bawerk. Der letzter Masstab des Güterwerts // Zeitschrift für Volkswirtschaft, Sozialpolitik und Verwaltung. III. Bd. (1894) S. 203ff.*, а также мои замечания на ту же тему в: *Economic Journal. Vol. IV. (December 1894) P. 722ff.*

что ценность продукта при некоторых условиях обычно совпадает с «предельной отрицательной полезностью», — это одно; то, что при некоторых *других* условиях ценность (и цена) потребительских благ обычно совпадает с ценностью (и ценой) средств производства, или «издержек», понесенных в процессе производства, — это совершенно другое. То, что рабочий, свободно распоряжающийся своим временем, прекращает работу тогда, когда чувство утомления больше не уравновешивается снижающейся полезностью плодов его труда, не имеет ничего общего с отмеченным Рикардо явлением, что «при прочих равных условиях»¹ благо, производство которого требует удвоенного труда, обычно имеет удвоенную ценность, а также с другим, наблюдаемым повсеместно и по сути тождественным первым: что в долгосрочной перспективе цена и ценность воспроизводимых благ становятся равными совокупности понесенных производственных издержек. В данном случае мы имеем дело не с *одним и тем же* законом, внешне выражающимся в совпадении цены и издержек, за которым, если его глубоко проанализировать, скрыто совпадение предельной полезности и предельной отрицательной полезности, а с двумя законами, существенно отличающимися друг от друга и по сути, и по значимости.

Я попытался максимально ясно и наглядно доказать это в моей работе об окончательном мериле ценности. Однако, к сожалению, отклики на нее показывают, что это мне не вполне удалось. В силу этого я хотел бы кое-что добавить. Во-первых, я хотел бы еще раз коротко пересказать те убедительные и важные вещи, которые я уже излагал подробно ранее. Прежде всего я желал бы подчеркнуть, что сферы применения этих двух законов совершенно различны, при том что область применения эмпирического закона издержек гораздо шире. Например, к ней относятся также и те блага, которые производятся на предприятиях с почасовой оплатой и фиксированной продолжительностью рабочего дня, т.е. там, где полезность производства не имеет возможности меняться в зависимости от «конечной отрицательной полезности» последней частицы времени труда. С другой стороны, к гораздо более узкой сфере применения «закона отрицательной полезности» относятся и такие случаи, на которые классический закон издержек не распространяется. Я приводил примеры, в которых фигурировали блага явно монопольного характера, в то время как классический закон издержек, как хорошо известно, распространяется исключительно на те блага,

¹ Имеются в виду знаменитые «модификации», которые Рикардо изложил в разделах IV и V главы «О ценности», для капитальных вложений различной продолжительности и величины.

которые можно «производить по желанию»¹. Можно представить себе даже такие случаи (и такие примеры я тоже приводил), когда совпадение ценности продукта и издержек в смысле великого эмпирического закона издержек исключает возможность того, что эта ценность в то же время совпадает с величиной отрицательной полезности труда, причем это явление носит не временный и случайный, а логически необходимый и постоянный характер².

К этим аргументам, изложенным в моих предыдущих работах, я хотел бы добавить еще один. Он, вероятно, сможет убедить лишь некоторых из моих коллег; зато для них он может оказаться решающим. Я имею в виду тех моих коллег, кто склонен к теоретическим рассуждениям определенного типа; именно их я стремлюсь убедить больше всего. Я хотел бы описать один теоретический эксперимент, в котором рассматривается воображаемая ситуация, отличающаяся от эмпирической реальности.

Представим себе, что труд для нас не связан ни с чувством радости, ни с каким бы то ни было страданием. Наши физические силы ограничены, как и в реальности; но их расходование не сопровождается чувством усталости, которое является первым признаком утраты сил; наши силы исчерпываются чисто механически, скажем, в конце десятого часа дневного труда, подобно часам, которые останавливаются, когда у них кончается завод. Совершенно ясно, что в такой ситуации «закон отрицательной полезности», связывающий ценность продукта со степенью утомительности труда, претерпеваемого в последний момент рабочего времени, не действовал бы; однако не менее ясно и то, что рикардианский закон издержек в этом случае продолжал бы действовать.

Мы, несомненно, по-прежнему наблюдали бы и то, что при прочих равных те блага, производство которых требует удвоенного труда, стоят в два раза больше, и связь воспроизводимых благ с ценностью их средств производства. Это происходило бы потому, что те факторы, которые на самом деле вызывают совпадение предельных полезнос-

¹ Böhm-Bawerk E. Der letzter Masstab des Güterwerts // Zeitschrift für Volkswirtschaft, Sozialpolitik und Verwaltung. III. Bd. (1894) S. 206ff. Ценность потребительских благ действительно совпадает с ценностью производственных благ также в случае монопольных продуктов, более высокая ценность которых отражается на монопольных факторах их производства (пример — вино и виноградники Иоганнисберга). Однако в этом случае не происходит *выравнивания* ценности потребительских благ и ценности их средств производства (допускающих различные варианты использования), иначе говоря, того выравнивания ценности, которое происходит в случае «свободно воспроизводимых» благ и представляет собой характерную черту и классического, и эмпирического закона издержек.

² Böhm-Bawerk E. Der letzter Masstab des Güterwerts // Zeitschrift für Volkswirtschaft, Sozialpolitik und Verwaltung. III. Bd. (1894) S. 205ff.

тей различных благ, «связанных с производством», продолжали бы действовать и не встречали никаких помех. Принцип разумного экономического поведения продолжал бы требовать, чтобы имеющееся ограниченное предложение труда распределялось в соответствии с наиболее выгодными способами его использования, а также того, чтобы последний, наименее выгодный способ использования из тех, которые еще обеспечиваются этим скудным предложением, определял предельную полезность и продукта, и труда, требующегося для его производства. Как и прежде, было бы неразумно с экономической точки зрения распределять ограниченное предложение труда между отраслями производства таким образом, чтобы ценность благ была ниже ценности их средств производства, лишая другие отрасли производства средств производства, которые позволили бы их продуктам достичь ценности, превышающей ценность этих средств производства. Итак, даже при полном отсутствии «отрицательной полезности труда» то же самое характерное совпадение, в котором и заключается эмпирический закон издержек, все равно будет возникать — на основании принципа экономического ведения хозяйства. Тот, кто согласен с этим — а я думаю, что никто из тех, кто даст себе труд вникнуть в эту гипотезу, не станет этого отрицать, — вряд ли сможет избежать вывода о том, что «отрицательная полезность» не может быть принципом, лежащим в основании эмпирического закона издержек, и о том, что закон издержек фундаментально отличается от «закона отрицательной полезности».

В этих обстоятельствах представляется логически уместной следующая систематика теории ценности. Во главе теории ценности должно находиться утверждение максимально общего характера о том, что величина ценности продукта определяется уровнем благополучия, зависящего от этого продукта. Это утверждение должно быть дополнено разъяснением, что в большинстве случаев это зависимое приращение благополучия представляет собой положительную предельную полезность¹, а в небольшом числе исключительных случаев — избегание отрицательной полезности. В соответствии с этим нам следует выделять внутри закона предельной полезности два частных правила следующего содержания: при определенных условиях определяющая ценность предельная полезность обычно зависит от предельной отрицательной полезности, связанной с процессом производства (закон отрицательной полезности); при других конкретных обстоятельствах определяющая ценность предельная полезность обычно совпадает — через ценность средств производства — с предельной полезностью и ценностью

¹ Это понятие следует толковать в соответствии с определением, данным в прим. 1 на с. 285—286 главы VIII части А книги III «Позитивной теории капитала».

всех благ, «связанных с производством» (подлинный закон издержек). Эти два правила, из которых второе гораздо важнее, не распространяются на значительное число случаев, в которых предельная полезность не только играет важную роль, но и является единственным фактором, определяющим ценность.

Мне представляется, что англо-американское крыло теории предельной ценности еще не полностью осознало все это; по крайней мере оно пока еще не сформулировало этого достаточно четко. В течение какого-то времени существовала тенденция чуть ли не к смешению двух фундаментально различных законов: «отрицательной полезности» и эмпирических издержек. Корнем этой ошибки является знаменитое замечание Адама Смита о том, что подлинные издержки и «истинная цена» благ заключены в «бремени и жертве» труда. Я не хочу подробно останавливаться на том, существует ли эта путаница до сих пор, и если существует, то насколько она распространена¹. Не может быть никаких сомнений, что основания, позволяющие сгладить расхождения, которые угрожали единству австрийского и англо-американского крыльев, уже сформулированы. К примеру, мне кажется, что точка зрения профессора Эджуорта сейчас отличается от моей не принципиально (если согласиться с тем, что такое принципиальное различие вообще когда-либо существовало), а лишь количественной оценкой сферы применимости «закона отрицательной полезности»². Однако даже в совсем недавно опубликованных работах признаки такого рода неопределенности продолжают сохраняться, и во всяком случае по-прежнему остается редкостью ясное изложение данного вопроса, когда автор прямо пишет не только о различных *понятиях* издержек (это как раз является нормой), но и о различных *законах* издержек, ясно формулируя их содержание и четко ограничивая роль и сферу применимости каждого из этих законов. Возможно, продолжение обсуждения этой темы приведет к тому, что несущественные, на мой взгляд, противоречия между двумя крыльями современной теории ценности удастся преодолеть.



¹ По поводу всей этой путаницы см.: *Böhm-Bawerk. Der letzter Masstab des Güterwerts // Zeitschrift für Volkswirtschaft, Sozialpolitik und Verwaltung. III. Bd. (1894) S. 207ff.*

² «По этим причинам я полагаю, что отрицательная полезность играет более существенную роль, чем отводит ей профессор Бём-Баверк, хотя и признаю, что для того, что можно назвать общей рикардианской моделью с постоянным количеством труда, распределяемым по разным отраслям так, чтобы обеспечить равную компенсацию за равный объем труда, объяснение профессора Бём-Баверка было бы верным — окончательным мерилom была бы полезность, а не отрицательная полезность» (*Prof. Edgeworth in Economic Journal. Vol. IV. (December 1894) P. 521*).

ЭККУРС X

ОБ «ИЗМЕРИМОСТИ» ЧУВСТВ¹

Недавно (в 1907 г.) Чугел выступил с рядом замечаний против моей позиции по этому вопросу, которую я уже излагал практически теми же словами в *Grundzüge der Theorie des wirtschaftlichen Güterwertes* (1886). На мой взгляд, его замечания относятся к разряду наиболее взвешенных и аккуратных из тех, которые были высказаны в связи с этой сложной проблемой. В силу этого мне кажется необходимым ответить на них более пространно, чем позволило бы краткое примечание, вставленное непосредственно в текст [соответствующей главы «Позитивной теории»].

Чугел критикует мой пример с мальчиком, который отказывается менять свое яблоко меньше чем на 7 слив, начинает колебаться, когда ему предлагают 7 слив, и, наконец, соглашается поменять его на 8 слив. Сначала Чугел замечает, что, согласно закону предельной полезности, в случае если мальчик съедает последовательно 7 или 8 слив, удовольствие от каждой из них неодинаково; оно снижается с каждой съеденной сливой. Таким образом, удовольствие от семи или восьми слив не будет в семь или восемь раз больше, чем удовольствие от одной сливы, особенно от первой².

По сути это замечание верно. Однако оно относится исключительно к конкретным условиям, которые выполняются лишь в части тех случаев, на которые указывает мой исходный пример. Поэтому для того, чтобы учесть это замечание Чугела, мне требуется всего лишь уточнить мой пример, что я уже сделал в «Позитивной теории капитала»³ (с помощью ряда оговорок). Сейчас я хотел бы изложить это несколько подробнее.

Внутри общего примера с обменом слив, рассмотренного мной в 1886 г., можно выделить следующие частные случаи.

Первый случай. Мальчик собирается съесть свои семь или восемь слив, причем *все сразу*. Он понимает, что в этом случае удовольствие от каждой следующей съеденной сливы будет уменьшаться, и учитывает это, когда выносит оценку, определяющую его решение. Замечание Чугела на первый взгляд относится к этому случаю, но по сути оно не дает нам оснований для вывода о том, что удовольствие от одного яблока многократно превышает (не равное ему) удовольствие от одной сливы.

¹ К с. 391 и сл.

² *Cubel*. Zur Lehre von den Bedürfnissen. Innsbruck, 1907. §264 und 268ff.

³ «Позитивная теория капитала», с. 310 и сл.

Вопрос о том, насколько суть замечания Чугела влияет на толкование этого случая, мы рассмотрим позже.

Второй случай. Мальчик собирается есть сливы постепенно, а не все сразу; при этом промежутки между съеданием отдельных слив достаточно велики, чтобы закон убывающей полезности Госсена не действовал. Это может объясняться разнообразными фактическими обстоятельствами. Например, в обмен на свое яблоко наш мальчик может получить право один раз в день в течение недели срывать с соседского дерева по одной спелой сливе. Или, например, он может получить все 7 слив одновременно и решить, что он будет есть их не все сразу, а постепенно. Надо сказать, что такое допущение не является чем-то невероятным или необычным. Наоборот; к примеру, когда домохозяйка покупает пятикилограммовую упаковку кофе, она не оценивает ее исходя из предположения, что все удовольствие от этого объема кофе будет получено за один раз: она мысленно делит эту упаковку на множество маленьких порций, каждая из которых удовлетворяет потребность в утреннем, обеденном или вечернем кофе, при том что удовольствие от каждой чашки кофе никоим образом не уменьшается. К этому случаю замечание Чугела не имеет отношения.

Третий случай. Мальчик вообще не думает о том, постепенно или сразу он будет есть сливы, поскольку у него либо нет опыта «убывающего удовольствия», либо он об этом не задумывается. В силу этого неразличения его наивное (возможно, ошибочное) суждение основано на предположении, что он получит равное удовольствие от каждой из слив. Очевидно, что и к этому случаю замечание Чугела не относится. Мы подробно рассмотрим этот пример и его значение для полемики в целом ниже.

Чугел предвосхитил встречные замечания такого рода с похвальной дальновидностью. Он сам развивает рассуждения, которые соответствуют нашему «второму случаю», следующим образом. Можно «возразить на это, что не обязательно сравнивать интенсивность желания получить яблоко с интенсивностью желания получить сливы и съесть их все сразу; можно сравнить ее с интенсивностью желания получить сливы, чтобы есть их постепенно». Выдвинув этот контраргумент, он тут же его опровергает: «Это замечание неверно, если учесть, что у нас нет способа *установить*, одинакова ли интенсивность желания применительно к сливам, съедаемым в разные дни. Кроме того, у нас нет условий, которые обычно позволяют осуществлять измерения, а именно в наши исходные данные не входит презумпция наличия единицы измерения *в таком количестве равных экземпляров*, которое позволило бы нам прийти к величине, равной объекту измерения, или к вспомогательной величине, соотношение которой с объектом из-

мерения нам известно» (§266). Я откладываю мой ответ на эти рассуждения до чуть более позднего времени. Пока я ограничиваюсь тем, что выделяю курсивом те выражения и слова Чугела, которые будут иметь значение для разрешения нашего спора.

Чугел выдвигает и второй встречный аргумент, опять-таки предвосхищая возражения. Я собираюсь ответить и на него по существу, а не формально. Чугел пишет: «Другой метод, дающий нам надежду на то, что мы сможем измерить интенсивность желания, состоит в следующем. Чтобы установить интенсивность желания по отношению к благу G_n , сначала нужно найти несколько благ, вызывающих желания одинаковой интенсивности. Например, если мы установили, что желание, относящееся к бутылке вина, выпитой определенным человеком в определенное время и при определенных обстоятельствах, равно желанию, которое направлено на определенную книгу, на определенное блюдо, трубку, галстук, нож и чернильницу, то, вероятно, в случае если интенсивность желания по отношению к благу G_n равна совокупности значений интенсивности желания для этих семи различных благ, то она должна быть в семь раз больше, чем интенсивность желания по отношению к любому отдельно взятому из этих семи благ, и в этом случае действие закона Госсена не ощущается» (§267).

Однако и для этого метода Чугел приводит множество аргументов, доказывающих его «неприменимость». В частности, он указывает на то, что поиск благ, являющихся объектом желания равной интенсивности, «занимает очень много времени» и мы вряд ли сможем найти *достаточно большое число случаев*, чтобы «составить» из них эквивалент существенного значения интенсивности, например такого, которое соответствовало бы ценности продукта в несколько сотен тысяч крон. Он отмечает, что за то время, которое необходимо, чтобы сравнить одну интенсивность желания с множеством других, она может успеть поменяться, и, таким образом, у нас нет *«гарантии»* того, что она останется прежней. Он пишет, что соотношение между интенсивностью различных желаний часто подвержено внезапным и значительным колебаниям, так что равновесие, установившееся в какой-то конкретный момент времени, может исчезнуть не то что через несколько часов, а через несколько минут, и тогда потребуются новые изыскания. Он обобщает все свои возражения так: «Измерение интенсивности желаний с помощью этого метода *на практике невозможно*, потому что если взять несколько единиц интенсивности, то их *абсолютное равенство* друг другу нельзя доказать». По мнению Чугела, этот вывод «явно противоречит» моему утверждению о том, что «величину разницы между интенсивностью двух желаний можно установить и выразить в цифрах». С его точки зрения, «нельзя устано-

вить абсолютную величину» существующих «*в реальности*» значений интенсивности, а к тем измерениям интенсивности, которые происходят на практике, термин «измерение» не подходит — их уместнее называть «ранжированием». Ранжирование, по Чугелу, представляет собой процесс, который можно уподобить сравнительному определению твердости минералов по знаменитой десятиступенчатой шкале Мооса. Несмотря на то что эта шкала выражена в цифрах, она позволяет определить лишь, равна ли твердость данного минерала твердости другого минерала, который используется в качестве стандарта, или она больше¹.

Я полагаю, что Чугел, несмотря на всю его осторожность и свойственную ему глубину мысли, все-таки ошибается. Его ошибка связана с тем, что он не очень четко представляет себе объект нашего спора и в силу этого противоречит сам себе, требуя от меня доказательств, которые не соответствуют ни тому, что требуется доказать, ни его собственным взглядам, высказанным в ходе полемики.

Спор идет вокруг некой «числовой определенности», которая является составной частью наших суждений о различиях в интенсивности чувств. Сначала Чугел вполне оправданно проводит различие между «измерением» и обычным сравнением, или «ранжированием». Он пишет, что «при сравнении двух величин каждая из них служит мерой для другой. При измерении обе величины имеют третью общую меру, а именно соответствующую единицу меры или веса. При сравнении двух величин, не являющихся равными, достаточно показать, какая из них больше, однако мы не показываем, насколько больше. При измерении мы должны определить и выразить в цифрах, произведение какого числа на единицу меры соответствует измеряемой величине, поскольку измерить означает *найти* число, указывающее на то, сколько раз величина, использующаяся в качестве единицы, содержится в измеряемой величине». К этому первому жесткому определению измерения он добавляет требование, столь же жесткое, от которого зависит возможность измерения. Он требует, чтобы «существовала единица, присутствующая в таком количестве *абсолютно одинаковых и неизменных экземпляров*, чтобы мы могли *составить* из них величину, равную измеряемой» (§262, абзац 1).

Однако в своих последующих рассуждениях Чугел толкует понятие измерения довольно широко. Он объявляет «несущественным» то, можем ли мы «механически приложить конкретную меру к измеряемой величине, как мы поступаем с линейкой или рулеткой при измерении длины»; он допускает «косвенное измерение». Он допускает, что

¹ Čubel. Zur Lehre von den Bedürfnissen. Innsbruck, 1907. §264—273.

мера необязательно должна быть «реальной»: можно использовать и «воображаемую меру», как мы поступаем, например, если хотим измерить высоту дома, а линейки с собой нет. Мы обычно называем этот процесс «оценкой», но «в широком смысле» — *в понимании, которое разделяет и Чугел*, — он является полноценным измерением. В этой связи Чугелу оказывается вполне достаточно «указания» на кратность (ср. с его более ранним требованием «найти» множитель); кроме того, он отказывается от требования «точности» (§262, абзац 2)¹. Наконец, в абзаце (§274), где одновременно рассматривается «измерение» и «ранжирование», Чугел прямо пишет, что для теоретических целей возможность «ошибок» не влияет на значение определенных таким образом величин. Совершенно оправданно ссылаясь на одно из моих замечаний, он утверждает, что «неверное определение интенсивности желания необходимо ведет к неверному определению экономической ценности, в то время как верное определение интенсивности желания необходимо ведет к верному определению экономической ценности. Экономическая теория должна объяснять не только верные оценки, но и неверные».

Само собой разумеется, что снижение требований к тому, что мы называем «измерением», влечет за собой и более низкие требования к качеству инструментов, необходимых для такого «измерения». То, что Чугелу не пришло это в голову, поразительно. Он не пересматривает те требования, которые он первоначально предъявил к измерению в узком смысле этого слова. Он не пишет, какие именно из этих требований не распространяются на процесс измерения в широком смысле, — он вообще не пишет об этом. Однако в ходе нашей полемики он предъявляет мне исходный список требований в его наиболее жестком варианте.

Итак, нам следует воспроизвести ход мысли Чугела, но при этом внести туда необходимые исправления, которых он не сделал. Прежде всего следует существенно поменять наше требование к единице измерения «присутствовать в достаточном числе экземпляров», для того чтобы из них можно было «составить» величину, равную измеряемой. Это требование — в буквальном смысле — не является необходимым даже для измерения в самом жестком возможном понимании. Чтобы измерить шест длиной 10 метров, нам не нужно 10 разных мерок; совершенно очевидно, что вполне достаточно одной мерки, которую можно 10 раз приложить к шесту. Это особенно справедливо

¹ См. последний абзац §263, где он заявляет, что «гораздо меньшая степень точности» не является препятствием для того, чтобы описывать этот процесс как процесс полноценного измерения.

для «оценки» посредством «воображаемой» мерки, о которой совершенно правомерно упоминает Чугел. Бесспорно, можно оценить длину хвоста кометы или расстояние между двумя звездами с помощью «диаметра Луны», хотя вполне очевидно, что физически эта мерка существует в единственном экземпляре. Мы просто используем с помощью нашего воображения единственную «наличную» Луну столько раз, сколько нам потребуется. Почему же мы не можем поступать так же при оценке интенсивности желаний? Почему Чугел, несмотря на приведенный нами пример, настаивает на том, что многочисленные *различные* блага равной степени интенсивности должны реально существовать друг рядом с другом и что нам необходимо мысленно «найти» их для того, чтобы составить из разных факторов значения высокой интенсивности, скажем, интенсивности, соответствующей ценности нескольких сотен тысяч крон?

Чугел также настаивает на том, что прежде чем соединить несколько единиц интенсивности, мы должны *доказать* их «полное равенство»¹. Это тоже слишком жесткое требование. Ведь в случае грубой оценки, который сам Чугел рассматривает как случай полноценного измерения, достаточно и приблизительного равенства. Безусловно, мы в состоянии за неимением рулетки измерить обхват большого дерева или ширину луга ивовым прутиком, который гнется каждый раз по-разному. И нет ничего более распространенного, чем измерение расстояния шагами — а ведь при этом невозможно ни «доказать», ни «гарантировать», что все шаги полностью равны, особенно если измеряется не абсолютно ровная поверхность или если речь идет о шагах разных людей. Например, именно таким образом могут обстоять дела на военных учениях, если офицер, которому нужно измерить расстояние между двумя точками, находящимися в противоположных направлениях от позиций его части, предпочитает послать двух человек в разных направлениях, а не одного человека, чтобы он измерил это расстояние целиком. При этом достигаются приблизительные результаты с известными (или неизвестными) пределами погрешности. Однако этот процесс, бесспорно, остается измерением и не становится «ранжированием». Как очень хорошо осознает Чугел, существует точное, неточное и приблизительное «измерение», с одной стороны, и точное, неточное и приблизительное «ранжирование» — с другой². Так или иначе, недостаточная точность так же мало способна превратить шкалирование в измерение, как и наоборот. Отсутствие «полного» равенства мерок

¹ Последнее предложение §267. Ср. с цитатой на с. 126, а также с выражением «совершенно равные» в начале §267.

² Ср.: *Cubel. Zur Lehre von den Bedürfnissen*. Innsbruck, 1907. §274.

не делает измерение невозможным, как стремится показать Чугел. В случае измерения мы обычно можем и должны довольствоваться «приблизительным» равенством используемых мерок. Разумеется, единственным последствием отступления от «абсолютного равенства» мерок может быть то, что результаты нашего измерения окажутся очень неточными, но при этом измерение останется измерением, а не превратится во что-нибудь другое.

Однако неоднократно сформулированное Чугелом требование: что определенное качество единицы измерения должно быть «доказано», «гарантировано» или объективно «установлено» — заслуживает рассмотрения и с другой точки зрения. Каковы бывают последствия, если объективно единицы измерения ни полностью, ни приблизительно не равны, но при этом абсолютно ошибочно *считаются* равными? Находится ли этот случай за границами задачи определения, «сколько раз единица измерения укладывается в измеряемую величину»?¹ Разумеется, нет! Этот случай остается случаем измерения, случаем поиска множителя. Просто результат измерения оказывается *неверным* и ошибочным: а это, как отметил Чугел, имеет для теории такое же значение, как и верный и точный результат измерения. Предположим, что офицер из нашего примера по невнимательности не заметил, что один из отрезков, которые ему нужно измерить, идет вверх, или что он посылает померить расстояния двух солдат очень разного роста. В этом случае он примет разные шаги, которые служат в качестве меры длины, за равные и соответственно будет неправильно «измерять» их (но не «ранжировать»!), и этот неверный результат измерения позволяет верно объяснить тот факт, что на стрельбах солдаты, получив неверные указания, будут попадать мимо цели!

Если понять это и вернуться к совокупности возражений Чугела против моей позиции, то сразу становится видно, что Чугел отклоняется от того, что ему нужно доказать. Он утверждает, что измерение интенсивности желаний *невозможно на практике*, потому что *полное* равенство нескольких единиц интенсивности нельзя *доказать*, а также нельзя подтвердить, какое из нескольких выраженных цифрами соотношений *«преобладает на практике»*.² Однако это не имеет отношения к объекту нашей полемики. Ни Чугела, ни меня не занимает объективное и точное подтверждение верности соотношения двух реальных значений интенсивности чувств или желаний. Как верно отмечает Чугел в некоторых попутных замечаниях, нас волнует исключительно «попытка указать» на это значение, которая вполне может быть основана

¹ *Cubel*. Zur Lehre von den Bedürfnissen. Innsbruck, 1907. §262; ср. с. 126 и сл.

² *Ibid.*, конец §267 и §273.

на субъективных оценках или воображаемых единицах измерения и не претендовать на точность и даже на верность. И, с моей точки зрения, ни одно из возражений Чугела не опровергает подобных попыток, которые я описал примерно так же в «Позитивной теории капитала».

Вернемся еще раз к нашему офицеру и поместим его в боевые условия. Наш офицер и его солдаты увидели на некотором расстоянии врага. Офицер больше не имеет возможности объективно «определить», каково расстояние до врага «на самом деле». У него нет ничего из того, что Чугел считает необходимым. У него нет достаточного количества «экземпляров» мерки, «полное» равенство которых было бы «доказано». У него даже больше нет возможности прибегнуть к несовершенной процедуре измерения расстояния шагами. Тем не менее он обязан сформировать какую-то оценку, пусть неверную, потому что он должен приказать своим людям открыть огонь по врагу и ему нужно дать им прицельное расстояние, скажем, 400, 8000 или 1200 шагов. В этой ситуации он будет оценивать количество шагов, не имея ни гарантии, ни доказательств и прикладывая к ним воображаемую мерку, скажем 100 шагов. Разумеется, он должен постараться сделать так, чтобы эти воображаемые мерки были равными, хотя может оказаться, что он существенно ошибается, к примеру, из-за неправильного учета эффекта перспективы. Так или иначе, он получит какую-то оценку расстояния в цифрах, и от этой оценки будет зависеть конкретное действие, в данном случае — то, куда будет стрелять его подразделение. Была ли оценка верна, станет ясно лишь позже, когда будет получен результат.

В хозяйственной жизни мы находимся в таком положении постоянно. Мы тоже должны целиться перед тем, как «открыть огонь», если стремимся поступать рационально с экономической точки зрения, а не беспорядочно. В бесчисленных случаях, когда нас волнует достижение удовольствия и избавление от дискомфорта, — я готов согласиться с противниками гедонизма, что существуют и другие цели, кроме достижения удовольствия и избавления от дискомфорта, — это прицеливание должно рационально управляться субъективной оценкой уровня (интенсивности и продолжительности) удовольствия (дискомфорта). Бывают ситуации, когда достаточно просто сравнения, иначе говоря, когда достаточно решить, равны ли два удовольствия или одно из них больше. Например, нас может волновать решение, относящееся к двум разным и взаимоисключающим вариантам использования какого-то блага. Но не менее часто, а возможно, и гораздо чаще для наших практических целей такой поверхностной оценки недостаточно; я стремился показать это на примерах в «Позитивной теории капитала», подобно тому как для того, чтобы отдать приказ открыть огонь,

нашему офицеру было бы недостаточно вывода, что одна из двух колонн противника находится дальше, чем другая. Очень часто реальная ситуация вынуждает нас определять наши действия посредством цифр, складывать наши блага или средства удовлетворения и сравнивать конкретные множители. Чтобы не быть совершенно произвольным, такого рода обоснование наших действий посредством цифр требует предварительного формирования выраженных в цифрах суждений об интенсивности желаемых удовольствий. Если мы собираемся действовать рационально, то нам необходимы такие суждения; и мы делаем их, потому что они нам необходимы. Мы делаем их как можем; они чаще оказываются ошибочными, чем верными. Мы делаем их в отсутствие гарантированных объективных инструментов измерения, посредством смутных, субъективных, возможно, ложных оценок интенсивности чувств, которые мы отчасти испытываем, но по большей части воображаем. Возможно, мы правильно учитываем факторы, воздействующие на интенсивность, к примеру, влияние перспективы на измерение расстояний, возможно, нет. Именно к этому, а отнюдь не к аргументам в пользу невозможности «измерения», на мой взгляд, относится замечание Чугела о постепенном снижении удовольствия, которое может принести съедение большого количества слив. Если наш мальчик, для которого удовольствие от одного яблока равно удовольствию от семи слив, вообще не думает о возможности такой разницы в силу наивности и неопытности, то он считает удовольствие от яблока равным сумме семи равных удовольствий от одной сливы или одному такому удовольствию, умноженному на семь. Он ведет себя как человек, который хочет оценить высоту десятиметровой сосны, прикладывая к ней, как он полагает, мерку длиной в метр, но не учитывая того, что внешне равные высоты на самом деле могут быть разными за счет эффекта перспективы. Если наш мальчик осознает возможность снижения полезности и опирается в своей выраженной в цифрах оценке на то удовольствие, которое он получит от слив, если будет съедать их постепенно и с разумными промежутками, то он поступает подобно человеку, который, оценивая высоту дерева, стремится учесть искажающее воздействие перспективы, скажем, меняя точку, с которой он смотрит на дерево. Но если наш мальчик оценивает удовольствие от одного яблока так же высоко, как от семи слив, и при этом собирается съесть их сразу, несмотря на убывание удовольствия, то он ведет себя как человек, который оценивает высоту под воздействием искажений, но при этом знает об этих воздействиях и соответственно корректирует свое восприятие, например, исходит из того, что то, что каждый последующий метр высоты на самом деле больше, чем то, что кажется «метром» ему, и, следовательно, что сосна, в которой с виду семь метров, на самом

деле равна по высоте не семи тождественным меркам, а семи последовательно возрастающим меркам. Аналогичным образом мнение нашего мальчика в этой ситуации в сущности состоит в том, что удовольствие от одного яблока равно сумме семи неравных удовольствий, полученных от семи слив.

Я хотел бы подчеркнуть, что эта оценка, возможность которой Чугел прямо признает¹, существенно выходит за пределы того, на чем он настаивает в связи с предметом нашей полемики. Собственно говоря, Чугел утверждает, что «все числовые определения интенсивности желаний, вне зависимости от того, какими именно цифрами они выражаются, находятся на одном и том же уровне, подобно числовым определениям твердости минералов» по шкале Мооса от 1 до 10, и могут считаться исключительно результатом «ранжирования», а не «измерения». Он совершенно верно описывает функцию шкалы твердости, которая «дает нам возможность указать, имеет ли данный минерал вторую, третью, четвертую и т.д. степень твердости, или же он является более твердым, чем минерал второй, третьей, четвертой и т.д. степени. Мы не можем рассматривать эти числовые определения твердости как результат «измерения», потому что мы не можем указать на кратность измеряемой твердости той твердости, которая используется в качестве стандартной единицы: если мы говорим, что тальк — минерал первой степени твердости, а гипс — минерал второй степени, то это никоим образом не означает, что гипс в два раза тверже талька, это просто указывает на то, что он несколько тверже, однако невозможно выяснить, во сколько раз он тверже, в 1,5 раза, в 2, 2,5 или 3»².

Это совершенно верно для шкалы твердости Мооса. Но именно потому, что вторая степень твердости не составляет ни «удвоенной» первой степени твердости, ни какого-либо иного точного или возможного числа, кратного первой степени, а третья степень не кратна первой, второй и т.п., мы и не можем *складывать* степень твердости минералов по этой шкале. Мы не можем утверждать, что минерал 8-й степени обладает такой же твердостью, как три минерала — 1-й, 2-й и 5-й степени, взятые вместе. Чугел совершенно верно отмечает, что нельзя сказать, будто бы твердость минерала 8-й степени равна, к при-

¹ «Я полностью согласен с утверждением Бём-Баверка насчет того, что внимание „следует направить на вопрос о том, скольким маленьким удовольствиям равно одно большое удовольствие“. Однако в данном контексте слово „скольким“ не обязательно обозначает сумму нескольких равных величин, которая называется произведением; мы можем иметь в виду также и сумму нескольких неравных величин» (*Cubel. Zur Lehre von den Bedürfnissen. Innsbruck, 1907. §268*).

² Ibid. §272.

меру, сумме твердости четырех одинаково твердых минералов второй степени. Этот вывод был бы тождественен справедливо отвергаемому Чугелом утверждению о том, что минерал 8-й степени в 4 раза тверже минерала второй степени. Однако по аналогичным причинам мы не можем утверждать также, что твердость минерала относительно высокой степени равна сумме *неравных* более низких степеней других минералов. Ведь суммирование неравных значений в конечном счете исходит из отсылки к некой равной величине, использующейся в качестве единицы измерения, иначе говоря, к некой величине, которая в разные моменты времени воплощается (или предположительно воплощается) в неравных величинах. Для того чтобы появилась возможность складывать неравные величины и сравнивать полученную сумму с любыми другими величинами, они должны быть подтверждены или подтверждаемы посредством общей единицы измерения. Я могу сложить неравные величины 7 и 5 и считать результат равным 12 потому, что я могу сравнить каждую из этих цифр с общей единицей «1» и измерить их с ее помощью. Если бы между 7 и 5 не было постоянного соотношения, то я не мог бы сказать, какова сумма и какой величины она достигает. Определение множителей, или умножение, хоть Чугел и считает совершенно иначе, является не какой-то особой операцией, а разновидностью сложения; это сложение нескольких равных величин. Однако и в случае сложения неравных величин мы должны иметь возможность судить, в какой степени они неравны, а для этого нам все равно потребуется отсылка к исходной равной величине, использующейся в качестве единицы измерения; по меньшей мере мы должны хорошо ее себе представлять. Сложение неравных величин предполагает, так сказать, сложение равных величин, иначе говоря, определение величины неравенства неравных величин по сравнению с величиной их общей единицы. Там, где возможна одна из этих операций, возможна и другая, а там, где одна из них невозможна, невозможна и другая. Это относится и к степени твердости, и к интенсивности желаяния, но с противоположным результатом. В случае определения твердости нельзя проверить множители, поэтому невозможно и сложение неравных степеней твердости. А в случае с интенсивностью чувств и желаний, как признает и сам Чугел, сложение неравных величин возможно. Следовательно, не может быть невозможным и сложение равных величин, или (что является тем же самым) определение степени кратности какой-то величины. Именно поэтому выраженное в цифрах определение интенсивности желаний имеет иную природу, чем ранжирование по шкале твердости. Этот тип числового определения выходит за пределы ранжирования и отно-

сится к тому типу, о котором я уже писал — я надеюсь, в достаточно корректных выражениях¹.

Нам остается рассмотреть один вопрос. В своих рассуждениях я исхожу из следующей цепочки мотивов, которой соответствует и аналогичная цепочка теоретических объяснений. Оценка степени (интенсивности и продолжительности) какого-либо удовольствия или неудовольствия, безусловно, представляет собой психологический процесс. Интенсивность и продолжительность чувств (верно или неверно определенные) задают направление и интенсивность возникающего в итоге желания, которое, в свою очередь, побуждает нас к действию. Или, если описывать в обратном порядке: действие является результатом желания, а желание определенной интенсивности является результатом предшествующей оценки уровня чувств.

Часто утверждается — и в какой-то степени так считает и Чугел, — что нельзя объяснить интенсивность желания интенсивностью чувства, потому что при этом мы меняем местами причину и следствие.

«Если мы хотим определить, — пишет Чугел², — какое из двух желаний, мало отличающихся по интенсивности или относящихся к совершенно разным вещам, например, удовольствие от прохладной ванны в жаркий летний день и удовольствие от симфонии Бетховена или от удовлетворения сильного голода, больше и ценнее, то единственный способ — это определить, какое из желаний мы выбрали бы, если бы могли удовлетворить только одно из них. Таким образом, можно прийти к выводу о том, какое желание более интенсивно, т.е. имеет большую

¹ В такой ситуации не очень важно, справедливо ли последующее замечание Чугела о том, что «для верной экономической оценки и „разумного решения“ хозяйственных вопросов нам вполне достаточно знать, больше или меньше сумма большого количества маленьких неравных удовольствий по сравнению с одним большим удовольствием». В силу этого, считает Чугел, «решение, во сколько раз большее удовольствие определенного рода превышает маленькое удовольствие другого рода, является избыточным и для делового человека, и для экономиста» (§268). Это замечание Чугела представляется мне не совсем верным, поскольку могут существовать ситуации, требующие, чтобы оценка прямо включала определение конкретного множителя. Однако в большинстве случаев нам достаточно нашей оценки суммы неравных величин; обоснования я привел в тексте. А для того, чтобы провести различие между такими ситуациями и случаями косвенного использования множителей — что, на мой взгляд, присуще любой операции сложения, — и для того, чтобы моя формулировка была максимально корректной, я упомянул, кроме непосредственной оценки множителей, еще и процессы, «по меньшей мере очень похожие» (см. с. 309 «Позитивной теории капитала»). В более общем виде я сформулировал этот вывод уже в 1886 г. в «Grundzüge»). Между тем и сам Чугел в конце концов приходит к тем же выводам об обоснованности и научной плодотворности теории субъективной ценности. Однако, даже если «числовое определение» расстояния между интенсивностью чувств и интенсивностью желаний представляет собой простое сравнение, или «ранжирование», как предполагает Чугел, то, по его мнению, этого все равно достаточно, чтобы сделать возможной численную оценку, объяснение которой является задачей экономической теории ценности.

² Ibid. §259.

ценность. Аналогичным способом на основании сделанного нами выбора мы можем прийти к заключению о том, какое чувство из двух сильнее, если одно из чувств — удовольствие, другое — неудовольствие, а разница в их интенсивности невелика. Мы осознаем интенсивность желаний (и соответствующих им потребностей) не в зависимости от интенсивности соответствующих чувств; в большинстве случаев как раз интенсивность желаний и является единственным способом определить интенсивность соответствующих им чувств. Чугел, полагая, что может сослаться на мнение Визера, Джевонса и Бэйна¹, стремится прийти к выводу о том, что экономической теории следует отказаться от выведения интенсивности желания из интенсивности чувств, поскольку она не нуждается в этом выводе с точки зрения экономической науки, а кроме того, он заставляет ее иметь дело с нерешенными вопросами другой науки, психологии. Итак, объяснение феномена ценности не должно заходить дальше нашего «желания использовать блага»².

Я прекрасно понимаю, что в психологии этот вопрос освещен плохо, однако я не собираюсь избегать его, как советует Чугел, по причинам, которые я изложил в другом месте³. Хотя я полностью отдаю себе отчет в том, что я «неспециалист», залезающий в область психологической науки, я все же хотел бы поделиться личным опытом и сделать несколько замечаний, которые, на мой взгляд, противоречат позиции Чугела. Я хотел бы добавить, что предмет спора должен обсуждаться фундаментально и что он не предполагает — как, на мой взгляд, считает Чугел — разных ответов для разных сфер чувств и желаний.

Сначала некоторые подробности.

Роскошная молния, на мгновение осветив ночное небо, создает драматический эффект, который доставляет мне большое эстетическое удовольствие. Каким образом я осознаю, что мое удовольствие было большим? Неужели исключительно потому, что его результатом стало желание большой интенсивности? И какого рода, собственно, могло быть это желание? Может быть, это желание, которое возникло непосредственно в момент получения удовольствия и было направлено лишь на мгновенное наслаждение? Но мы не можем желать того, чем

¹ Я не хочу обсуждать здесь, насколько он прав. На с. 180 в прим. 1 он цитирует следующие слова Визера: «Достаточно того, чтобы мы могли указать на признак, по которому мы можем определить степень значимости. Сила, с которой мы желаем данного удовольствия, является решающим фактором». На с. 185 в прим. 1 он цитирует замечание Бэйна, подхваченное Джевонсом: «Совершенно тождественным [данному утверждению] является утверждение о том, что большее из двух удовольствий или то, которое кажется таковым, оказывает решающее влияние на итоговое действие, поскольку то, какое из двух удовольствий больше, определяется исключительно итоговым действием».

² Ibid. §256ff., затем 68ff.; ср.: «Позитивная теория капитала», с. 300.

³ «Позитивная теория капитала», с. 300—301.

мы уже обладаем¹. Может быть, это желание, которое возникло после того, как миг наслаждения прошел? Но в таком случае оно может быть направлено лишь на повторение этого удовольствия, а не на само это удовольствие. А повторение удовольствия существенно отличается от исходного удовольствия и, как нам известно на опыте, часто приносит меньшее удовлетворение. Таким образом, интенсивность желания повторить удовольствие не может служить мерилom интенсивности изначального наслаждения.

А как мы вообще обрели наше подтвержденное на опыте осознание того, что повторение удовольствий в большинстве случаев приводит к уменьшению связанного с ними чувства радости? Следует ли нам считать интенсивность того желания повторить удовольствие, которое мы ощущаем между исходным удовольствием и его повторением, критерием исходного наслаждения или интенсивность этого желания относится лишь к повторному удовольствию?² Если верно последнее, то почему мы способны испытывать феномен «разочарования»? Если источником осознания интенсивности желанного удовольствия является исключительно интенсивность предшествующего ему желания, то каким образом мы способны воспринимать ту разницу между исходным и повторным удовольствием, которая, собственно, и лежит в основании «разочарования»? И откуда тогда берется осознание интенсивности чувств, если им не предшествует никакое желание, которое можно было бы использовать в качестве источника интенсивности? Например, таких чувств, которые возникают у нас, когда в лесу мы неожиданно слышим прекрасную песню?

Но если мы, несмотря на все эти замечания, хотим уклониться от выводов и решить, что источником интенсивности нашего желания повторить удовольствие должна быть интенсивность предыдущего, исходного чувства, а не интенсивность повторного удовольствия, то сталкиваемся с противоречиями иного рода. Как я уже отметил, нам известно на опыте, что интенсивность повторных удовольствий

¹ «Я не могу желать чего-то, чем я уже обладаю, но лишь того, чем я не обладаю» (*Meinong. Psychologisch-ethische Untersuchungen zur Wertlehre. Graz, 1894. S. 15ff.*). «В норме в качестве объекта желаний выступает лишь такое состояние чувств, которое не имеет места в настоящем» (*Ehrenfels. Systems der Werttheorie. 1897. I. Bd. 1897. S. 26*).

² Чтобы избежать недоразумений, я хотел бы подчеркнуть, что лично я не выдвигаю никаких гипотез, в соответствии с которыми интенсивность желаний находится в непосредственном соответствии с интенсивностью *переживаемых в данный момент* чувств. Тем не менее я вынужден исходить из этого, чтобы иметь возможность проанализировать аргументацию моих оппонентов, которые рассматривают интенсивность желаний как единственный источник, позволяющий осознать интенсивность *переживаемых в данный момент* чувств. Я подробно выскажу мою собственную позицию по этому вопросу в другом месте. См. курс XI, с. 781 и сл.

обычно меньше, поскольку они приносят меньше радости. В силу этого интенсивность повторного удовольствия указывала бы на интенсивность исходного чувства неправильно, и на самом деле эта интенсивность была бы гораздо выше. Например, я хорошо помню, что несколько лет назад я получил большое удовольствие от восхождения на Маттерхорн, но за прошедшее время я ни разу не испытал ни малейшего желания вновь отправиться туда. Если воспринимать отсутствие интенсивного желания повторить удовольствие (а в данном случае можно даже говорить об отрицательной интенсивности) как указание на интенсивность исходного удовольствия, то мы придем к ложному выводу о том, что я не испытал того удовольствия, которое я на самом деле испытал.

Разумеется, на это можно возразить следующим образом. То, что я не стремлюсь повторить восхождение на Маттерхорн, не означает, что я не желаю повторить первоначальное удовольствие. Это означает всего лишь, что сегодня я могу ожидать от этого предприятия меньшего удовольствия из-за изменившихся обстоятельств, например, повышения утомляемости в силу преклонного возраста, отсутствия прелести новизны и т.п. Итак, я могу считать повторение не стоящим труда, однако я, бесспорно, хотел бы испытать повторно то же самое чувство, если бы это было возможно. Да, конечно. Но, во-первых, Чугел и те, на кого он ссылается, понимают под источником информации об интенсивности чувств не абстрактные платонические желания, а существующие на практике «реальные решения» (реальный выбор) или даже «действия, которые являются их результатом» (Бэйн). Во-вторых, измерение интенсивности платонических желаний, бесспорно, столкнулось бы с не меньшими (и с точно такими же по сути) трудностями, чем те, которые заставили моих оппонентов усомниться в том, что непосредственное осознание интенсивности чувств возможно. В-третьих, в изложенных выше рассуждениях содержатся компоненты, основанные на такой непосредственной оценке интенсивности чувств, которая не выводится из интенсивности желаний.

С моей точки зрения, гипотеза о том, что мы осознаем интенсивность наших чувств исключительно через интенсивность какого-либо связанного с ними желания, не просто не упрощает истолкование этих явлений: она затрудняет его и придает ему поверхностный и искусственный характер. Мне кажется, это подтверждается множеством примеров.

В кресле стоматолога мы часто испытываем сильную боль. Неужели наше восприятие этой боли как сильной боли связано исключительно с нашим «волевым решением» оценить наше желание избежать этой боли выше других наших желаний? Что в таком случае произойдет, если же-

ление избежать боли окажется *не* самым сильным и мы примем решение терпеть, несмотря на боль? Тогда мы будем осознавать, что наша боль *менее* интенсивна, чем, к примеру, превышающее ее чувство стыда, желание избежать зубной боли в будущем и т.д., и это осознание удержит нас от того, чтобы вскочить с кресла и прекратить эту мучительную процедуру. Из всего этого нельзя сделать вывод о том, что нам было «очень больно», однако каждый, кто испытал это на себе, знает, что это действительно так. Разве не проще и логичнее предположить, что мы способны осознавать и оценивать интенсивность чувств, которые мы испытали?

Каждый человек с полной исторической объективностью (и без какого-либо вмешательства в этот процесс желаний) осознает, какие из испытанных им в прошлом чувств были сильнее, какие слабее и какое было сильнее других. Например, я прекрасно помню, что приступ моего ревматизма в 1894 г. был чрезвычайно мучительным, значительно сильнее, чем другие приступы ревматизма, которые случались со мной до и после того. Где те «желания», интенсивность которых должна указывать мне на интенсивность этих чувств? Они ничего не значат для формирования моей нынешней ретроспективной оценки. Я совершенно не помню, было ли у меня в то время какое-либо (бесплодное) желание избежать жестокой боли, с какими желаниями оно конкурировало и одержало ли оно победу над ними. Если я помню что-нибудь об этом опыте — а в том, что я что-то помню, не может быть никаких сомнений, — так это не состояние и интенсивность моих желаний, а исключительно интенсивность моих ощущений. А если моя память способна воспроизвести эти ощущения и их интенсивность, то я, безусловно, был в состоянии осознавать их интенсивность и тогда, когда их испытывал.

По мнению многих психологов¹ — и мой личный опыт это мнение подтверждает, — существуют чувства, не сопровождающиеся желаниями, по крайней мере сознательными желаниями, которые можно сравнить с другими желаниями. Например, я могу испытывать огромное удовольствие от божественных звуков музыки, не испытывая никаких желаний, а испытывая исключительно наслаждение. Кроме того, интенсивность желания может существенно отличаться от интенсивности вызвавшего его чувства. Например, чувство «покорности судьбе» характеризуется слабостью желания, но совсем не обязательно — вялостью чувств².

¹ Напф.: *Ebrenfels*. Systems der Werttheorie. 1897. I. Bd. S. 13.

² Ibid. S. 14. Я воздерживаюсь от дальнейших рассуждений и примеров, а также от исчерпывающего анализа их значимости, поскольку я не специалист в этом вопросе и не пишу научную статью по психологии. Я просто хочу обосновать свою точку зрения, точку зрения специалиста в области экономической теории по вопросу, который имеет важное значение для экономической теории, но не окончательно объяснен психологической наукой. В силу этого я вынужден рассматривать факты, предоставленные мне опытом.

Итак, тезис о том, что наши оценки интенсивности наших собственных чувств¹ следуют из наших практических волевых решений, представляется мне фантазией, переворачивающей истинную последовательность причин и следствий и не имеющей никакого основания². Его привлекательность связана, вероятно, с его парадоксальностью, а также с тем, что он хорошо подходит для модных нынче скептических выводов. Я лично не вижу разумной причины отказываться от классического представления о соотношении интенсивности чувств и интенсивности желаний, которому вполне возможно дать корректное и точное обоснование.

Многим специалистам может показаться странным, что в этой статье я избегал упоминаний о так называемом «основном психофизичес-

¹ То, что интенсивность желаний *других людей* воспринимается нами только в виде их решений, которые и служат для нас критерием оценки интенсивности их чувств — это совсем другое дело. Они служат таким критерием (хотя и не единственным), даже если решению предшествует независимая оценка, которая и определяет его. Представим себе делового человека, который сравнивает выгоду от закупок кофе в двух разных местах, скажем, в Триесте и в Гамбурге. Он решает закупить кофе в Триесте. Несомненно, что его решение указывает на то, что он считает покупку в Триесте более выгодной, однако оно никоим образом не является непосредственным (как и единственным) источником информации об этой ситуации, потому что первоначально он осознал фактическое положение, проведя расчеты!

² Случаи, когда должен быть сделан выбор из двух примерно одинаковых чувств, которые Чугел рассматривает как подтверждение своих взглядов, не имеют для нас существенного значения. То, что невозможно удостоверить несуществующее различие либо такое различие, которое недоступно нашим органам чувств, безусловно, не является опровержением гипотезы о том, что наши органы способны воспринимать те чувства, между которыми существует это ненаблюдаемое различие. Если мне нужно решить, какую из двух примерно одинаковых сосен я считаю более высокой, я действительно могу прийти в замешательство, если буду вынужден выбирать лишь на основании того, что подсказывают мне глаза. Тем не менее было бы очевидной ошибкой предполагать, что источником моего мнения о высоте и соотношении этих двух сосен является не мое зрение, а мое субъективное решение. При тщательном самонаблюдении даже в тех случаях, на которые ссылается Чугел, мы можем увидеть следующее. В одном случае до того, как сделать выбор, мы пришли к мнению о том, что между интенсивностью конкурирующих чувств не существует разницы. В этом случае обстоятельства могут заставить нас сделать произвольный выбор (например, с помощью бросания монетки). В другом случае мы предварительно осознаем наличие небольшого различия в интенсивности (мы можем колебаться на этот счет и сделать выбор в самый последний момент), и на основании этого и будет принято решение. Ни в одном из этих случаев наше решение (наш выбор) не является исходным источником осознания ситуации. Кроме того, нет никаких сомнений, что наша неспособность увидеть мелкое или несуществующее *различие* между двумя чувствами может превосходнейшим образом сочетаться со способностью определять, сильными или слабыми являются сравниваемые чувства (что тоже противоречит взглядам Чугела). Разумеется, Чугел не должен считать, что вся моя критика направлена против него. Я хорошо понимаю, что на основании того, что он не в состоянии распознать мелкие различия между чувствами, он *не* делает общего вывода о том, что мы вообще не способны осознавать различия между чувствами иначе, как с помощью практических решений. Однако он предлагает двойственное решение вопроса, который не просто допускает общее решение (см. с. 133 и сл.), но просто-таки требует его — и это кажется мне еще более серьезным грехом против основных принципов научного исследования.

ком законе* и отсылок к обширной литературе, посвященной этому закону. Однако, на мой взгляд, чрезвычайно интересные исследования, в результате которых был сформулирован закон Вебера—Фехнера, относятся к совершенно иным вопросам. Этот закон имеет дело с величиной интенсивности *ощущений и стимулов*, а нас интересует определение величины удовольствия и неудовольствия. Хотя удовольствие и может быть результатом воздействия стимула, они могут соотноситься по-разному. Хорошо известно, что если мы будем увеличивать стимулы и ощущения, которые обычно вызывают чувство удовольствия, мы не будем испытывать пропорционального увеличения удовольствия. Наоборот, крайняя степень стимуляции всегда вызывает дискомфорт. Кроме того, исследования Фехнера связаны с проблемой *точного и объективного* измерения интенсивности ощущений. Но применительно к нашей теме, т.е. для интенсивности чувств, это невозможно. Я никогда не утверждал, что на практике возможно точное и объективное измерение интенсивности чувств. Я всегда говорил исключительно о том, что в реальности существуют процессы субъективной — пусть неверной и неточной — оценки интенсивности чувств. И фактическая сторона дела, и доказательства в случае закона Фехнера и в нашем случае совершенно различны. Я имею примерно такое же право в подтверждение моего мнения сослаться на то, что закон Фехнера верен, как на то, чтобы воспринимать критику этого закона как критику моей аргументации, хотя она и относится к совершенно другому предмету.



* Бём-Баверк имеет в виду закон Вебера—Фехнера — эмпирический психофизиологический закон, определяющий связь между интенсивностью ощущения и силой раздражения, действующего на какой-либо орган чувств. — *Прим. науч. ред.*

ЭКСКУРС XI

О МОТИВИРОВАННОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ДЕЙСТВИЙ В НАСТОЯЩЕМ БУДУЩИМИ ПОТРЕБНОСТЯМИ¹

Вероятно, первым, кто поднял чрезвычайно трудный для экономической теории вопрос о том, какого рода психологический процесс побуждает нас обеспечивать наши будущие потребности и делать запасы на случай будущих радостей и горестей, был Бентам.

Согласно основанной на гедонистических принципах общей психологической теории ценности Бентама, для каждого удовольствия имеется соответствующее «измерение ценности». Бентам перечислил семь причинных факторов, которыми, с его точки зрения, определяется это измерение. Кроме таких факторов, как *интенсивность* удовольствия, его *продолжительность* и *вероятность*, он упомянул также и о его *отдаленности во времени*. (Первые три фактора нас сейчас не интересуют.) Он просто говорит об этом как о чем-то общепризнанном, приводя в подтверждение лишь один хорошо известный факт: что ценность *денежных сумм*, которые он рассматривает как «общий источник удовольствий и тем самым как представителей удовольствий», тоже снижается под влиянием ставки процента, если мы вступаем во владение ими в отдаленный момент времени².

Таким образом, Бентам не предложил психологического объяснения того, каким образом тот факт, что мы учитываем будущие удовольствия, воздействует на наши действия в настоящем. Он просто сделал заявление фактического и, так сказать, количественного характера о том, что ценность и мотивирующее воздействие будущего удовольствия *снижаются* в зависимости от его отдаленности во времени. Эта рамка, заданная Бентамом, в дальнейшем заполнялась дополнительными утверждениями более поздних авторов.

Сначала обратимся к Джевонсу, чье мнение по этому вопросу особенно важно, поскольку он пишет и на экономические, и на психологические темы. Прямо ссылаясь на Бентама, он высказывает промежуточ-

¹ К с. 391 и сл. «Позитивной теории капитала».

² *Bentham. Principles of Morals and Legislation. Ch. IV. Cp.: Kraus. Zur Theorie des Wertes, eine Bentham-Studie. Halle, 1901. S. 23ff., 29ff., 78, Čubel. Zur Lehre von den Bedürfnissen. Innsbruck, 1907. §404.* Чугел совершенно верно отметил, что в основе этого утверждения лежит порочный круг, потому что «более низкую ценность будущих денег в настоящем следует объяснять более низкой ценностью будущих чувств, а не наоборот».

ную идею (нам в данном случае не важно, хотел ли он просто уточнить позицию Бенета или развить ее, добавив туда нечто новое)¹. Джевонс вводит представление о том, что даже в настоящем мы испытываем некоторое подлинное чувство, соответствующее будущему чувству: «предчувствие в настоящем», чья интенсивность меньше интенсивности будущего чувства, а насколько меньше — прямо зависит от отдаленности этого будущего чувства. Тем самым он выводит мотивирующее воздействие будущего чувства из того, что ему соответствует некое чувство в настоящем, а уменьшение ценности, приписываемое будущему чувству и его мотивирующей силе, — из предположения, что интенсивность предчувствия, испытываемого в настоящем, всегда отстает от интенсивности будущей, «предчувствуемой» потребности пропорционально отдаленности этой потребности во времени². Что касается скудной экономической литературы на эту тему, то Сакс³ и Луйо Brentano⁴ полностью согласны с объяснением Джевонса. В современной литературе по психологии эта проблема затрагивается эпизодически⁵.

Я считаю это объяснение совершенно неудовлетворительным и неприемлемым. Я хотел бы объяснить, почему я так считаю, теми же самыми словами, которые я использовал в первом издании «Позитивной теории капитала». Тогда я писал⁶:

«Когда Джевонс называет психологическое явление, которое заставляет нас обеспечивать наши будущие потребности и оценивать будущие блага „предчувствием в настоящем“ (*Jevons. Theory of Political Economy*. 2nd ed. London, 1879. P. 37), это выражение может легко ввести в заблуждение. Необходимо различать две фундамен-

¹ Чугел уже писал о том, что между двумя этими формулировками существует различие.

² *Jevons. Theory of Political Economy*. 2nd ed. London, 1879. P. 37.

³ *Sax. Grundlegung der theoretischen Staatswirtschaft*. 1887. S. 178ff., 314.

⁴ *Brentano. Versuch einer Theorie der Bedürfnisse*. Philos.-philolog. Klasse, 1908. 10. Abhandl. S. 9ff., 30ff., 35ff. Brentano выводит «потребности настоящего» с их радостями и горестями из «будущих радостей и горестей» и приписывает чувствам в настоящем интенсивность, которая отстает от будущих ожидаемых чувств пропорционально их отдаленности во времени. Однако, чтобы стимулировать нас к обеспечению будущего в настоящем, эта интенсивность должна превышать интенсивность всех соперничающих способов получить удовольствие в настоящем. Таким образом, очевидно, что, уравнивая силу мотивации и интенсивность имеющего место в настоящем чувства «предчувшения», Brentano следует в русле концепции Джевонса—Сакса.

⁵ См., напр.: *Kreibitz. Psychologische Grundlegung eines Systems der Werttheorie*. 1902. S. 91ff. Нам не обязательно обсуждать, имел ли Мейнонг в виду именно это, когда писал, что наблюдения за нашей повседневной жизнью показывают, что «по мере удаления объекта от настоящего, т.е. по мере его смещения в будущее, *интенсивность чувств* снижается» (*Meynong. Psychologisch-ethische Untersuchungen zur Wertlehre*. Graz, 1894. S. 51).

⁶ *Böhm-Bawerk. Positive Theorie des Kapitals*. 1889. S. 251, Note 1.

тельно различные вещи, которые Джевонс разделяет недостаточно четко. Одно дело — вообразить будущие радости или горести, а после оценить их вероятную интенсивность, и совсем другое — испытывать в настоящем радость от предвкушения. Представим себе, что я думаю, не съездить ли мне в Италию. Опираясь на собственный опыт или на рассказы путешественников, я воображаю себе удовольствия, которые меня ожидают, и оцениваю их достаточно высоко, чтобы пожертвовать ради них 500 гульденами. Но кроме этого, когда я представляю себе будущие удовольствия, я испытываю от этого подлинную радость в настоящем. Мысли о путешествии доставляют мне истинное удовольствие, но это совсем не то удовольствие, что удовольствие от самого путешествия и, скорее всего, его интенсивность гораздо меньше. Если путешествие оценить в 500 гульденов, то удовольствие от его предвкушения может составлять не больше 50 гульденов; об этом свидетельствует то, что я вряд ли захочу потратить больше на путешественника, который в состоянии погрузить меня в приятные мысли об Италии. Конкретные цифры в данном случае не имеют значения. Между „основным удовольствием“ и „предвкушением удовольствия“ невозможно установить постоянную жесткую связь, поскольку их соотношение резко меняется в зависимости от конкретного человека, его мотивов и обстоятельств. Например, мечтатели, люди с живым воображением, могут получать большое „удовольствие от предвкушения“, а в то же время бесстрастные и сухие люди могут его практически не испытывать. Для наших целей достаточно констатировать две вещи: во-первых, интенсивность воображаемого основного удовольствия в будущем и интенсивность реально переживаемого предвкушения удовольствия суть два разных феномена; во-вторых, в огромном большинстве случаев интенсивность предвкушения удовольствия бесконечно меньше основного удовольствия. В связи с этим возникает вопрос: какое из этих двух значений интенсивности является решающим для оценки будущих благ и тех экономических решений, от которых зависит обеспечение наших будущих потребностей? Не может быть никаких сомнений: это оценка нашим воображением *интенсивности будущего основного удовольствия* (либо интенсивности будущих неприятностей, которые нужно предотвратить). Я оценю в 100, а не в 1 ценность блага, обеспечивающего удовлетворение потребности, которую мое воображение оценивает в 100, даже если интенсивность того удовольствия, которое я испытываю в настоящем от предвкушения, составляет всего 1. Аналогичным образом я буду принимать решения о том, должен ли я обеспечить данную будущую потребность, или о том, какую из двух будущих потребностей мне следует предпочесть, опираясь на разумную оценку будущих удовольствий, а *не* на

степень испытываемого мной в этой связи мимолетного удовольствия. Разумеется, то, что удовольствие, испытываемое от предвкушения, часто оказывает дурное влияние на трезвость наших суждений, тем самым *косвенно* воздействуя на наши решения, — это совершенно отдельный вопрос.

Если остаются еще какие-то сомнения, что представляется мне маловероятным, то их может развеять один общеизвестный факт. Лучше всего обеспечивают свои будущие потребности вовсе не те пылкие мечтатели, которые испытывают бурные чувства, представляя себе будущие события, а те холодные и расчетливые люди, на чью (трезвую и рациональную) оценку будущих событий радостное возбуждение практически не оказывает влияния.

К сожалению, Джевонс смешивает две эти вещи. С его точки зрения, мотивами наших экономических действий являются наши „чувства в настоящем“, чья интенсивность на несколько процентов, скажем, в пропорции 95 к 100, отстает от интенсивности будущих радостей и горестей в зависимости от их отдаленности во времени. Однако совершенно очевидно, что, предвкушая чувства какой-то определенной интенсивности, мы не испытываем их в качестве „чувств, переживаемых в настоящем“. Сакс, который просто воспроизвел мысли Джевонса, не предприняв собственных изысканий, даже ухудшив его формулировки, пишет о „предощущении“ будущих потребностей (*Sax. Grundlegung der theoretischen Staatswirtschaft*. 1887. S. 178), которое следует четко отделять от простого «ожидания». На основании этих предощущений он даже конструирует реальные „потребности в настоящем“ и пишет о «переживании» этих потребностей, рассматриваемых им как более слабые — пропорционально временной отдаленности, — чем непосредственные потребности в настоящем (с. 314). Безусловно, Сакс не задумывался о том, какие мучения мы должны были бы непрерывно переживать, если бы мы действительно испытывали в настоящем все те будущие радости и страдания, от которых ограждает нас наша предусмотрительность, с интенсивностью, уменьшенной лишь на несколько процентов¹.

¹ Краус совершенно правильно решил, что в то время я еще не был знаком с высказываниями самого Бентама и в силу этого имел дело исключительно с их отражением в литературе по экономической теории. Тем не менее, насколько я могу судить, мое знакомство с первоисточником мало что изменило бы в моей критике позиции Джевонса—Сакса. Довольно странно, что Брентано снова с наивной уверенностью воспроизводит те же самые мысли уже после появления моих критических замечаний и без всякой оглядки на них. Либо он чрезвычайно низко оценивает приводимые мной эмпирические факты и аргументы, либо он крайне легкомысленно подходит к обоснованию своей позиции. Ср. также с тем, что я пишу в самом конце настоящего эссе.

Я полагаю, что с учетом того, что с тех пор эта проблема с разных сторон обсуждалась в психологической теории ценности, моих первоначальных замечаний уже недостаточно. Однако я считаю их подходящим введением, так как они подводят нас не только к наиболее значимым в этом отношении фактам, но и к наиболее важным из спорящих позиций. Опираясь на них, нам легко расширить наше изложение так, чтобы оно отвечало требованиям сегодняшнего дня.

Для начала я хотел бы предельно четко разделить факты от их толкований и от объяснительных моделей. Прежде всего я хотел бы говорить исключительно об общепризнанных фактах. Кроме того, чтобы избежать нежелательного влияния нерешенности вопроса о гедонизме на предмет нашего исследования, я хотел бы ограничиться исключительно теми ситуациями, в которых речь идет о чисто гедонистических потребностях, т.е. о потребностях, удовлетворяя которые мы сознательно ищем либо приятных ощущений, либо избавления от страданий (смягчения страданий). Я хотел бы ограничиться широкой сферой гедонистического, поскольку даже с точки зрения противников гедонизма человеческие устремления, особенно в сфере хозяйственной жизни, безусловно, связаны с гедонистическими мотивами.

Важными вещами, способными помочь в изучении проблемы, поиском удовлетворительного объяснения которой мы занимаемся, являются следующие четыре тезиса. Их разделяют все психологи, внимательно наблюдающие за поведением людей, или по крайней мере большинство из них:

1) *Учет будущего чувства удовольствия или угрозы будущих страданий каким-то образом приводит к оценкам и мотивациям в настоящем.*

2) *Существует некая функциональная связь между ценностью (силой) мотивации и интенсивностью будущего удовольствия или страдания.* Но сила мотивации никогда, даже случайно, даже в порядке исключения, не бывает равна интенсивности будущего удовольствия; она всегда *меньше*, чем была бы, если бы речь шла об интенсивности удовольствия (страдания), испытываемого в настоящем. Она является *производной* от исходной интенсивности и отклоняется от нее на некоторую величину, которая никоим образом не является постоянной. Чем интенсивнее при прочих равных условиях (отдаленности, усилий воображения, характера и настроения и т.п.) будущее удовольствие или страдание, тем больше будет в настоящем его ценность и сила мотивации¹.

¹ Я подозреваю, хотя и не полностью уверен, что и Мейнонг (*Meinong*. Psychologisch-ethische Untersuchungen zur Wertlehre. Graz, 1894. S. 51) хотел подтвердить то, ►

3) Кроме того, у нас есть возможность составить мнение об уровне интенсивности будущего удовольствия или страдания, и этот психологический процесс относится к сфере разума, а не чувств (или по крайней мере не только к сфере чувств). Это не чувства, а суждение о чувствах. Например, мой разум может вынести суждение — верное или нет — о том, что возможный дискомфорт, связанный с опасной вылазкой в горы, например боль от сломанной при падении ноги или дополнительные мучения при спуске в долину с поврежденной ногой и т.п., может существенно превысить по своей интенсивности все остальные чувства дискомфорта, которые я либо помню по прошлым впечатлениям, либо переживаю в настоящем. Такого рода суждения основаны на неких *представлениях* (или на подобных им психологических процессах — название в данном случае не имеет значения), которые могут относиться и к прошлым, и к будущим чувствам. Я не решаюсь утверждать, что эту точку зрения разделяет большинство психологов в силу того, что в рамках этой науки существуют разнообразные мнения о фундаментальных психических процессах. Однако по крайней мере тот факт, что такие суждения и «представления» о чувствах существуют, является общепринятым мнением¹, и, на мой взгляд, наш собственный опыт, вне зависимости от того, что написа-

Продолжение сноски со стр. 785.

что это носит характер практической нормы, когда описывал как нечто вполне возможное «регулярные соотношения» между оценками, относящимися к настоящему и будущему и, развивая эту мысль, констатировал: «Не перестает действовать и следующая закономерность, наблюдаемая в повседневной жизни: по мере удаления объекта от настоящего, т.е. по мере его смещения в будущее, *интенсивность чувств* снижается».

¹ Например, Эренфельс пишет о «представлении об удовольствиях или страданиях, которые мы не испытываем в настоящем» (*Ebrenfels. Systems der Werttheorie. 1897. I. Bd. S. 26*), однако добавляет, что эти представления «всегда являются абстрактными и фактически нереальными, или косвенными». На с. 35 он пишет о «целенаправленных представлениях об удовольствии и страдании», а на с. 56 — о том, что мы «с большей или меньшей проницательностью» «*представляем себе*» в принципе то впечатление, которое произведет на нас, скажем, предстоящее прослушивание симфонии Бетховена. В статье «От определения ценности к закону мотивации» (*Ebrenfels. Von der Wertdefinition zum Motivationsgesetze // Archiv für systematische Philosophie. II. Bd.*) Эренфельс, возражая Мейнонгу, на с. 113 пишет, что «соответствующее *чувство* ценности нельзя пережить или реализовать, его можно лишь *представить* или сконструировать». На с. 114 и 115 он несколько раз упоминает о «формировании уровней интенсивности в нашем воображении», а также о том, что мы «просто представляем себе «интенсивность чувств»». На с. 117 той же статьи Эренфельс даже обсуждает то, как мы приходим к познанию ценности и ее уровня. Не считая варианта «воплощения» чувств посредством некоего «психического эксперимента», он видит второй возможный путь в «рефлексии». «На основании нашего прошлого опыта мы *моделируем и мысленно сравниваем два чувства*, не осознавая этого». Йодль (*Jodl. Lehrbuch der Psychologie. Stuttgart, 1896*) выделяет «представления о чувствах», которые сами по себе являются не чувствами, а просто представлениями, «относящимися к чувствам». Он сравнивает эти «вторичные» феномены с первичными феноменами, каковыми являются «реальные чувства» (с. 141, 147; ср. с. 719, 726). Мне едва ли нужно делать для психологов специальную оговорку насчет того, что ►

но в специальной литературе, не позволяет нам усомниться в их существовании¹. Следовательно, можно считать подтвержденным фактом то, что мы выносим *суждения об интенсивности будущих чувств удовольствия и страдания* на основании наших представлений о чувствах. Безусловно, эти суждения об интенсивности могут предполагать иную интенсивность чувств, чем та, которой эти чувства будут на самом деле обладать в будущем; обычно именно так и бывает.

4) Наконец, вероятно, нет сомнений в том, что более или менее живые представления о связанных с удовольствием и страданием ситуациях в будущем обычно *вызывают какие-то чувства в настоящем*. Когда мы представляем себе такие ситуации в будущем, мы обычно испытываем реальное удовольствие или неудовольствие в настоящем. Если мы живо представим себе ожидающее нас в будущем удовольствие, это вызывает у нас приятное чувство в настоящем — то, что я назвал «удовольствием от предвкушения». Если то, что мы себе представляем, носит противоположный характер, то от таких представлений у нас возникает реальное неприятное чувство, которое мы обычно называем «тревогой» или «страхом», в зависимости от степени уверенности, с которой мы ожидаем воплощения наших неприятных предчувствий в жизнь². Интенсивность «предвкушения» обычно *гораздо* ниже интенсивности вызвавшего его основного чувства, причем никак не на несколько процентов³; оно может быть таким, что мы его совсем не ощущаем, и это дает нам основания сомневаться в том, действительно ли чувство предвкушения *обязательно* возникает относительно любой потребности и любых дей-

Продолжение сноски со стр. 786.

представления о чувствах, которые имеем в виду я и те авторы, на которых я ссылаюсь, отличаются от представлений о *вещах и событиях*, которые способны вызвать в будущем какие-либо чувства (т.е. работают в качестве предпосылок для чувств!). Этот вопрос тоже очень часто и бурно обсуждается. Действительно, ключевой вопрос состоит в том, способны ли представления о будущих «предпосылках чувств», даже живые и верные, привести к формированию оценки и мотивации в настоящем, если они относятся исключительно к предпосылкам чувств, т.е. к *предположительным* чувствам, и не является ли той частью представлений о будущем положении дел, которая действительно создает мотивацию, обеспечивающий их целостность «субъективный момент», иначе говоря, само чувство (ожидаемой интенсивности), для возникновения которого наличие «*предпосылок*» всего лишь создает условия. Если я просто созерцаю те обстоятельства, которые приводят к возникновению будущей потребности, но не учитываю в своих представлениях удовольствия, которого я могу ожидать от удовлетворения этой потребности, и его интенсивности, то столь неполное представление, на мой взгляд, вряд ли может в норме породить мотивацию какой бы то ни было силы. (Разумеется, то, может ли часто повторяющийся процесс формирования представлений о будущих чувствах претерпеть то «психологическое сокращение», которое свойственно любому «привычному» поведению, представляет собой совершенно отдельный вопрос).

¹ Ср.: *Cubel. Zur Lehre von den Bedürfnissen*. Innsbruck, 1907. §28.

² Ibid. §25.

³ Ibid. §27.

ствий, направленных на удовлетворение потребностей в будущем. Эренфельс привел несколько удачных примеров, показывающих, что даже потребности и действия, направленные на предотвращение величайшего из зол — потери жизни — могут вполне хладнокровно восприниматься и предприниматься теми людьми, которые привыкли к опасностям, как, например, каменщики, плотники, альпинисты и многие из тех, кто работает на фабриках, поездах, морских судах и т.п. Он склонен делать из этого вывод о том, что сопутствующее чувство «может иметь нулевую интенсивность, иначе говоря, вообще исчезать»¹. Таким образом, он подтверждает мое приведенное выше наблюдение насчет того, что более надежным или даже лучшим способом обеспечить свои интересы в будущем является «холодный расчет» и «трезвые, *рациональные суждения* о ситуации в будущем, практически не сопровождающиеся эмоциями». Я бы хотел проиллюстрировать это на примерах. Допустим, что, поднимаясь на гору, я вижу крутой и обледеневший подъем, на котором я, вполне вероятно, поскользнусь. Я могу либо надеть кошки, либо сказать проводнику, чтобы он взял ледоруб и вырубил ступеньки, которые сделают восхождение безопасным. При условии что речь не идет об исключительно крутом подъеме, который останется опасным и после принятия этих предосторожностей, можно выбрать любой из этих способов и не испытывать при этом ни малейшей тревоги, несмотря на то что наша непосредственная цель состоит в том, чтобы предотвратить неизбежное — если не предпринять дополнительных мер — падение. То же самое относится к использованию веревок при пересечении ледника с множеством расщелин. Однако и в обыденной жизни мы сталкиваемся с многочисленными ситуациями того же рода. Если в морозный день я принимаю решение надеть теплое пальто и при этом у меня мелькает мысль, что в легком пальто я рисковал бы схватить воспаление легких, это не обязательно должно вызвать у меня какие-либо чувства; то же самое происходит тогда, когда я слежу за собой, чтобы ненароком не проглотить рыбью кость, или держусь за перила, спускаясь по крутой винтовой лестнице.

Я полагаю, что, опираясь на особенность, которую подтверждают факты, описанные в пункте 4, мы можем сделать отрицательный вывод, напоминающий вывод, сделанный мной ранее (см. цитату из «Позитивной теории капитала» выше): такого типа «предвкушение», которое мы, не всегда и не обязательно, но все же достаточно часто испытываем в настоящем, *не может быть тем психологическим явлением, на котором основаны ценность и сила мотивации основного чувства в будущем*, так как основное чувство сохраняет свою

¹ *Ebrenfels. Systems der Werttheorie. 1897. I. Bd. S. 15ff.*

ценность и силу мотивации даже тогда, когда «чувство предвкушения» вообще не возникает или возникает, но слишком слабое, чтобы быть заметным. Величина ценности и соответствующей этой ценности силы мотивации основного желания настолько больше интенсивности чувства предвкушения, что, вероятно, нам вообще не следует приписывать предвкушению какую-либо роль в объяснении ценности и силы мотивации будущих чувств. В жизни мы можем наблюдать, что, когда будущее основное чувство и чувство в настоящем вступают в конфликт, будущее чувство побеждает тогда, когда *его* интенсивность считается значительно более высокой, несмотря на то что производное от него чувство предвкушения, непосредственно соперничающее с чувством в настоящем, гораздо слабее последнего. Например, если мои альпинистские ботинки (кошки) мне жмут и боль вызывает у меня негативные эмоции, я буду терпеть это неудобство как меньшее зло по сравнению с опасностью для жизни, которой я подвергну себя, если сниму их, несмотря на то что мои размышления об опасности для жизни, с которой связано восхождение по крутой скале без специальных приспособлений, не вызывают у меня сколько-либо достойных упоминания негативных эмоций в настоящем. В жизни мы также можем наблюдать ситуации, в которых, делая выбор из двух соперничающих будущих чувств, мы выбираем то будущее чувство, которому соответствует *менее интенсивное* предвкушение. Представим, что я нахожусь на скальной стенке в опасной ситуации, когда одно неосторожное движение может стоить мне жизни. И вдруг я замечаю, что ко мне ползет безобидный, но мерзкого вида червяк. Мысль, что он заползет на меня, заранее вызывает у меня живейшее отвращение; но я не стану рисковать, отгоняя его, несмотря на то что мое мнение о том, что моя жизнь может подвергнуться опасности в результате одного резкого движения, является чисто рассудочным и не пробуждает во мне никаких чувств.

Теперь нам следует задать последний вопрос. Может ли, кроме только что упомянутого чувства предвкушения¹, которое вряд ли представляет собой причину или мотив будущего основного чувства,

¹ Хотя это и не относится к теме непосредственно, я хотел бы отметить, что вышеупомянутое чувство предвкушения, возникающее у нас тогда, когда мы представляем себе наши будущие основные чувства, может быть поставлено в соответствие тем чувствам в настоящем, которые могут возникнуть тогда, когда мы представляем себе наши чувства *в прошлом*. Когда я вспоминаю о каком-либо удовольствии или страдании, пережитом в прошлом, мне случается испытывать чувства, интенсивность которых не связана жестко с интенсивностью основных чувств в прошлом. Даже в том случае, если основное чувство было очень интенсивным, чувство в настоящем может отсутствовать или по крайней мере совершенно не ощущаться (второй вариант в практическом отношении не отличается от ситуации полного отсутствия чувств).

существовать еще какое-нибудь чувство в настоящем, возникающее в ситуации ожидания будущего чувства? И разумно ли ожидать, что это чувство, если оно существует, представляет собой объяснение ценности и силы мотивации будущего чувства?

На мой взгляд, именно так считают многие психологи. Однако мой личный опыт не дает мне оснований говорить о существовании таких чувств. Поскольку это чувства, они должны обладать какой-то интенсивностью. Бесспорно, я в состоянии различить: 1) интенсивность чувства в тот момент, *когда оно возникает*; 2) ту интенсивность, которую мы *мысленно* приписываем прошлому или будущему чувству (приблизительную интенсивность воображаемого чувства); 3) интенсивность (в настоящем) «чувства предвкушения», вызванного тем, что мы представляем себе будущее удовольствие (страдание). Но я совершенно не в состоянии различить в настоящем еще одно чувство, которое было бы производным от удовольствия в будущем, или какое-то представление о нем, обладающее следующим — четвертым — уровнем интенсивности. Я совершенно не могу обнаружить еще одного чувства такой интенсивности, которая объясняла бы эмпирическую оценку и силу мотивации будущего чувства.

Я сказал, что, *на мой взгляд*, так считают многие психологи. Я готов признать, что я не настолько хорошо понимаю их высказывания на эту тему, чтобы отважиться приписать им определенную и ясно выраженную позицию. Может быть — вполне вероятно — в значительной степени в этом виноват я сам, поскольку у меня нет специальных знаний, позволяющих мне постичь все нюансы их терминологии. Но я склонен думать, что вина здесь не только моя. Я не хочу сейчас заниматься критикой психологических теорий; от нее легко будет отмахнуться как от мнения дилетанта. Я хотел бы лишь сделать два замечания, чтобы прояснить собственную позицию. Прежде всего я ждал и надеялся, что рассуждения психологов по этому узкому вопросу будут явным образом отделены от их рассуждений обо всех остальных описанных выше феноменах. Однако, к сожалению, эти надежды оправдываются очень редко. Кроме того, их специальная терминология включает выражения типа «представления, окрашенные удовольствием», «сенсуальные диспозиции», «аффективная логика», «воплощенное чувство», «прочувствованное чувство» и т.п., причем специалисты пользуются ими весьма активно и с большой охотой. Возможно, такие психологические явления, которые могут быть описаны исключительно с помощью этих специфических выражений и нюансированных терминов, действительно существуют. Они могут прекрасно подходить к тем явлениям, которые они обозначают. Но возможно и другое. Эти термины, которые одновременно прина-

длежат двум сферам психической деятельности, могут быть опасным соблазном, инструментом манипулирования, который используют для того, чтобы замаскировать уязвимые места в рассуждениях. Я повторяю: у меня нет желания выступить с критикой каких-либо конкретных попыток объяснить нашу проблему средствами психологической науки. Я просто хотел бы отметить, что мне не попалось ни одного психологического объяснения, которое одновременно было бы ясно выражено и удовлетворяло меня по своей сути настолько, что я был бы готов без колебаний взять его на вооружение.

Мой собственный анализ фактов и связанных с ними проблем приводит меня к выбору между двумя следующими вариантами. Я не решаюсь утверждать, что какой-то один из них представляет собой единственно правильное решение.

На мой взгляд, совершенно невозможно, чтобы источником ценности и силы мотивации будущего чувства было описанное выше «чувство предвкушения» (и его интенсивность). Также я отвергаю гипотезу Джевонса—Сакса о некоем чувстве в настоящем, которое отстает по интенсивности от будущего чувства в соответствии с временной отдаленностью последнего. Напротив, весь наш опыт, на мой взгляд, указывает на то, что решающее воздействие на возможную интенсивность будущего чувства оказывает наше *разумное суждение*.

В этой ситуации, которую я считаю подтвержденной на практике, возникает последняя дилемма. Либо это разумное суждение об ожидаемой интенсивности будущего чувства непосредственно, без всяких промежуточных звеньев, влияет на нашу мотивацию, и в этом случае наши суждения действительно могут влиять на наши действия без участия в этом процессе каких бы то ни было чувств в настоящем¹, либо в существующей причинно-следственной связи между разумным суждением и мотивацией имеется промежуточное звено в виде чувства в настоящем — и если это так, то это промежуточное звено и точный механизм причинно-следственной связи еще предстоит обнаружить, так как все те чувства в настоящем, которым до сих пор приписывалась роль промежуточного звена, не могут претендовать на нее в силу соображений и доказательств, изложенных выше.

Однако то, что психологам до сих пор не удалось найти бесспорное промежуточное звено, не дает нам оснований утверждать, что второй вариант не имеет права на существование и должен быть исключен из

¹ Эту возможность многие психологи, в частности Йодль, принципиально отвергают: Jodl. Lehrbuch der Psychologie. Stuttgart, 1896. S. 726.

рассмотрения¹. Ведь многие психологи приводят вполне обоснованные доводы в пользу того, что все феномены волеизъявления имеют своим источником чувства. На мой взгляд, вопрос остается открытым; это пока не решенная проблема, которая должна быть решена. К счастью для экономической теории, решение этой проблемы относится к области психологии. С точки зрения экономической науки то, как психологи заполняют брешь в своих рассуждениях — что позволит им наконец объяснить общепризнанные факты, — не имеет никакого значения. Любые рассуждения, которые могут потребоваться от меня в ходе объяснения относительно более высокой ценности настоящих благ и феномена процента, будут покоиться на твердом основании при условии, что я могу привести в качестве подтверждения общепризнанные факты, а также рассматривать как *факт* то, что оценка и сила мотивации будущего чувства зависят от того мнения о предполагаемой интенсивности этого чувства, которое у нас формируется. Ход моего объяснения, отправной точкой которого является признание этой зависимости, не может измениться под воздействием тех или иных специальных психологических подробностей, с ним связанных.

Многие из тех критиков, которые стремятся заткнуть нам, экономистам, рот, чтобы помешать нам высказываться по вопросам психологии, вероятно, сочтут, что в данном случае я нарушил границы этой науки особенно дерзко. Чтобы обосновать мое мнение о том, что в этом вопросе мы, экономисты, должны искать ответ самостоятельно, не опираясь на авторитетную «общепризнанную концепцию», которую предлагают нам психологи, я хотел бы указать на несколько характерных фактов, из которых явствует, что такого рода

¹ Чугел, который в данном случае заходит дальше, чем я, категорически отрицает второй вариант и настаивает на первом: *Cubel. Zur Lehre von den Bedürfnissen*. Innsbruck, 1907. §28. Если не принимать во внимание некоторых незначительных расхождений и мелких ошибок, в целом Чугел разделяет те взгляды, которые я изложил уже в первом издании «Позитивной теории капитала». Я не собираюсь рассматривать в данной статье все эти мелочи, но хотел бы сделать одно-единственное замечание, дабы избежать серьезного недоразумения. В §63 Чугел пространно критикует мнение о том, что «простого представления о будущем удовольствии или страдании достаточно, чтобы вызвать желание обеспечить соответствующую потребность в будущем», которое он ошибочно приписывает мне. Он противопоставляет этому ложному мнению замечание, что для того, чтобы такие желания действительно возникли, необходимы дальнейшие «суждения о существовании»; в особенности человек должен решить (или быть убежденным), «что он будет желать иметь данное средство удовлетворения потребности также и в какой-то момент в будущем». Я не верю, что среди моих читателей много тех, кто сомневается, что к многократно упоминаемым мной «разумным суждениям о будущих ситуациях» относятся также и те *суждения*, которые не являются «простыми представлениями». Вряд ли многие мои читатели испытывают сомнения в связи с тем, что, «оценивая будущие блага и в соответствии с этим принимая решения об экономическом обеспечении будущих потребностей», мы не можем исключить из нашего «суждения» решение вопроса о том, будем ли мы в будущем испытывать желание использовать подвергаемые оценке блага.

«общепризнанной концепции» даже не существует. Мы, экономисты, нуждаемся в точной информации о том, какие элементарные психические функции связаны между собой и какая связь существует между функциями представления, суждения, чувства и желания. Однако психологи тем временем продолжают обсуждать фундаментальный вопрос о том, все ли эти функции следует рассматривать как отдельные функции или только некоторые. Возможно, в этом отношении учебник по психологии, задача которого — дать четкое и понятное представление о современном состоянии науки, еще более показателен, чем научные монографии. И вот в таком вводном курсе мы читаем, «что среди психологов так же мало единства по вопросу о том, является ли желание разновидностью чувства, как и относительно проблемы отделения представления от суждения. Имеются также многочисленные попытки свести желание либо к чувству, либо к представлению». В качестве сторонников этих удивительных мнений называются Вундт, Франц Brentano, Кюльпе и Эббингхаус¹. В отношении феномена «интенсивности», который играет такую важную роль в экономических и психологических исследованиях, мнения тоже расходятся. Согласно некоторым мнениям, существует жесткая корреляция между ценностью и интенсивностью чувств (или даже разницей в интенсивности чувств). Согласно другим мнениям, интенсивность связана с чувствами, лежащими в основе формирования ценности, лишь отчасти. Есть те, кто отказывает чувствам, так сказать, «любви и ненависти»², в интенсивности, а есть и те, кто приписывает способность формировать ценность неким «формам аффективности», вне зависимости от их интенсивности³. Наконец, вряд ли стоит еще раз напоминать о разнице мнений по вопросу измеримости интенсивности чувств. Автор указанного учебника посвящает психологии рационального 217 страниц, а психологии эмоций, к которой относятся чувства и желания, в частности теория мотивации, — лишь 51 страницу. Он извиняется за это «неравенство», объясняя его тем, что в прошлом предметом научных исследований чаще был разум, а не эмоции, что и привело к соответствующим научным результатам. Он также считает необходимым отметить, что даже на этих нескольких страницах говорится о «многих нерешенных проблемах и вопросах, которые остаются открытыми». В связи с теорией чувств

¹ Witasek. Grundlinien der Psychologie (Philosophische Bibliothek. 115. Bd.) Leipzig: Verlag der Dürr'schen Buchhandlung, 1908. S. 80.

² Франц Brentano (цит. по: Ebrenfels. Systems der Werththeorie. 1897. I. Bd. S. 274 und II. Bd. S. 221).

³ Urban. Valuation, its Nature and Laws, being an Introduction to the General Theory of Value. London, 1909. P. 120ff.

он специально оговаривается, что «при нынешнем состоянии теории мы не можем говорить об одной теории; их несколько». По поводу психологии желания он пишет, что «с точки зрения конкретных результатов или научной проработанности она находится в еще более зачаточном состоянии, чем психология чувств»¹. В этом учебнике нет ни строчки о тех проблемах, с которыми вынуждены мучиться экономисты, в частности о той, с которой имею дело я, когда рассматриваю соотношение между настоящим и будущим в экономике. Разумеется, после всего сказанного это неудивительно. В этой ситуации попытки, даже дилетантские, оказать себе помощь самостоятельно представляют собой не нарушение правил, а необходимость.

Я уже писал о том, что экономистам не всегда удается справиться с этими проблемами. Но я чувствую себя обязанным рассмотреть более конкретно позицию одного уважаемого экономиста, хорошо знакомого с нашей темой. Он выступил на эту тему от имени теории потребностей. Я имею в виду Луйо Брентано.

На мой взгляд, его вмешательство принесло больше вреда, чем пользы. С самого начала он отрезал себе путь к ясности изложения, отказавшись проводить необходимое различие *будущих* и *настоящих* потребностей; он счел его «неуместным», поскольку будущие события «создают желания и соответствующие им действия исключительно постольку, поскольку они вызывают удовольствие и страдания в настоящем». Таким образом «и будущие радости и горести тоже порождают желания *в настоящем*»².

Я не хотел бы обсуждать здесь, насколько тот отправной пункт, из которого Брентано выводит все остальное, является настолько общепризнанным, как он полагает. Собственно говоря, мы уже знакомы с некоторыми фактами, которые заставили нас в этом усомниться³. Но даже если бы это было установлено, все равно было бы очевидно, что будущая потребность, например завтрашняя потребность в хлебе, это совершенно иной феномен, чем та «настоящая потребность», которую из нее выводит Брентано и которую он расценивает как имеющую место в настоящем «потребность обеспечить будущее»⁴. То обстоятельство, что теория потребностей имеет дело с последним феноменом, не освобождает нас от необходимости признать существование перво-

¹ Witasek. Grundlinien der Psychologie (Philosophische Bibliothek. 115. Bd.) Leipzig: Verlag der Dürr'schen Buchhandlung, 1908. S. 315ff., 343, 349.

² Brentano. Versuch einer Theorie der Bedürfnisse. Munich, 1908. P. 29.

³ С. 785 и сл. настоящего экскурса.

⁴ Brentano. Versuch einer Theorie der Bedürfnisse. Sitzungsberichte der königlichbayrischen Akademie der Wissenschaften. Philos.-philolog. Klasse, 1908. 10. Abhandl. S. 30.

го¹. Это тем более верно постольку, поскольку объяснение того, каким образом будущие потребности трансформируются в «настоящие» потребности и как они могут вызвать мотивацию в настоящем, представляет самостоятельный интерес. Отказ учитывать разницу между будущими и настоящими потребностями из-за ее «неуместности» представляется, мягко говоря, не слишком удачным отправным пунктом для четкого анализа данного вопроса.

Природа вещей оказывается сильнее, чем причудливые систематизаторские намерения Brentano. Когда он оказывается вынужден разъяснять, что он на самом деле имеет в виду под «обеспечением будущего», то табуированная категория «будущих потребностей» невольно проникает в его текст². Но это ясное и четкое выражение проскальзывает у него лишь время от времени, так сказать, неосознанно и по ошибке. Обычно он заменяет его невнятным и двусмысленным выражением «обеспечение *на будущее*», которое, собственно говоря, не может означать ничего иного, кроме «будущих потребностей». Он также принимает особые меры для того, чтобы в его системе потребностей на месте будущих потребностей всегда фигурировали дорогие ему, но тем не менее вряд ли могущие быть их эквивалентом «настоящие потребности в обеспечении».

В дальнейшем это вызывает искажения и путаницу. Будущие потребности, учет которых требуется для предусмотрительного и экономного хозяйствования, относятся к различным группам потребностей. Имеются будущие потребности в пище, одежде, жилье, образовании, отдыхе на море и т.п. Преобразовывая их в «настоящие потребности», Brentano, естественно, не в состоянии продолжать учитывать их специфику. Ведь то, что я чувствую сегодня относительно завтрашней потребности в пище (или относительно потребности в пище будущего года), *не является* голодом (то же самое относится и, скажем, к потребности в одежде). Поэтому он вынужденно объединяет их в отдельную категорию «потребностей в обеспечении на будущее» и размещает эту группу рядом со всеми остальными группами потребностей. Разумеется, это приводит к странным результатам! Ведь главная задача разумного хозяйствования состоит в *предусмотрительном* сбережении средств на ожидаемые будущие

¹ Быть может, Brentano вообще отказывается от категории «будущие потребности»? Ведь они *еще* не существуют, так как относятся к будущему. Но тогда он не мог бы обсуждать «будущие радости и горести», и в частности не мог бы написать, что «и будущие события» способны «вызвать» чувство удовольствия или страдания (Ibid. S. 9).

² «Она (необходимость обеспечивать будущее)... все увеличивается по мере прогресса культуры, в связи с тем, что мы все лучше и лучше способны предвидеть *будущие потребности* и заранее обеспечивать их удовлетворение» (Ibid. S. 31.)

нужды, а не в том, чтобы задним числом латать дыры. Поэтому те категории потребностей, на которые делится совокупный спрос со стороны индивида, в основном являются именно будущими потребностями. Будущие потребности не располагаются за пределами отдельных категорий потребностей, а входят в них, причем именно они составляют основное их содержание. Поэтому соперничество, которое Brentano разжег между потребностями будущего, выделенными в отдельную категорию, и остальными группами потребностей, приводит мне на ум человека, который сам себя вызвал на дуэль. Неудивительно, что Brentano вынужден выступать с поразительными заявлениями, например, о том, что большинство людей оценивают потребность в «обеспечении на будущее» *ниже*, чем потребность в развлечениях, но *выше*, чем потребность в излечении¹. Позже он все-таки фактически признает, что будущим потребностям удастся получить приоритет и даже нарушить эту примечательную иерархию. Он относится к этому так, как если бы то, что будущие потребности могут быть более насущными, чем остальные — по его мнению, более высокого порядка — категории потребностей, представляло собой какую-то необъяснимую странность².

Следует отметить, что позиция Brentano и его терминология привели его к тому, что он считает *обеспечение* благ *удовлетворением*. Дело в том, что «настоящие потребности» в понимании Brentano состоят в «предусмотрительном» сбережении благ для будущего удовлетворения. Поэтому то, что это обеспечение гарантировано, уже является удовлетворением этих потребностей и тем «удовольствием», которое с этим связано³. Сама «уверенность в защите на случай ожидаемой в будущем потребности приносит удовольствие»⁴.

¹ «6. Для большинства людей за потребностью в развлечениях следует *потребность в обеспечении будущего...*» (Brentano. Versuch einer Theorie der Bedürfnisse. Sitzungsberichte der königlichbayrischen Akademie der Wissenschaften. Philos.-philolog. Klasse, 1908. 10. Abhandl. S. 30). «7. Потребность в излечении, хотя и представляет собой дополнение к потребности в наиболее насущном, ощущается в гораздо меньшей степени, чем указанные потребности» (Ibid. S. 31). Ср. также: «Позитивная теория капитала», прим. 1 на с. 228 главы III части А книги III.

² Культурный прогресс, способность предвидеть будущие потребности и обеспечивать их удовлетворение «приводят к снижению расходов не только на развлечения, но и на предметы первой необходимости, а кроме того, ограничивают слепое половое влечение» (Ibid. S. 31).

³ Ср. с определением «удовлетворения потребности», которое Brentano дает на с. 4: «Любое чувство неудовольствия, связанное со стремлением смягчить неудовольствие посредством преодоления той нехватки, которая его вызывает, называется потребностью; преодоление нехватки называется удовлетворением потребности, удовольствием, наслаждением».

⁴ Brentano. Versuch einer Theorie der Bedürfnisse. Sitzungsberichte der königlichbayrischen Akademie der Wissenschaften. Philos.-philolog. Klasse, 1908. 10. Abhandl. S. 10.

Согласно Brentano, даже у узника, ожидающего, что через 10 лет его освободят, и у голодающего, которого пообещали накормить завтра, возникает чувство удовольствия в настоящем, причем чувство следует рассматривать как удовлетворение соответствующей потребности в обеспечении. Разумеется, истинное удовлетворение будущих потребностей, которое Brentano не хочет признавать, тоже требует его внимания. Он относит его к категории «истинного наступления удовольствия»¹. Из этого выражения действительно становится ясно, может быть, без намерения со стороны его автора, что эпитета «истинный» заслуживает не «удовлетворение» «потребности в обеспечении», а удовлетворение реальной будущей потребности.

Используя описанные термины и представления, Brentano приступает к нашей проблеме. Он обращается к «мере ощущения благополучия», которое «обеспечивает удовлетворение благ». Это ощущение, по его мнению, зависит от двух факторов: от «силы» (или интенсивности) чувств и от их *длительности*. Однако источником интенсивности, согласно Brentano, является «отдаленность удовольствия во времени». Он пишет: «Для интенсивности приятных чувств существенно, имеются ли они в настоящем или лишь ожидаются в будущем»².

Здесь даже грамматическая конструкция указывает на то, что Brentano путает эмоциональные феномены, относящиеся к настоящему и будущему. Он не замечает того, что его утверждение имеет смысл только тогда, когда приятные чувства, упомянутые в начале предложения, относятся к *настоящему*, а те, о которых говорится в его конце, представляют собой *другие*, относящиеся к будущему чувства, которые вследствие этого нельзя обозначать, как это делает Brentano, местоимением «они». Ведь если бы в первой части предложения Brentano на самом деле имел в виду те приятные чувства, которые «ожидаются в будущем», то смысл всей фразы был бы совершенно несуразным: чувства, возникающие в будущем, дисконтировались бы относительно их *собственной* интенсивности, причем были бы менее интенсивными, чем *они сами*. Разумеется, Brentano не мог иметь этого в виду. Вероятно, он стремился выразить мысль о том, что некоторые чувства в настоящем, возникающие в качестве предвкушения, менее интенсивны, чем вызывающие их (и *отличные от них*) будущие чувства.

Возможно, это всего лишь грубая стилистическая ошибка, столь несвойственная манере Brentano. Однако он вряд ли мог бы совершить ее, если бы этот стилистический хаос не отражал его замешательства; если бы он не был склонен помещать предвосхищаемые настоящие по-

¹ Ibid. S. 36.

² Ibid. S. 35. Курсив мой. — О. Б.-Б.

требности на место будущих потребностей в качестве их якобы полноразправных представителей; если бы, исходя из сформировавшейся у него концепции, он не вменял этим представляющим будущие потребности «настоящим потребностям» некоторые качества, которые сделали их очень похожими на представленные в настоящем будущие потребности и создали почву для их смешения; если бы, в конечном счете, он не превратил их в двойников будущих потребностей в аспекте их *интенсивности*.

Джевонс и Сакс, в отсутствие как самокритики, так и критики со стороны, выдвинули на этот счет одно довольно наивное предположение, которое целиком и полностью противоречит опыту. Странно, что и Brentano с наивной уверенностью воспроизводит это предположение, несмотря на то что он знаком с его критикой. Он в общем и целом приписывает «своим» настоящим потребностям ту интенсивность чувств, которой обладают будущие потребности, уменьшая ее лишь на несколько процентов *pro rata temporis**; иными словами, он постулирует существование в настоящем чувств, чья интенсивность примерно равна силе мотивации, присущей соответствующим им будущим чувствам.

Я уже отмечал раньше, разбирая взгляды Сакса, что, будь эта гипотеза верна, в нашей хозяйственной жизни мы изнывали бы под бременем множества чрезвычайно интенсивных чувств, которых — к счастью или к сожалению — мы на самом деле не испытываем. Кроме того, имеются претензии по отношению к конкретным формулировкам Brentano.

Он пишет: «Любой, кто сберегает какое-либо благо, вместо того чтобы наслаждаться им в настоящем, *доказывает*, что ожидание будущего удовольствия или предотвращение будущего неудобства доставляет ему *в настоящем больше удовольствия, чем если бы он потребил это благо в настоящем*»¹. Рассмотрим это утверждение. Представим себе солидного и основательного миллионера, который ежегодно получает со своего миллиона 40 000 марок и вполне довольствуется этим доходом, «откладывая» основной капитал на будущее. Согласно Brentano, такое «воздержание» от текущего потребления имеет в качестве последствия то, что оно не только не уменьшает удовольствия в настоящем, а еще и увеличивает его. Было бы понятно, если бы он считал, что временное откладывание благ увеличивает совокупное удовольствие от будущих и настоящих благ. Но, по мнению Brentano, изымая блага из сферы их использования в настоящем ради будущего, человек увели-

* В зависимости от отдаленности во времени (лат.). — Прим. перев.

¹ Brentano. Versuch einer Theorie der Bedürfnisse. Sitzungsberichte der königlich-bayerischen Akademie der Wissenschaften. Philos.-philolog. Klasse, 1908. 10. Abhandl. S. 9ff. Купсив мой. — О. Б.-Б.

чивает удовольствие в настоящем. Брентано предельно ясно пишет, что миллионер уже в настоящем испытывает удовольствие от своего «воздержания», от того, что он не потребляет свой миллион; и это удовольствие даже больше, чем все те удовольствия в настоящем, которые он мог бы получить, немедленно потратив все деньги¹. Теперь посмотрим на противоположность миллионеру: на умирающего с голоду бедняка. Он вынужден отказаться от удовлетворения наиболее острой из своих потребностей в настоящем, потому что ему нужно отложить деньги, которые могли бы утолить ее, на оплату аренды жилья за будущий квартал. Согласно теории Брентано, он тоже испытывает в настоящем бесконечное удовольствие, поскольку то, что он «отложил» средства, необходимые для уплаты аренды за квартал, доставляет ему приятные ощущения, превышающие все те удовольствия, которые могли бы предоставить ему его деньги. Голод в голодном настоящем радостнее, чем его утоление! Ни миллионер, ни нищий не в состоянии отказаться от наслаждений в настоящем, ведь воздержание всегда приносит больше удовольствия в настоящем, чем то, от чего мы решили отказаться!

К сожалению, это так в рамках теоретической концепции Брентано, а не в реальности. На самом деле легко заметить, что в его теоретическом построении заложена двоякая интерпретация удовольствия. Большинство из нас считает, что у нас есть выбор. Мы можем получить посредством принадлежащих нам благ удовольствие либо в настоящем, либо в будущем и выбираем тот вариант, который приносит наибольшую полезность. Мы выбираем его даже тогда, когда его полезность лишь чуть-чуть превышает полезность других вариантов. Разумеется, важную роль в этом процессе играют наши ошибки и заблуждения. Но, по мнению Брентано, мы выбираем возможность будущего использования только в том случае, если вытекающее из этого совокупное удовольствие в *два раза* превышает удовольствие от удовлетворения потребности в настоящем. Ведь он считает, что то удовольствие в настоящем, которое мы получаем от удовлетворения «настоящей» «потребности в обеспечении», больше, чем удовольствие, которое мы можем получить в результате непосредственного потребления того же блага, а к нему еще нужно добавить «реальное» удовольствие, в свою очередь, обязательно превышающее предшествующее ему удовольствие от обеспечения (ведь оно является производным от него и соответственно дисконтировано *pro rata temporis*) (с. 35 и сл.). Тем самым, по мнению Брентано, мотивация в пользу обеспечения будущего осно-

¹ Ср. с почти таким же пассажем в прим. на с. 10. По мнению Брентано, сто марок, которые используются в качестве капитала, «приносят владельцу больше удовольствия в настоящем, чем если бы он потратил их на удовлетворение каких-либо своих потребностей, к примеру в пище, одежде, жилье, отдыхе, развлечениях».

вана на том, что это обеспечение представлено двумя удовольствиями, каждое из которых по отдельности больше, чем то удовольствие в настоящем, от которого человек отказывается ради них. Где в реальности Brentano, приступивший к анализу теории потребностей под флагом «реализма» (с. 3), мог обнаружить или испытать то, что подвигло его на все эти утверждения и построения?

Боюсь, что ответ на этот вопрос из области экономической теории вряд ли сможет побудить Brentano к плодотворной дискуссии; вероятно, лучше всего просто предать его рассуждения забвению ввиду их явной ошибочности, которая к тому же носит, я бы сказал, наследственный характер.



ЭКСКУРС XII

О СВЯЗИ МЕЖДУ «ТРЕТЬИМ ОСНОВАНИЕМ» БОЛЕЕ ВЫСОКОЙ ОЦЕНКИ НАСТОЯЩИХ БЛАГ И ДВУМЯ ОСТАЛЬНЫМИ ОСНОВАНИЯМИ¹



ое «третье основание» — это фактор более высокой производительности более длительных окольных методов производства. Я полагаю, что именно оно является наиболее значимой из тех совместно действующих причин, которые приводят к более высокой оценке настоящих благ по сравнению с будущими благами и тем самым к возникновению процента. Как я неоднократно отмечал, те факты, на которые я опираюсь для вывода третьего основания, в принципе совпадают с теми, на которых в свое время основывала свое объяснение процента общепризнанная теория производительности; несколько различается лишь толкование этих фактов. Конкурирующие теории — теория использования и теория воздержания² — также (явно или неявно) признают эти факты, в особенности то, что использование или потребление капитала приводит к более высокой производительности. Даже в социалистической теории процента благодаря «промежуточным продуктам» рост производительности играет определенную роль, хотя, разумеется, этот вопрос освещается в ней по-другому. Согласно Родбертусу, первое «экономическое» условие процента состоит в том, что производительность труда должна быть выше минимума, достаточного лишь для поддержания жизни работников. Эту избыточную производительность труда следует связывать в том числе с использованием лучших методов производства и усовершенствованных орудий труда, иначе говоря, с техническими преимуществами «капиталистического производства»³. В связи с этим, а также с тем, что в реальной жизни так хорошо видна взаимосвязь между уровнем производительности капитала и ставкой процента, получаемой за использование капитала, то, что я отвожу этим фактам центральное место в своем объяснении феномена процента, совершенно неудивительно. Собственно говоря, большинству экономистов не могло бы даже прийти в голову, что может существовать теория процента, не учитывающая более вы-

¹ К с. 412 и сл. «Позитивной теории капитала».

² Ср. у Маршалла «производительность и будущие возможности [prospectiveness]» капитала. [См.: *Маршалл А.* Основы экономической науки. Пер. с 8-го изд. М.: Эксмо, 2007. С. 739, 740 и др.]

³ *Rodbertus.* Soziale Frage. S. 77; *Idem.* Das Kapital. S. 236ff.

сокой производительности капиталистических методов производства в качестве одной из причин существования процента¹.

Теория капитала полна неожиданностей, и одна из наиболее странных и занятных состоит в том, что в последнее время несколько выдающихся ученых, известных своей научной проникающей способностью, выступили с критикой этой части моего объяснения процента. Ирвинг Фишер и Борткевич отрицают значение моего «третьего основания». Не отрицая тех фактов, на которые я опираюсь², Борткевич считает своим долгом усомниться в том, что они «имеют отношение к объяснению процента»³. Фишер, в свою очередь, приходит к выводу, что, хотя я верно показал, что настоящие блага обладают более высокой ценностью по сравнению с будущими, «этот результат... никак не связан с этим предположением (о том, что более длительные методы производства обычно дают большее количество продукта)»⁴. Итак, оба исследователя не включают более высокую производительность капиталистических методов производства в список факторов, порождающих процент. Оба также пытаются доказать, что я включил фактор технологии производства в этот список исключительно в результате логической ошибки. В действительности же то, что я рассматриваю как специфическое следствие влияния моего «третьего основания» на превосходство настоящих благ с точки зрения ценности, вытекает, по их мнению, либо из второго, либо из первого основания.

То обстоятельство, что эти замечания относятся к логике рассуждений, а не к самим фактам, обусловило специфический характер полемики, затруднило ее и сделало необычно абстрактной. Я считаю этот спор одним из наиболее утомительных этапов на пути, который и так уже утомителен сам по себе — частично, без сомнения, в силу специфики предмета. Спор о наличии формальной логики в объяснении вопроса большой фактической сложности всегда требует максимальной полемической остроты и тонкости. Однако участники данной

¹ Ср., например у Ландри: «Наконец, *более чем очевидно*, что необходимо, чтобы производительности капитала отводилось определенное место в теории процента» (*Landry. L'intérêt du capital. Paris, 1904. P. 85, note 1*).

² Довольно невнятную позицию Фишера относительно моего тезиса о более высокой производительности более продолжительных окольных методов производства я подробно рассмотрел в экскурсе IV. В любом случае Фишер не отрицает этого, хоть и приписывает «регулярный характер» иным причинам. К сожалению, здесь Борткевич, как и во многих других случаях, проявляет нерешительность; он колеблется между полусогласием и полунесогласием, однако в конце концов признает, что в рамках своих рассуждений исходит из того, что приведенные мной факты «можно принять за истину» (*Bortkiewicz. Der Kardinalfehler der Böhm-Bawerschen Zinstheorie // Jahrbuch für Gesetzgebung, Verwaltung und Volkswirtschaft im Deutschen Reich. (Schmoller, Hrgs.) 30. Bd. (1906) S. 951*).

³ *Ibid.* S. 951.

⁴ *Fisher. The Rate of Interest. 1907. P. 62.*

полемики внесли в нее еще один фактор. Я сомневаюсь, могла бы она возникнуть в принципе, если бы ее участники в какой-то степени не испытывали удовольствия от искусственных диалектических приемов и софистических парадоксов. Как бы то ни было, софизмы настолько глубоко проникли в обсуждение этой проблемы, что у одного из моих оппонентов возникло впечатление, что его обвинили в использовании «схоластических приемов»¹. Разумеется, в ответ на это он заявил, что лишь отвечает «схоластам» «схоластически».

Читатель может судить обо всем сам. Я хотел бы сделать лишь одно предварительное замечание. Я не верю, что среди моих читателей и оппонентов есть такие, кто сомневается, что если фактор более высокой производительности капиталистических методов производства внезапно перестанет существовать, то феномен процента исчезнет или как минимум окажется под угрозой. В таком случае мы вряд ли можем предположить, чтобы тот, кто стремится обнаружить естественную взаимосвязь между этим фактором и феноменом процента, был вынужден прибегать к «схоластическим приемам». Скорее, мы можем оценить этот упрек как признак того, что пренебрежение этой взаимосвязью может привести к софистическим уверткам. Я продемонстрирую это на примерах чуть ниже.

И Фишер, и Борткевич разделяют мнение о том, что мое «третье основание» следует вычеркнуть из списка причин более высокой ценности настоящих благ; однако между ними имеются существенные расхождения в деталях и способе изложения. Вне зависимости от того, как мы относимся к выводам Фишера, он предпринял попытку серьезной и конструктивной критики. Он не удовлетворяется критикой, а стремится предложить свое решение и пролить свет на некоторые неосвещенные аспекты данной проблемы. В сущности, он не призывает к отказу от теории, на которую направлена его критика, а просто хотел бы изменить систематизацию аргументов, использующихся при решении проблемы процента. Он предпринимает чрезвычайно любопытную попытку ее «успешного обобщения» и упрощения; в своем предисловии² я писал, что именно в этом состоит цель развития теории процента. В то же время задача Борткевича, как представляется, сводится исключительно к критике. Он настолько поглощен ею, что напоминает адвоката, которого его вопросы интересуют больше, чем ответы свидетелей. Во всяком случае он приложил к тому, чтобы найти собственное решение, значительно меньше усилий, чем к формулировке возраже-

¹ *Bortkiewicz*. Der Kardinalfehler der Böhm-Bawerkschen Zinstheorie // *Jahrbuch für Gesetzgebung, Verwaltung und Volkswirtschaft im Deutschen Reich*. (Schmoller, Hrgs.) 30. Bd. (1906) S. 958.

² Предисловие к третьему изданию «Позитивной теории капитала», с. 14 наст. изд.

ний, так что его выступление нельзя назвать конструктивным. В силу этого различия между моими критиками я проанализирую позицию каждого из них по отдельности. Сначала — в хронологическом порядке — я займусь возражениями Борткевича.

А. БОРТКЕВИЧ

Борткевич¹ начинает с пересказа доказательства того, что настоящие средства производства оцениваются выше будущих, изложено мной на с. 274 и сл. второго издания «Позитивной теории капитала»², следующим образом: «Он (Бём-Баверк) сравнивает *нескольких производителей*³, *первый* из которых владеет некоторым количеством средств производства в настоящем, *второй* — тем же количеством год спустя, а *третий* — три года спустя. Более высокая производительность более продолжительных методов производства отражается в том, что *разные производители* в состоянии поставить к одному и тому же сроку разное количество продукта, причем у *первого* всегда будет преимущество по отношению ко второму, у второго — по отношению к третьему и т.п. В своей „Позитивной теории капитала“ он иллюстрирует эту ситуацию с помощью следующей таблицы»:

		Один месяц труда в ... году			
		1888	1889	1890	1891
дает в хозяйственном периоде	1888	100	—	—	—
	1889	200	100	—	—
	1890	280	200	100	—
	1891	350	280	200	100
	1892	400	350	280	200
	1893	440	400	350	280
	1894	470	440	400	350
	1895	500	470	440	400
		единиц продукта			

¹ Bortkiewicz. Der Kardinalfehler der Böhm-Bawerkschen Zinstheorie // Jahrbuch für Gesetzgebung, Verwaltung und Volkswirtschaft im Deutschen Reich. (Schmoller, Hrgs.) 30. Bd. (1906) S. 951ff.

² Оно совпадает с тем, что изложено на с. 412 и сл. наст. изд.

³ Курсив мой. — О. Б.-Б.

К сожалению, Борткевич с самого начала запутывает вопрос, допуская ошибку в пересказе, что не лучшим образом свидетельствует о его критической добросовестности. Происхождение этой ошибки для меня загадочно. В приведенном выше отрывке он заставляет меня сравнивать «нескольких» «различных» производителей. Однако в моем тексте ничего подобного нет. Напротив, я несколько раз упоминаю о том, что сравнение относится к вложенным в разные годы средствам производства, принадлежащим «одному и тому же человеку»¹. Собственно, то, что я сравниваю ценность различных потенциальных продуктов с точки зрения одного и того же человека, является центральным пунктом моей аргументации². Эта ошибка становится еще более непостижимой в силу того, что Борткевич буквально цитирует³ тот самый отрывок, в котором я ясно и однозначно пишу, что мое сравнение относится к «одному и тому же человеку». Если бы он обладал хоть каплей самоконтроля, то заметил бы, что его предположение противоречит моему тексту.

Излагая свои критические претензии, Борткевич неоднократно воспроизводит эту ошибку⁴. Я полагаю, что у меня нет резона отвечать на те его замечания, которые вытекают из нее, поскольку они абсолютно бессмысленны. Я хотел бы проанализировать лишь ту часть его аргументации, которая не связана с этой ошибкой непосредственно, хотя и могла испытать ее воздействие. К счастью, к этой категории относится и наиболее интересное его замечание, которое высказывали и другие теоретики.

Борткевич формулирует его следующим образом. Сначала он приводит пространную цитату из моего комментария к приведенной выше таблице (с. 276—278 второго издания «Позитивной теории капитала»)⁵. После этого он продолжает:

¹ Böhm-Bawerk. Positive Theorie des Kapitaless. 2. Aufl. 1902. S. 273 und 274.

² «Но для одного и того же человека в конкретный момент времени большее количество всегда имеет большую ценность. Вне зависимости от того, какой может быть абсолютная ценность одного гарнца или одного гульдена, по крайней мере для меня, *два гульдена или два гарнца, которые есть у меня сегодня*, всегда стоят больше, чем *один гарнец и один гульден, которые есть у меня сегодня*» (Böhm-Bawerk. Positive Theorie des Kapitaless. 2. Aufl. 1902. S. 273).

³ Bortkiewicz. Der Kardinalfehler der Böhm-Bawerkschen Zinstheorie // Jahrbuch für Gesetzgebung, Verwaltung und Volkswirtschaft im Deutschen Reich. (Schmoller, Hrgs.) 30. Bd. (1906) S. 953.

⁴ См., напр.: ibid. S. 953ff., 959ff.

⁵ См. также отрывок, который начинается на с. 414 настоящего издания «Позитивной теории капитала» со слов «Если перевести...» и заканчивается на с. 416 словами «...от того, какой из вариантов нашего примера мы выберем».

«Вот что пишет Бём-Баверк. Прежде всего в таблицу, которая служит основанием для его разъяснений, нужно внести одно исправление, которое на первый взгляд может показаться несущественным, но на самом деле имеет большое значение. Бём-Баверк не пишет, должны ли мы считать последовательность чисел в каждой из колонок бесконечной или конечной. Естественно, нам следует исходить из последнего, поскольку возможность продления периода производства ограничена по естественным причинам. На самом деле для обсуждаемого нами вопроса не имеет значения, когда кончается эта последовательность, через 7, 8 или 20 лет. Предположим, что на производство потребуется ровно столько лет, сколько указано в таблице Бём-Баверка, т.е. 7.

Однако нам не следует предполагать, что планы разных производителей ограничиваются исключительно семью годами, начиная с нынешнего (1888). К примеру, тот, кто в 1889 г. будет в состоянии потратить только один месяц труда, уже сегодня, в 1888 г., будет предвкушать, как в 1896 г. он получит 500 единиц продукта. Тот, кто потратит один месяц труда в 1890 г., будет исходить из предположения, что в 1896 г. он сможет произвести 470 единиц, а в 1897 г. — 500. С учетом этого наша таблица будет выглядеть так, как показано ниже.

Если теперь мы сравним производственный результат одного месяца труда в 1888 г. и в 1889 г., то больше не сможем утверждать, что более старые средства производства вне зависимости от способа их использования всегда дают больше потребительских благ, чем более новые средства производства, тем самым создавая избыток ценности. Сто действительно больше нуля, 200 больше 100, а 500 больше 470. Но если мы сравним, скажем, один месяц труда 1888 г. и один месяц труда 1889 г., мы должны добавить (для 1896 г.) в первом случае 0, а во втором — 500. Таким образом, в случае если нам неизвестно, каким образом соотносятся между собой значения ценности годового выпуска потребительских благ, наш вердикт звучал бы *non liquet**.

Однако можно провести и другое сравнение: сравнение по диагонали. При этом мы будем наблюдать равные количества продукта, произведенные в разные периоды времени. Вопрос в том, влияют ли эти различия во времени на наши оценки. Очевидно, что ответ зависит от того, признаем ли мы те причины, которые, по мнению Бём-Баверка, определяют разницу в ценности настоящих и будущих потребительских благ. На мой взгляд, это означает, что нам следует вернуться к двум первым основаниям процента.

* Не ясно (лат.). — Прим. науч. ред.

		Один месяц труда в ... году			
		1888	1889	1890	1891
даёт в хозяйственном периоде	1888	100	—	—	—
	1889	200	100	—	—
	1890	280	200	100	—
	1891	350	280	200	100
	1892	400	350	280	200
	1893	440	400	350	280
	1894	470	440	400	350
	1895	500	470	440	400
	1896	—	500	470	440
	1897	—	—	500	470
	1898	—	—	—	500

единиц продукта

Это не должно вызывать у нас удивления. Ведь согласно теории предельной полезности, средства производства получают ценность от своих потребительских благ, т.е. благ, для производства которых они используются. Таким образом, мы вынуждены предположить, что различия в ценности между производственными благами различных периодов могут возникать только тогда, когда их потребительские блага производятся в разные периоды времени. Если в порядке дискуссии мы исключим время из числа факторов, воздействующих на ценность потребительских благ, то оно потеряет свое значение и для производственных благ. В этом легко убедиться, сравнив производственные результаты указанным выше образом, т.е. по нисходящим диагоналям.

Можно убедиться в том же самом еще более простым образом, сравнив цифры, расположенные в одном ряду. Отклонения в *плюс* и в *минус* будут уравнивать друг друга. Именно так проводит свое сравнение Бём-Баверк; но он приходит к иному результату, так как произвольно и неоправданно прерывает сравниваемые последовательности. У него наиболее отдаленная точка соответствующих производственных периодов совпадает с наиболее отдаленной точкой периода, на который распространяются хозяйственные планы производителя, причем он никак этого не объясняет».

Суть нашего спора верно обозначена в начале и в конце этого странного критического разбора. Он ведется вокруг обоснования «прерывания» числовых последовательностей, включенных в таблицу, а также вокруг роли этого «прерывания». Очевидно, что сравнение не может продолжаться бесконечно и что в какой-то момент его следует прервать. Понятно также, что *абсолютная* длина сравниваемых

последовательностей совершенно не имеет значения; «несущественно», когда мы их оборвем — через 7, 8 или 20 лет. Однако, как верно почувствовал Борткевич, чрезвычайно важно, исходим ли мы из того, что последний год сравнения (вне зависимости от того, каковы абсолютные цифры), лежит, с точки зрения его соотношения с другими предполагаемыми факторами, внутри определенного предела, или же из того, что он лежит вне этого предела.

Согласно Борткевичу, седьмой год, которым я завершаю свое сравнение, указывает на тот внешний предел, до которого может быть продлен окольный способ производства¹. Он считает, что сравнение должно продолжаться и за пределами этой границы: иными словами, он хочет включить в рассмотрение оценки, выведенные из таких способов производительного использования благ, для которых фактор более высокой производительности более продолжительных процессов производства уже не имеет значения. Это, в свою очередь, означает, что он хочет, чтобы производственные планы и способы производительного использования благ играли роль тех планов и способов использования, которые определяют оценку средств производства, но не имели бы при этом преимущества более высокой производительности более продолжительных периодов производства. Однако это условие, на мой взгляд, «не относится к данному вопросу» и противоречит тем предположениям, исходя из которых мы должны, по идее, его рассматривать.

Мнение о том, что условие Борткевича не подходит для изучения нашей запутанной проблемы, лучше всего обосновать, продемонстрировав тот объект исследования, для которого оно действительно подходило бы. Оно подошло бы в качестве иллюстрации для такого положения дел, когда экономика настолько перенасыщена настоящими благами, что недостаток предложения настоящих благ не препятствует ни одному из возможных вариантов продления окольных методов, приводящих к росту производительности. Только в этих условиях мы могли бы разумно планировать производство и со всей ответственностью распоряжаться средствами производства, направляя их на обеспечение потребностей,

¹ Борткевич, видимо, имеет в виду физическую невозможность продления окольных процессов производства, поскольку в его примере продукт восьмилетнего процесса производства равен нулю. Однако для нашей проблемы значение имеет лишь то, достигается ли за семь лет предел *роста* производительности дальнейших продлений производства, который в любом случае находится до границы физической невозможности продления. Это более узкое условие, безусловно, содержится в более широком условии Борткевича. В тексте, который следует непосредственно после процитированного отрывка, он демонстрирует это, когда берет в качестве продукта не ноль, а 500, т.е. результат самого длинного производственного периода (7 лет), ведущего к большей производительности (с. 955). Однако с точки зрения нашей проблемы все равно, берем мы 500 или 0: для нас важно то, что рост производительности продолжается и по истечении семи лет.

лежащих за пределами той временной зоны, внутри которой околные методы приводят к росту производительности. В этом случае наша оценка средств производства тоже могла бы выводиться из этих ставших в данных условиях разумными способов использования (мы никогда не оцениваем свои средства производства на основании неразумных и экономически неоправданных способов их использования; согласно закону предельной полезности, мы оцениваем их на основании *последнего* допустимого с экономической точки зрения способа использования, т.е. *допустимого* с экономической точки зрения способа использования). В этом случае действительно, как верно отмечает Борткевич, можно представить себе, что мы оценили бы два несинхронных количества потребительских благ (скажем, один месяц труда 1888 г. и один — 1889 г.) как средство достижения *одного и того же максимального количества продукта*, которое можно произвести с помощью наиболее продолжительного из методов, обладающих техническими преимуществами. В этом случае возможная разница в оценке этих месяцев действительно могла бы иметь своим источником лишь разницу в сроке, когда они дают одно и то же количество продукта, а не разницу в самом этом *количестве*. В этом случае превосходство более старого (настоящего) продукта с точки зрения ценности действительно возможно лишь при условии, что это превосходство вытекает из моего «первого» либо «второго основания»; иначе говоря, при условии, что мы предпочитаем получить тот же самый продукт на год раньше: либо в силу неблагоприятного соотношения спроса и предложения, вызванного иными причинами, либо под воздействием психологических факторов, заставляющих нас оценивать будущий продукт более низко.

Внимательный читатель, конечно же, заметил, что я не утверждал, будто бы мой тезис о том, что более высокая производительность более продолжительных околных методов производства дает превосходство в отношении ценности настоящим средствам производства по сравнению с будущими, распространяется на описанную выше ситуацию. Мой тезис основан скорее на противоположном предположении, которое с самого начала находилось в центре моих рассуждений: я подчеркивал его важность при каждом удобном случае. Я исходил из того, что предложения настоящих благ *недостаточно* для полного осуществления всех возможностей продления периода производства, ведущих к росту производительности. Уже в первом издании моего труда я объяснял появление ажио на настоящие блага, явно упоминая в качестве промежуточного условия количественное превышение спроса на настоящие блага над их предложением. Там же я уже объяснил это явление, наблюдающееся в любой экономике, следующими словами: «Даже в самой богатой стране предложение ограничено текущим запасом богатства. В то же время спрос прак-

тически не ограничен; по меньшей мере он не кончается до тех пор, пока существует возможность увеличения производительности посредством продления процесса производства. Даже для самой богатой страны эта граница расположена далеко за пределами ее богатства в настоящем»¹.

Борткевич желает, чтобы я проводил сравнение при условии, что способы использования, из которых мы выводим наши принципиальные оценки средств производства, простираются за пределы зоны более высокой производительности более продолжительных окольных методов. Что конкретно это означает? Это означает, что я должен подтверждать действие моего тезиса в условиях, для которых я его не формулировал. Это означает, что сначала я должен предположить наличие таких условий, при которых мой фактор не оказывает влияния, а потом доказать его для этих условий. Иными словами, это означает, что я должен изучить и доказать влияние неиспользуемых возможностей более производительных в технологическом аспекте продлений методов производства на превосходство ценности настоящих благ для ситуации, когда таких возможностей не существует!²

Цель моего исследования состояла в том, чтобы доказать, что наличие неиспользуемых возможностей более производительных в технологическом отношении продлений процесса производства может и должно оказывать влияние на возникновение процента, а также в том, чтобы объяснить, каким образом это происходит. Поэтому мой пример, как и то, что я исходил из того, что мои последовательности всегда прерываются внутри зоны роста производительности, а не за ее пределами, не является «произвольным» или «неуместным»; все это, напротив, вызвано необходимостью. В реальной жизни период времени, потребности которого мы планируем обеспечить посредством использования наших средств производства и который может воздействовать на нашу оценку

¹ Böhm-Bawerk E. Positive Theorie des Kapitals. 1889. S. 319ff.; ср. также с моими подробными объяснениями и иллюстрациями в «Einige strittige Fragen», особенно с. 25 и сл., 40 и сл., см. также экскурс I, с. 587 и сл.

² Кроме того, Борткевич возвращается к этому странному постулату, когда в качестве подтверждения верности теории, которая, подобно моей, воспринимает процент не как «преходящий экстраординарный выигрыш», а как «постоянный доход», он требует, чтобы она была актуальна даже тогда, «когда длина периода производства такова, что *никакой выбор между различными методами производства невозможен*» (op. cit., p. 970ff.). Таким образом, он опять ожидает, что сам факт наличия разной производительности у методов разной длины, на который я ссылаюсь, должен сохранять способность приводить к появлению процента даже там, где его физически нет и технически возможен лишь один метод единственной возможной длины. Однако я готов признать, что это замечание Борткевича связано с его уже известным нам мнением, что одновременное знакомство с несколькими методами производства разной производительности противоречит условию «стационарного» состояния общества, единственного, в котором может существовать статичный доход. С точки зрения этой посылки его постулат действительно верен; но сама посылка, разумеется, неверна! (Ср. с экскурсом I, прим. 2 на с. 594.)

производственных благ, никогда и ни при каких условиях не выходит за пределы зоны роста производительности более продолжительных методов производства. Мы видим, что в реальности наших хозяйственных расчетов мы никогда не делаем вложений ради¹ тех потребностей, которые лежат за пределами этой зоны. Действительно, мы никогда не используем наши средства производства сознательно таким образом, чтобы они обеспечивали относительно отдаленные нужды, если откладывание момента потребления не связано с увеличением количества продукта. В некоторых обстоятельствах наши предусмотрительные планы на будущее могут распространяться на очень отдаленные периоды в будущем; скажем, если мы сажаем дубраву вместо вырубленного столетнего леса, то мы планируем на 100 лет вперед. Но мы никогда не заходим в наших планах за пределы того последнего продления, которое еще сопровождается ростом производительности. Ни один разумный лесничий не будет планировать больше чем на 200 лет, если естественные пределы роста леса в его угодьях ограничиваются 200 годами².

Но почему же в наших производственных планах мы не заходим за эту грань? Я хорошо понимаю, что этот вопрос требует ответа. Ведь если мы не делаем этого потому, что сталкиваемся с фундаментальным

¹ Я выбрал это выражение для того, чтобы избежать необоснованного упрека, который может быть выдвинут в связи с тем, что некоторые из наших экономических действий *приносят пользу* и в те периоды, которые определенно находятся за пределами зоны производительности. Если я поставлю у себя в саду каменную скамейку, то она может простоять 2000 лет и продолжать обслуживать потребности в четвертом тысячелетии после Р.Х. Однако я соорудил ее *не для того, чтобы она обслуживала эти потребности*. То, что ее услуги пригодятся для удовлетворения этих отдаленных потребностей, неважно с точки зрения моего экономического расчета. Этот фактор никак не влияет на мой производственный план и не побуждает меня создать другой план. Разумеется, в данном случае нас интересует исключительно вопрос о том, используем ли мы когда-нибудь средства производства для целей, которые явно лежат за пределами зоны роста производительности.

² Возможно, к этому имеет смысл добавить, что *средняя* длина производственного периода довольно скромна. На с. 481 «Позитивной теории капитала» я оцениваю среднюю длину производственного периода в случае «огромного национального богатства» лишь в десять лет. Но, как я неоднократно отмечал (см., напр., с. 185, 548 и сл.), это среднее значение, и оно выведено с учетом наличия конкретных периодов чрезвычайно разнообразной продолжительности, требующихся в различных отраслях в соответствии с конкретными условиями производства. Я отмечал также, что даже эти конкретные периоды обычно не «распределены равномерно», точнее, такого практически никогда не бывает (см. «Позитивную теорию капитала», с. 160). При неравном распределении инвестиций во времени даже при скромной средней длине производственного периода в результате между отдельными вложениями и моментом удовлетворения первой потребности может возникнуть существенный интервал. Тем самым отдельные вложения, направленные на удовлетворение очень отдаленных (на многие десятилетия или даже на сто лет и более) *потребностей*, могут в то же время быть частью процесса, который все еще находится в пределах зоны более высокой производительности. Возможно, если бы Борткевич помнил об этом, он бы не полагал, что производители «ведут расчеты» только в пределах зоны эффективности продления методов производства (Ibid., p. 954). В этом отношении то, что в примере Борткевича этот предел достигается всего через семь лет, вероятно, могло оказать на него вредное воздействие, несмотря на то что это был лишь пример.

препятствием в виде какого-либо иного из трех моих оснований, то требования Борткевича, возможно, в какой-то степени оправданны. Его формулировка все равно будет неверна, но в моей теории появятся нерешенные проблемы.

Однако на самом деле все не так. Мы не продлеваем наши рациональные производственные планы за пределы зоны выгодных продлений производства *не только* потому, что этому воспрепятствовало бы какое-нибудь другое из сформулированных мной оснований, иными словами, не только оттого, что причины психологического характера заставляют нас пренебрегать будущими потребностями или по крайней мере оценивать их с дисконтом, и не только оттого, что, как я отмечал выше, когда описывал разницу между «первым» и «третьим» основанием на с. 393 (последний абзац) «Позитивной теории капитала», «различия в предложении *по причинам иного характера*» заставили бы нас ограничить наши планы обеспечения исключительно периодами, связанными с непосредственными потребностями. При этом в предыдущем абзаце я пытался продемонстрировать методом от противного, что даже если бы две другие причины не действовали, то более высокая производительность более продолжительных околных методов производства вызвала бы такие изменения в существующей равномерности предложения, в оценках и в приспособлении производственных решений к новой ситуации, что уже это само по себе привело бы к превосходству ценности настоящих благ над ценностью будущих благ. С моей точки зрения, это доказательство дает мне право утверждать, что мое третье основание не опирается ни на психологические причины более низкой оценки будущих потребностей, ни на «различия в предложении, вызванные *другими причинами*» (первое основание).

Я еще раз анализирую все это с максимально возможной тщательностью чуть ниже, так как Ирвинг Фишер выдвигает то же самое возражение, но в силу четкости и ясности его рассуждений оно лучше сформулировано и в меньшей степени омрачено несущественными диалектическими примесями, которые часто преграждают Борткевичу путь к истине. Соответственно мы встретимся с центральным пунктом дискуссии еще раз, но уже в более подходящей обстановке. Пока же я продолжу прокладывать себе дорогу через диалектические дебри, в которых Борткевич запутал главную проблему.

В приведенном выше отрывке Борткевич утверждает, что «можно» провести сравнение данных в таблице и другим способом, а именно по диагонали¹. В этом случае мы будем наблюдать равные количества продукта с разными сроками созревания. Разумеется, «можно» это сде-

¹ Ср. выше, с. 807 и таблицу, измененную в соответствии с представлениями Борткевича.

лать, как настаивает Борткевич, руководствуясь какой-то причудливой логикой. Собственно говоря, почему бы нам и не сравнить данные по диагонали? В то же время совершенно ясно, что если нашей целью является оценка, то мы *не можем* ограничиться сравнением диагоналей. Необходимо сравнить диагонали *и* горизонтали. На диагонали показаны исключительно те производственные результаты, которые могут принести относящиеся к разным периодам времени единицы производственных благ, чью ценность мы сравниваем, в том случае, если они используются одинаково *с технической точки зрения*. Например, диагональ, проходящая через 350 на схеме Борткевича, указывает исключительно на результаты, которые сравниваемые месяцы труда принесут к концу трехлетнего производственного периода при использовании одинаковых технологий, а диагональ, проходящая через 500, указывает на результат семилетнего периода при условии использования одинаковых технологий. Однако в данном примере мы исходим из того, что единицу производственных благ можно использовать различными способами, что, бесспорно, соответствует реальным условиям. Например, если мы «обрываем» наш пример на седьмом годе, то каждый месяц труда можно использовать как минимум восемью разными способами, иными словами, для производства в настоящем, через год, через два года и т.п. Ценность блага, которое можно использовать разными способами, определяется самой ценной возможностью его использования¹. Если мы хотим сравнить ценность нескольких таких благ, то мы должны убедиться, что сравниваем наиболее ценные способы их использования. Сравнение «по диагонали» этого ни в коей мере не гарантирует, хотя это и может произойти, если *случайным образом* сравниваемые блага используются одним и тем же из восьми возможных способов использования. Но это необязательно и в общем случае маловероятно². Чтобы провести сравнение коррект-

¹ Чтобы избежать возможных недоразумений, я сформулировал это правило и разъяснил его на с. 254 и сл. «Позитивной теории капитала».

² Но из-за своего ложного силлогизма Борткевич не видит даже этого. На с. 955 он утверждает следующее: «Согласно теории предельной полезности, производственные блага получают свою ценность от потребительских благ, для производства которых они служат. Применительно к производственным благам, вложенным в разные периоды времени, мы можем исходить из того, что разница в ценности может возникать исключительно в силу того, что их потребительские блага произведены в разные периоды». Однако из этого «можно исходить» лишь при условии, что мы не можем менять продолжительность производственного периода и тем самым качество доступных потребительских благ. Только тогда, когда продолжительность производственного периода жестко задана, мы в состоянии различить потребительские блага, вытекающие из производственных благ, доступных в разные периоды, единственно в силу того, что «они становятся готовыми к потреблению в разные периоды времени». Ср. также ниже мой анализ позиции Фишера, который воспроизводит эту ошибку Борткевича.

ным и надежным способом, мы должны поступать так, как я описал на с. 420—422 «Позитивной теории капитала». Сначала необходимо определить, какой способ использования каждого из сравниваемых благ является наиболее ценным. Потом следует сравнить эти разные наиболее ценные способы использования друг с другом. Последовательность этих операций требует, чтобы мы проводили сравнение и по горизонтали, и по диагонали.

Показать, что сравнение ценности лишь «по диагонали» недопустимо, можно и другим, еще более радикальным способом. Безусловно, Борткевич согласен со мной в том, что ценность всегда является результатом взаимодействия спроса и предложения. Едва ли нужно упоминать о том, что потребности и запасы следует сравнивать в том виде, в каком они действительно соотносятся друг с другом, ничего не прибавляя и не убавляя. Очевидно, что если бы мы сравнивали все потребности, допустим, с *половиной* запасов или наоборот, то это было бы прямым искажением исходных данных и получаемых результатов. Мы не можем пренебречь какой-либо потребностью, которая нуждается в обеспечении, так же как не можем добавить ни одной потребности, на которую обеспечение не распространяется. Аналогичным образом на стороне предложения мы не можем игнорировать ни одного акта удовлетворения потребности и в равной степени не можем добавить ни одного акта по собственному произволу. Однако легко заметить, что при сравнении ценности «по диагонали» возникают именно эти ошибки, причем они делаются в одностороннем порядке, непоследовательно и в ущерб для одного из двух количеств средств производства, ценность которых мы сравниваем между собой.

Допустим, что мы сравниваем «по диагонали» ценность месяца труда 1888 г. с ценностью месяца труда 1889 г. Как верно отмечает Борткевич, мы всегда будем получать один и тот же результат, например 470 для обеих сторон или 500 для обеих сторон. Однако каким же образом мы приходим к результату 470 для обеих сторон? Для того чтобы прийти к нему, мы учитываем не только результат 470, который месяц труда, вложенный в 1889 г., принесет в 1895 г., по завершении шестилетнего периода производства, но и потребности 1895 г. Тем самым нам следует исходить из того, что оценивающий индивид учитывает в рамках своего хозяйственного учета потребности 1895 г. Но если мы исходим из этого предположения, то каким образом мы можем заставить его прервать процесс сравнительной оценки месяца труда 1888 г. на потребностях 1894 г. и производственном результате 470, который месяц 1888 г. может принести по завершении шестилетнего периода производства? Либо одно — либо другое! Либо потребности 1895 г. учитываются и воздействуют на нашу оценку, тем самым

составляя часть определяющего ее «состояния потребностей», — либо нет. Если мы учитываем их, то, естественно, они должны учитываться и при оценке месяца труда 1888 г. Но в таком случае мы не можем пренебречь тем, что месяц труда 1888 г. может принести по завершении семилетнего периода производства продукт 500, что *больше*, чем продукт месяца труда 1889 г. Если мы не учитываем их, то мы не можем учитывать их и для месяца труда 1889 г.; но в этом случае результат 470, который этот месяц труда может принести только для периода, экономические потребности которого не учитываются, оказывается невозможным. Если последние потребности, которые мы учитываем, это потребности 1894 г., то максимально возможный результат месяца труда 1889 г. — это результат 440, который можно получить по завершении пятилетнего периода производства. В качестве последнего класса потребностей, которые мы учитываем в процессе оценки и экономических расчетов, можно выбрать какой угодно класс, но это обязательно будет *один* «последний» класс, а не два одновременно, в то время как сравнение «по диагонали» нелогично и противоречиво, так как исходит из существования сразу двух последних классов¹.

Борткевич выступает еще с одним силлогизмом, направленным на опровержение моего мнения о независимом значении моего «третьего основания». Он утверждает следующее²: «Бём-Баверк приводит нас обратно к своему «первому основанию» процента. То, что речь идет о первом, а не о третьем основании, лучше всего видно на частном примере, в котором мы не можем выбирать длину периода производства. Предположим, например, что в таблице Бём-Баверка семилетняя продолжительность производственного периода обусловлена технологическими требованиями. В этом случае все доходы меньше 500 следует заменить нулем. Например, сравнение месяца труда 1888 г. и 1889 г. будет давать ноль вплоть до экономического периода 1894 г., для 1895 г. — 500 с одной стороны и ноль — с другой, а для всех последующих периодов — 500 с обеих сторон.

Если же мы, вслед за Бём-Баверком, будем проводить сравнение некорректно, т.е. если мы пренебрежем 1896, 1897 г. и т.д., то в этом особом, исключительном случае преимущество в ценности более ста-

¹ Эта часть рассуждений Борткевича, вероятно, стала жертвой того странного обстоятельства, о котором я уже писал выше. Он почему-то считает, что в моих диаграммах сравниваются оценки разных производителей. Если бы речь действительно шла об оценках разных людей, то действительно не было бы априори невозможно, чтобы все они рассматривали в своих оценках в качестве «последнего года» разные годы. Борткевич заметил бы это противоречие, если бы отдавал себе отчет, что речь в данном случае идет об оценках одного и того же человека.

² Я прошу прощения за пространную цитату, но, как мы вскоре увидим, причина в том, что вывод в данном случае зависит от конкретного сочетания слов.

рых средств производства возникнет совершенно независимо от наличия условия более высокой производительности более продолжительных периодов производства. Сама по себе применимость рассуждений Бём-Баверка в том особом случае, когда все, что относится к различной продолжительности периодов производства, устранено, неопровержимо доказывает, что его рассуждения не настолько универсальны, как он заявляет»¹.

Эти довольно странные и явно извращенные рассуждения, вероятно, основаны на следующем представлении: задача моей таблицы — продемонстрировать, что более высокая производительность более продолжительных окольных методов производства обеспечивает более старым (настоящим) средствам производства превосходство в ценности по сравнению с более новыми (будущими) средствами производства. В качестве антитезы своим «примером» Борткевич стремится доказать, что, согласно моей таблице, тот же самый результат достигается² даже тогда, когда продолжительность периода производства жестко обусловлена уровнем технологий, т.е. тогда, когда влияние выбора продолжительности метода производства полностью устранено. На этом основании он делает вывод, что более высокая производительность более продолжительных окольных методов производства, на которую я ссылаюсь, не может быть подлинным источником более высокой ценности.

Во-первых, предложенный Борткевичем пример — ибо он пишет: «Предположим, например...» — на самом деле представляет собой *не пример, а единственный* (тщательно сконструированный) случай, не противоречащий его аргументации. Любая другая цифра, выбранная в качестве доказательства специфики отсутствия выбора, немедленно опровергла бы его утверждение. Во всех случаях конкретной длины периода производства, которая была бы *больше* или *меньше* семи лет, сравниваемые месяцы труда 1888 и 1889 г. дали бы одинаковые результаты. Точнее говоря, более короткие периоды производства дали бы одинаковые положительные результаты (к примеру, 200 единиц за производственный период длиной один год, 479 единиц по завершении шестилетнего производственного периода), а производственные периоды продолжительностью больше семи лет принесли бы нулевой результат. Итак, любая цифра, кроме цифры 7, которую, как утверждает Борткевич, он взял в качестве примера, продемонстрировала бы *зна-*

¹ Bortkiewicz. Der Kardinalfehler der Böhm-Bawerschen Zinstheorie // Jahrbuch für Gesetzgebung, Verwaltung und Volkswirtschaft im Deutschen Reich. (Schmoller, Hrsgs.) 30. Bd. (1906) S. 956.

² Вероятно, Борткевич обозначает это словами «применимость рассуждений Бём-Баверка» к данному примеру.

чимость моего третьего основания. Если мы включаем в наши условия третье основание, т.е. свободу выбора разной длины (и тем самым разной производительности) производственного периода, превосходство в ценности более старых средств производства проявляется именно так, как показано в моей таблице. Если мы вычеркиваем его, то в результате получим равенство вместо превосходства.

Во-вторых, пример Борткевича зависит от требований, которые его софистические рассуждения предъявляют к его логическим предпосылкам: достаточно ли продемонстрировать несколько «отрицательных примеров», в которых превосходство в ценности настоящих благ проявляется даже в отсутствие моего третьего основания, для того чтобы доказать несущественность этого основания? Если бы мы утверждали, что дождь не имеет никакого отношения к тому, что мостовые становятся мокрыми, на том основании, что бывают ситуации, в которых мостовые бывают мокрыми в отсутствие дождя, например когда их поливают коммунальные службы, то это утверждение в точности соответствовало бы логике Борткевича.

Мой тезис не утверждает, что мое третье основание является *единственно* возможной причиной превосходства ценности настоящих благ; будь это так, то, чтобы опровергнуть его, достаточно было бы одного контрпримера. Он предлагает три независимые причины этого превосходства, и очевидно, что какая-либо из двух других причин (или обе вместе) вполне в состоянии привести к созданию этого превосходства без взаимодействия с третьей. Борткевичу не нужно было специально мучиться и строить свой искусственный особый случай, чтобы найти пример такого рода. Он мог бы найти в моей книге подтверждение того, что на практике подобные случаи встречаются крайне часто. В самом деле, я перечислял часто встречающиеся (хотя и далеко не все) типичные ситуации, которые объединяет то, что в них более высокая ценность настоящих благ может возникнуть в отсутствие моего третьего основания¹. Поэтому совершенно неудивительно и вполне согласуется с моей теорией то, что в каком-то конкретном случае превосходство ценности настоящих благ сохраняется даже после устранения из условий третьего основания, разумеется, если условия таковы, что более старый месяц приносит 500 единиц труда для обеспечения соответствующих потребностей, а более новый месяц — *ничего*. Чтобы корректно продемонстрировать несущественность моего третьего основания, Борткевичу понадобилось бы провозгласить и доказать другую, более жесткую посылку, иначе говоря, ему нужно было бы доказать не

¹ См.: «Позитивная теория капитала», с. 401 и сл. То, что первые два основания способны приводить к более высокой ценности настоящих благ без участия третьего основания, особенно четко разъясняется на с. 404 и 429.

только то, что «несущественное» третье основание является излишним в том или ином конкретном случае, когда превосходство ценности настоящих благ обеспечивается другими обстоятельствами, но и то, что его можно опустить во *всех* случаях и это не повлияет на результат. Такой подход, однако, привел бы к прямо противоположному выводу, что я и продемонстрировал выше.

Таким образом, Борткевич совершил фундаментальную ошибку, когда оценивал логически требования, которые предъявляет его силлогизм. Я думаю, что имею право сказать: ошибочность его рассуждений вряд ли укрылась бы от него самого, если бы он попытался выразить свои мысли ясно и просто. Если бы он не изъяснялся специально запутанным языком, то он никогда бы не стал утверждать, что одного случая, в котором превосходство в ценности возникает в отсутствие моего третьего основания, достаточно для вывода о том, что третье основание не может быть источником превосходства в ценности. Все эти слова про «особый случай», который приводится в качестве «примера», и запутанность выражений типа «взаимоприменимости» (применительно к моим рассуждениям, «которые не могут служить тому, чему они якобы должны служить согласно теории Бём-Баверка»), вероятно, были нужны для того, чтобы силлогизм Борткевича обладал хотя бы внешней связностью. Попутно я хотел бы отметить, что Борткевич ошибается, считая, что моя теория опирается на предположение о том, что разные методы различной степени производительности *должны применяться одновременно*¹. Я говорил исключительно о том, что должен происходить *выбор* из различных методов, а то, применяются ли они разными производителями одновременно, для меня значения не имеет. На практике действительно невозможно представить, чтобы тот метод, который больше всего подходит для изменившихся обстоятельств, внедрялся одновременно всеми производителями, но это не является необходимым условием для моих выводов. Борткевич вряд ли упустил бы это из виду, если бы помнил то, что я писал на с. 414—424 второго издания²; я имею в виду, в частности, табл. III и пояснения к ней, которые иллюстрируют случай использования *одного* метода производства в качестве наилучшего, а также табл. IV, в которой постулируется наличие двух разных методов и которая служит для иллюстрации особой категории ситуаций.

Наконец, в заключение своего полемического выступления Борткевич обрушивается на «тезис о хронической нехватке капитала», кото-

¹ Bortkiewicz. Der Kardinalfehler der Böhm-Bawerschen Zinstheorie // Jahrbuch für Gesetzgebung, Verwaltung und Volkswirtschaft im Deutschen Reich. (Schmoller, Hrgs.) 30. Bd. (1906) S. 960, 964, 970.

² В наст. изд. — с. 533—542.

рый он приписывает мне¹. В связи с этим он пространно излагает свои размышления на тему о том, чего я не мог иметь в виду, что я имел в виду и что я *должен* был иметь в виду. Я категорически отвергаю и это замечание, и сопутствующие ему измышления. Удивительным образом Борткевич игнорирует именно тот смысл, который я на самом деле вкладываю в этот термин, хотя я писал об этом, на мой взгляд, ясно и четко. Несмотря на то что Борткевич² полагает, будто бы я специально придумал выражение «нехватка капитала» для нужд моей теории, это не так. Напротив, я много раз писал, что это общеупотребительное выражение из обыденного языка, которое к тому же не совсем верно, поскольку там, где оно употребляется, речь идет не о капитале с технической точки зрения, а о *средствах к существованию*³. Однако это формальное различие, которое Борткевич, вероятно, упустил из виду⁴, или, возможно, проигнорировал, не имеет большого значения, поскольку капитал в истинном смысле этого слова составляет часть, причем очень существенную, запасов средств к существованию, на что я специально указывал в «Позитивной теории капитала» (с. 173 наст. изд.). После того как я критически проанализировал значение этого выражения в обыденном языке, я имел полное право пользоваться им во всех тех случаях, когда мне не требовалась стопроцентная точность.

Применительно к нашей теме я понимаю «нехватку капитала» как положение дел, при котором *запаса средств к существованию* в экономике недостаточно для реализации всех доступных технически выгодных продлений процесса производства, что вынуждает нас выбирать из множества производительных способов использования капитала наиболее производительный. Этот выбор приводит к возникновению ажио на настоящие блага. Эта мысль красной нитью проходит через всю мою книгу, однако я все же хотел бы сослаться на вводное замечание в прим. 2 на с. 156 к книге II главе 1, а также на последующий подробный

¹ Bortkiewicz. Der Kardinalfehler der Böhm-Bawerkschen Zinstheorie // Jahrbuch für Gesetzgebung, Verwaltung und Volkswirtschaft im Deutschen Reich. (Schmoller, Hrgs.) 30. Bd. (1906) S. 964—970.

² Ibid. S. 965ff.

³ См., напр.: Böhm-Bawerk. Positive Theorie des Kapitaless. 2. Aufl. 1902. S. 92, Note 1, S. 100ff., 429; Idem. Einige strittige Fragen. S. 25, Note 1. Время от времени я выражал свое личное, довольно сдержанное отношение к этому, на мой взгляд, не слишком корректному термину с помощью использования кавычек (напр.: Böhm-Bawerk. Positive Theorie des Kapitaless. 2. Aufl. 1902. S. 429, Idem. Einige strittige Fragen. S. 25).

⁴ В ином случае он не мог бы связать свои возражения с утверждением, что «для него» «капитал означает исключительно те блага, которые обслуживают *непрерывное производство*». Ведь в ходе дальнейшего изложения он постоянно противопоставляет капитал как *фактор производства* двум другим факторам, труду и использованию земли. Он не мог бы также не учитывать моей упомянутой выше оговорки, которая, безусловно, имеет значение для понимания моего мнения о «редкости капитала».

анализ «рынка средств к существованию» («Позитивная теория капитала», с. 333—356 второго издания, с. 525—544 третьего издания, с. 391—405 четвертого издания, с. 469—492 наст. изд.). Кроме того, я хотел бы упомянуть о подробном рассмотрении этого вопроса в «Einige strittige Fragen», особенно на с. 25 и сл. Поскольку критика Борткевича направлена не на ту позицию, которой я придерживаюсь на самом деле, обсуждать ее подробно не имеет смысла. Тем не менее я хотел бы подчеркнуть, что между моими взглядами и теми невнятными и не слишком удачными рассуждениями о «нехватке капитала», которые пересказывает Борткевич на с. 966—970 своей работы, считая, что они должны «в основном» совпадать с моей позицией, нет никакой связи.

В. ИРВИНГ ФИШЕР

Критика Фишера изложена в виде нескольких последовательных утверждений, что придает его аргументам ясность и стройность¹. Я с удовольствием последую его примеру, тем более что в этой области экономической теории имеются различные тесно связанные между собой течения, которые часто пересекаются, но никогда не совпадают, тем самым способствуя возникновению путаницы. Лучший способ защиты от этого хаоса, вероятно, состоит в том, чтобы ограничиться исчерпывающим рассмотрением каждого из аргументов по очереди, а не пытаться разобраться со всеми сразу.

Фишер излагает свои критические замечания против моей теории в четырех параграфах (с 4 по 6) главы IV «Теория Бём-Баверка». Сначала я последую за ним по этим четырем критическим этапам, а на пятом этапе постараюсь изложить свой положительный взгляд на предмет и, в частности, в ходе критического анализа предложенной Фишером попытки решения проблемы прояснить значение всех рассмотренных выше рассуждений.

1. ФИШЕР: §4 и МАТЕМАТИЧЕСКОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ

Как и Борткевич, Фишер начинает свой критический анализ с моих таблиц со с. 420—422 (с. 281—285 второго издания) «Позитивной теории капитала». Он находит результат «верным», но полагает, что «Бём-Баверк ошибается, приписывая часть результата тому, что более продолжительные процессы более производительны». С его точки зрения, в таблицах я исхожу из наличия одного или сразу двух других

¹ Fisher. The Rate of Interest. 1907.

факторов (относительного избытка в обеспечении будущего или недооценки будущего). По мнению Фишера, можно доказать, что именно *эти* факторы и только они являются источником демонстрируемого в таблицах превосходства ценности настоящих благ. Всячески подчеркивая эту мысль, он пишет, что «результат вовсе не вытекает из единственного предположения о том, что более продолжительные методы производства обычно дают больше конечного продукта. Он не имеет совершенно никакого отношения к этому предположению»¹.

В подтверждение этих слов он приводит следующие аргументы, справедливость которых я совершенно не оспариваю. Если бы цифры в четвертой колонке моих таблиц («уменьшенная предельная полезность») демонстрировали тенденцию к снижению (5; 3,8; 3; 2,2), то превосходство ценности более старых месяцев труда всегда оказывалось бы конечным итогом сравнения, вне зависимости от величины дохода во второй колонке. То же самое происходило бы даже в том случае, если бы производительность более продолжительных процессов не увеличивалась, а уменьшалась, и даже тогда, когда производительность вначале росла бы, а затем падала (например, 100, 200, 230, 200, 100, и т.д.). В приложении под названием «Математическое опровержение тезиса Бём-Баверка об основании для предпочтения настоящих вложений труда по сравнению с будущими» Фишер приводит в доказательство следующие математические расчеты²: «Обозначим продукт, который можно получить посредством процессов продолжительностью 1, 2, 3 и т.п. лет через p_1, p_2, p_3 и т.п., а «перспективно уменьшенную предельную полезность» начиная с 1888 г. — через u_1, u_2, u_3 и т.д. В этом случае

Месяц труда

В течение хозяйственного периода	в 1888 г. дает			в 1889 г. дает		
	Единиц продукта	Перс- пективно уменьшенная предельная полезность	Сово- купная ценность всего про- дукта	Единиц продукта	Предель- ная по- лезность	Цен- ность
1888 г.	p_1	u_1	$p_1 u_1$	—	u_1	—
1889 г.	p_2	u_2	$p_2 u_2$	p_1	u_2	$p_1 u_2$
1890 г.	p_3	u_3	$p_3 u_3$	p_2	u_3	$p_2 u_3$
1891 г.	p_4	u_4	$p_4 u_4$	p_3	u_4	$p_3 u_4$
и т.д.	и т.д.	и т.д.	и т.д.	и т.д.	и т.д.	и т.д.

¹ Ibid. P. 61ff.

² Ibid., appendix to Chapter 4, Section 4. P. 354ff.

Теперь продемонстрируем, что труд 1888 г. более ценен, чем труд 1889 г., при условии что $u_1 > u_2 > u_3 > u_4$ и т.д.; иначе говоря, что максимум первой последовательности $p_i u_i$, относящейся к 1888 г., больше, чем максимум второй последовательности, относящейся к 1889 г. (разумеется, если эти максимумы существуют). Чтобы доказать это, выберем максимум второй последовательности. Пусть это будет $p_3 u_4$. Это выражение всегда будет меньше, чем $p_3 u_3$ во второй последовательности, потому что $u_4 < u_3$ по определению, из чего следует, что $p_3 u_4 < p_3 u_3$. Это означает, что в первой последовательности всегда есть величина, которая больше, чем максимальная величина во второй последовательности. А *fortiori** самая большая величина из первой последовательности должна превышать самую большую величину из второй. Иными словами, ценность 1888 г. превышает ценность 1889 г. (при условии что предельная полезность снижается) вне зависимости от того, растет ли производительность». Неудивительно, что эта блестящая аргументация произвела убедительное впечатление своей последовательностью и логичностью не только на самого Фишера, но и на многих его читателей¹. Однако в ней есть одно слабое место.

Сначала я продемонстрирую это в общем и целом, а потом объясню подробно с помощью дополнительного комментария. Я хотел бы позаимствовать у Фишера математическую процедуру, чтобы доказать с ее помощью мой тезис. Используя тот же самый алгебраический анализ, который, по мнению Фишера, доказывает ошибочность моего объяснения причины более высокой оценки более старых месяцев труда, я докажу, что это объяснение верно. Я буду продолжать пользоваться выражениями Фишера, его цифрами, формулами и логикой, просто изменив одну посылку, лежащую в основе его гипотезы. Я не стану вводить никаких дополнительных условий, связанных с рангом предельной полезности (u_1 , u_2 и т.п.), а буду просто исходить из того, что (в соответствии с моим тезисом) доход от более продолжительного периода производства всегда больше, чем доход от более короткого периода, иначе говоря, из того, что $p_2 > p_1$, $p_3 > p_2$, $p_4 > p_3$ и т.п. А теперь процитируем вывод, к которому приходит Фишер: «Выберем максимум второй последовательности. Пусть это будет $p_3 u_4$. Это выражение всегда меньше, чем $p_4 u_4$ во второй последовательности, потому что $p_3 < p_4$ по определению, из чего следует, что $p_3 u_4 < p_4 u_4$. Это означает, что в первой последовательности всегда есть величина, которая больше,

* Тем более, еще в большей мере (лат.). — Прим. науч. ред.

¹ Например, Сэнджер в рецензии на книгу Фишера пишет следующее: «Неизвестно, в какой степени у этой теории (он имеет в виду мою теорию) были сторонники среди экономистов, но ее опровержение, изложенное в коротком дополнении, чрезвычайно убедительно» (Sanger// Economic Journal. March. 1908. P. 67).

чем максимальная величина во второй последовательности. *A fortiori* самая большая величина из первой последовательности должна превышать самую большую величину из второй. Иными словами, ценность 1888 г. превышает ценность 1889 г., при условии что предельная полезность снижается и вне зависимости от того, растет ли производительность». Таким образом, вывод Фишера в буквальном смысле подтверждает верность моего тезиса.

Я хотел бы прокомментировать этот, возможно, удивительный для кого-то результат. Фишер ошибся относительно значения своих предпосылок. Он совершил ошибку, когда утверждал, что выводы, сделанные на основании этих предпосылок, опровергают мое доказательство и саму мою теорию. На самом деле он ломится в открытую дверь. Его совершенно верные рассуждения доказывают лишь то, что никто никогда не пытался опровергать и что и так всем очевидно, а именно: во всех случаях, когда присутствуют одно или оба других основания превосходства настоящих благ с точки зрения ценности, это превосходство возникает вне зависимости от того, играет ли какую-либо роль третье основание. Если ранг *и* постоянно возрастает по первой или по второй причине (или по обоим одновременно), то, разумеется, настоящие блага будут оцениваться более высоко вне зависимости от того, увеличиваются ли доходы по мере увеличения продолжительности методов производства, — подобно тому как мостовая становится мокрой, когда ее поливают, вне зависимости от того, идет ли дождь.

В чем же значение этого вывода, верного, но очевидного?

Фишер был вправе утверждать, что такие примеры не подходят или во всяком случае в своем изначальном виде не подходят для того, чтобы проверять на них воздействие третьего основания, взятого отдельно. Я готов признать, что возникновение превосходства в ценности в таких обстоятельствах, когда более высокая оценка уже обусловлена другими причинами, не может служить подтверждением роли фактора роста производительности, по крайней мере если не внести в исходную модель методологических уточнений¹. Если бы Фишер ограничился замечанием, что мой пример, до тех пор пока его предпосылки включают наличие первого и второго оснований, не может рассматриваться как убедительное доказательство важности третьего основания, взятого в отдельности, я был бы согласен с ним всецело.

Но то, что утверждение не доказано с помощью соответствующего объяснения (или, в данном случае, с помощью *части* объяснения) и то, что утверждение ошибочно, при том что его ошибочность доказана, — две

¹ Например, с помощью анализа разницы в превосходстве ценности, которая возникает, если добавить третье основание к двум первым, и т.п.

разные вещи. Рассуждения Фишера на первом этапе, и в особенности то, что он пишет в своем математическом приложении, не содержат ничего, что доказывало бы ошибочность моей позиции. Ведь то, что некое обстоятельство (в данном случае более высокая производительность более продолжительных методов производства) может быть независимой причиной, приводящей к какому-то результату, нельзя ни доказать, ни опровергнуть тем, что этот результат может возникнуть также и в отсутствие этого обстоятельства, за счет других причин, приводящих к тому же результату. (Утверждение о том, что мостовая становится мокрой от дождя, нельзя опровергнуть тем, что мостовая бывает мокрой и в отсутствие дождя.) Нам нужно проверить, достигается ли тот же результат, если устранить все остальные возможные причины, которые способны к нему привести.

На первом этапе Фишер даже не занимается этим. Вместо того чтобы тщательно разъяснить значение полученного им гораздо более узкого вывода, он ограничивается несколькими замечаниями, которые неизбежно вызывают впечатление, что он рассматривает уже эту часть своих рассуждений как опровержение моей теории. Недаром он называет свое приложение «математическим опровержением» моего тезиса о причине более высокой оценки настоящего труда. Поэтому совершенно неудивительно, что у его читателей тоже возникает сильное, но ошибочное впечатление, будто бы мои построения рушатся под напором его безупречной логики. На самом деле он излагает безобидную истину, с которой согласны мы оба.

Но если на первом этапе своих рассуждений Фишер не разбивает мой тезис, то, возможно, ему все-таки удастся опровергнуть какой-либо из аргументов, которые я приводил в его подтверждение? И это не так. Внимательный читатель заметит следующее. Прежде всего в подтверждение моего тезиса, который я сначала изложил и доказал в целом (с. 277 и сл. второго издания, с. 410 и сл. наст. изд.), я привел не только *один-единственный* табличный пример, против которого Фишер возражает на том основании, что в его предпосылки включено наличие двух других причин более высокой оценки. Я неоднократно подчеркивал (с. 310, 313 наст. изд.) то, что сравнение данных, приведенных в таблице, дает один и тот же результат «при любой мыслимой субъективной оценке» и «при любых цифровых значениях количества продукта и ценности единицы продукта в разные годы», и просил читателя подставить в мою таблицу для проверки произвольные цифры (с. 310 наст. изд.). Однако, ознакомившись с рассуждениями Фишера, я убедился, что с моей стороны было бы безопаснее, если бы я подробно объяснил свой тезис на численном примере, а не ограничился более общим доказательством. Мне следовало бы включить в свое изложение и такие случаи, в которых предельная полезность повышается или меняется, а не только тот случай, когда она

постепенно снижается. Безусловно, это в зародыше подавило бы возможность рассуждений, подобных тем, с которых начал Фишер. Однако то, каким образом и насколько подробно я изложил свою позицию, не имеет отношения к существу вопроса. Можно сделать изложение более подробным; но логика рассуждений не изменится и не улучшится оттого, что примеры с цифрами, которые я предлагаю, будут разобраны во всех подробностях. Тем не менее то, демонстрируют ли эти примеры заявленный результат, если их разбирать подробно, имеет ключевое значение. В том, что это именно так, мы убедимся ниже.

Я хотел бы добавить, что предпосылку воздействия на ситуацию «первых двух оснований», против которой возражает Фишер, я вводил исключительно на самом первом этапе (с. 281—283). В ходе моих рассуждений (начиная со с. 284 второго издания) я постепенно исключил эти основания из рассмотрения, причем специально оговорил это. В самом начале я исходил из наличия первых двух оснований для того, чтобы приблизить свой пример к жизни (с. 284). В силу того что в реальной жизни первое и второе основания присутствуют всегда, я исходил из того, что они оказали воздействие и на те цифры, в которых выражена предельная полезность, представленная в нашем примере в виде нисходящей последовательности. Тем самым я сделал *эту первую часть* своего разбора примера с цифрами близкой к действительности, но не вполне логичной. Я хорошо осознавал и это обстоятельство, и то, что я исходил из наличия в данном случае и двух других оснований, обуславливавших более высокую оценку (с. 284). Собственно доказательство того, что «третье основание» способно оказывать воздействие независимо от двух других, излагается исключительно в финальной части моих рассуждений, когда я наконец исключаю из условий моего примера наличие двух других оснований (с. 284—286). Та часть моих рассуждений, против которой Фишер возражает «на первом этапе», вообще не была предназначена для доказательства третьего основания¹.

Чтобы устранить последние сомнения, я приведу несколько численных примеров с цифрами. Табл. 1 демонстрирует результат постепенного увеличения предельной полезности с 5 до 5,7, а табл. 2 — результат ее *первоначального увеличения* с 5 до 8 и *последующего снижения* до 4.

Как и следовало ожидать, обе таблицы, несмотря на различие предпосылок, относящихся к величине и направлению изменения предель-

¹ Поэтому я фактически не менял свой текст в настоящем издании, несмотря на то что было бы несложно опровергнуть это возражение Фишера с помощью другого арифметического примера. Я внес в текст лишь небольшую стилистическую правку, чтобы избежать впечатления — если оно вдруг возникнет, — что та часть моего примера, где я исхожу из того, что предельная полезность уменьшается по *иным* причинам, не просто иллюстрирует с помощью конкретных цифр мои умозаключения, но и доказывает нечто новое и важное.

ной полезности, демонстрируют, что ценность более старого месяца труда 1888 г. (выделено жирным шрифтом) больше, чем ценность месяца 1889 г.: 2850 и 2800 по сравнению с 2679 и 2450.

Таблица 1

Месяц труда

В течение хозяйственного периода	в 1888 г. дает			в 1889 г. дает		
	Единиц продукта	Предельная полезность	Ценность	Единиц продукта	Предельная полезность	Ценность
1888	100	5,0	500	—	5,0	—
1889	200	5,1	1020	100	5,1	510
1890	280	5,2	1456	200	5,2	1040
1891	350	5,3	1855	280	5,3	1484
1892	400	5,4	2160	350	5,4	1890
1893	440	5,5	2420	400	5,5	2200
1894	470	5,6	2632	440	5,6	2464
1895	500	5,7	2850	470	5,7	2679

Таблица 2

Месяц труда

В течение хозяйственного периода	в 1888 г. дает			в 1889 г. дает		
	Единиц продукта	Предельная полезность	Ценность	Единиц продукта	Предельная полезность	Ценность
1888	100	5	500	—	5	—
1889	200	6	1200	100	6	600
1890	280	7	1960	200	7	1400
1891	350	8	2800	280	8	2240
1892	400	7	2800	350	7	2450
1893	440	6	2640	400	6	2400
1894	470	5	2350	440	5	2200
1895	500	4	2000	470	4	1800

А теперь третий пример. Пусть предельная полезность в целом имеет тенденцию к снижению, однако она снижается не равномерно, а *скачкообразно*. Предположим, что предельная полезность в течение первых двух лет имеет значение 5, в течение следующих двух лет — 4, а на пятый год падает до нуля. Этот вариант приблизительно иллюстрирует тот эффект, который я в «Позитивной теории капитала» приписываю учету фактора неопределенности продолжительности

жизни¹. В ближайшем будущем этот фактор не оказывает воздействия на ценность в сторону ее уменьшения, в следующем по отдаленности периоде он несколько уменьшает ценность, а в еще более отдаленном, который находится уже за пределами ожидаемой продолжительности жизни, он уничтожает ценность вообще. Разумеется, с точки зрения нашего обобщенного подхода количество лет, представляющих эти три периода, а также конкретный шаг скачков не имеют значения.

Теперь сравним несколько таблиц этого типа (см. с. 828—829). Чтобы убедиться в ошибочности выводов Фишера, я последую его примеру и учту все обстоятельства, способные воздействовать на производительность более продолжительных периодов производства. Иначе говоря, я рассмотрю случай *роста производительности* (т.е. мою исходную модель, табл. 3), случай *стабильной* производительности (300 единиц продукта в месяц, табл. 4), случай *падающей* производительности (например, от 100 единиц продукта в настоящем до 90 через год, 80 — через два года и до 30 — через 7 лет; табл. 5) и, наконец, случай сначала растущей, а затем падающей производительности (последовательность 100, 200, 300, 200, 100 и т.п.; табл. 6).

Что видно из этих таблиц? Они демонстрируют, что максимальные значения ценности (выделены жирным шрифтом) при сравнении месяца труда в 1888 и 1889 гг. *различаются* — а именно ценность месяца труда 1888 г. превышает ценность месяца 1889 г. — только для первой таблицы (табл. 3). Для всех других таблиц они *одинаковы*. Это означает, что при одних и тех же допущениях, относящихся к рангу предельной полезности, преимущество в ценности более старых месяцев труда всегда возникает при условии, что мы исходим из более высокой производительности более продолжительных периодов производства, и не возникает тогда, когда мы исключаем этот фактор из наших допущений. Иными словами, таблицы демонстрируют именно то, что пытался опровергнуть Фишер в своих рассуждениях, основанных на ошибочных посылах. Они доказывают значение моего третьего основания для возникновения преимущества в ценности².

¹ Наст. изд., с. 405 и сл.

² Некоторым может показаться, что цифры в этом примере подобраны специальным образом. Это неверно. Имеют значение не конкретные цифры, а тип ситуации. Такой тип ситуации, когда предельная полезность некоторое время остается постоянной, а затем начинает снижаться, очень часто встречается и имеет большое значение. Для всех людей, которые берегут свой основной капитал на будущее, мотивы, связанные с первым и вторым основанием, переплетаются и уравнивают друг друга. Поэтому, если бы существовали лишь эти два основания, то результатом их воздействия была бы *равная ценность* настоящих и будущих благ в ближайшем будущем, о чем я писал в «Позитивной теории капитала», прим. 3 на с. 411—412 (глава I книги IV), а также на с. 336. Только появление третьего основания побуждает их оценивать настоящие блага выше будущих.

Таблица 3

Месяц труда

В течение хозяйственного периода	в 1888 г. дает			в 1889 г. дает		
	Единиц продукта	Предельная полезность	Ценность	Единиц продукта	Предельная полезность	Ценность
1888	100	5	500	—	5	—
1889	200	5	1000	100	5	500
1890	280	4	1120	200	4	800
1891	350	4	<u>1400</u>	280	4	<u>1120</u>
1892	400	0	—	350	0	—
1893	440	0	—	400	0	—
1894	470	0	—	440	0	—
1895	500	0	—	470	0	—

Таблица 4

Месяц труда

В течение хозяйственного периода	в 1888 г. дает			в 1889 г. дает		
	Единиц продукта	Предельная полезность	Ценность	Единиц продукта	Предельная полезность	Ценность
1888	300	5	<u>1500</u>	—	5	—
1889	300	5	<u>1500</u>	300	5	<u>1500</u>
1890	300	4	1200	300	4	1200
1891	300	4	1200	300	4	1200
1892	300	0	—	300	0	—
1893	300	0	—	300	0	—
1894	300	0	—	300	0	—
1895	300	0	—	300	0	—

Таблица 5

Месяц труда

В течение хозяйственного периода	в 1888 г. дает			в 1889 г. дает		
	Единиц продукта	Предельная полезность	Ценность	Единиц продукта	Предельная полезность	Ценность
1888	100	5	<u>500</u>	—	5	—
1889	90	5	450	100	5	<u>500</u>
1890	80	4	320	90	4	360
1891	70	4	280	80	4	320
1892	60	0	0	70	0	0
1893	50	0	0	60	0	0
1894	40	0	0	50	0	0
1895	30	0	0	40	0	0

Таблица 6

Месяц труда

В течение хозяйственного периода	в 1888 г. дает			в 1889 г. дает		
	Единиц продукта	Предельная полезность	Ценность	Единиц продукта	Предельная полезность	Ценность
1888	100	5	500	—	5	—
1889	200	5	1000	100	5	500
1890	300	4	<u>1200</u>	200	4	800
1891	200	4	800	300	4	<u>1200</u>
1892	100	0	—	200	0	0
1893	100	0	—	100	0	0
1894	100	0	—	100	0	0
1895	100	0	—	100	0	0

В доказательство верности моего утверждения я мог бы построить еще много таблиц разных типов, но есть более короткий и простой путь. Это алгебраический метод, который продемонстрировал мне сам Фишер. Я использовал его в самом начале, но теперь, после всех объяснений и дополнительных демонстраций, у меня вновь есть возможность к нему вернуться. Он позволяет доказать в самом общем виде, что вне зависимости от величины предельной полезности (u) более старый месяц труда всегда дает более ценный продукт, чем относительно новый месяц, при условии что доход (p) от более продолжительных методов производства возрастает.

Разумеется, я знаю, что Фишер выдвигает против многих моих утверждений и иные возражения, кроме тех, которые он формулирует

«на первом этапе». В частности, у него имеется контраргумент против представленной ниже трансформации его алгебраической проверки, рассмотрение которого приведет нас к наиболее тонким деталям этого самого по себе сложного и деликатного вопроса. Однако это относится к последующим этапам его рассуждений, к которым мы перейдем в свой черед, в подходящее время и в подходящем месте. Пока я стремлюсь исключительно отразить его первоначальное нападение на мои позиции с логических оснований: именно в этом состоит суть его «первого этапа» с поспешными и преждевременными выводами¹.

2. ФИШЕР: §5

На «втором этапе» Фишер использует следующий метод опровержения, или вменения. Посредством приписывания цифре 5 значения «уменьшенной предельной полезности» для любого периода времени он полностью исключает остальные факторы (т.е. *оба* основания) из модели, лежащей в основе моих таблиц. В результате он получает следующую таблицу.

Таблица 7

В течение хозяйственного периода	Месяц труда					
	в 1888 г. дает			в 1889 г. дает		
	Единиц продукта	Предельная полезность	Ценность	Единиц продукта	Предельная полезность	Ценность
1888	100	5	500	—	5	—
1889	200	5	1000	100	5	500
1890	280	5	1400	200	5	1000
1891	350	5	1750	280	5	1400
1892	400	5	2000	350	5	1750
1893	440	5	2200	400	5	2000
1894	470	5	2350	440	5	2200
1895	500	5	2500	470	5	2350
						2500

Фишер снабжает ее следующим комментарием: «Значения ценности для 1888 и 1889 гг. в данном случае абсолютно одинаковы; в силу

¹ Несмотря на другие обстоятельства и, на первый взгляд, другую логику, внимательный читатель легко распознает здесь ту же логическую ошибку, с которой мы сталкивались, когда анализировали точку зрения Борткевича (ср. выше, с.815 и сл.).

этого максимальное значение в первой колонке, если такое найдется, должно совпадать с максимальным значением во второй колонке».

В связи с этим интересным и корректным (с точки зрения данных) примером он совершенно правильно отмечает, что и согласно моему тезису о более высокой производительности более продолжительных методов производства доход от некоторого количества труда никогда не увеличивается бесконечно; в самом крайнем случае он может асимптотически приближаться к определенному максимуму¹.

Если этот максимум составляет, к примеру, 1000 единиц продукта, то, согласно Фишеру, «в этом случае месяц труда, вне зависимости от того, к 1888 или 1889 г. он относится, будет иметь одно и то же максимальное значение ценности, а именно ровно 1000², и при этом у настоящих благ не будет никакого преимущества перед будущими»³.

Каким образом эти рассуждения опровергают мой тезис о том, что более высокая производительность капиталистических методов производства составляет отдельное третье основание для более высокой оценки настоящих благ? Фишер, очевидно, считает, что опроверг меня. Однако, как и на первом этапе, его главный козырь — это общее впечатление убедительности. Он не дает себе труда последовательно переходить от одного звена своего силлогизма к следующему до тех пор, пока последнее звено не вступит в явное противоречие с моим тезисом. Очень жаль, поскольку в данном случае немного педантичности не помешало бы.

А сейчас мы попробуем дойти до конца той цепочки, которую Фишер в своем итоговом выводе лишь очерчивает в общих чертах, но не рассматривает подробно. Очевидно, что в ней должно содержаться следующее промежуточное звено: если наличие моего третьего основания не приводит к превосходству настоящих благ в ценности при отсутствии двух остальных оснований, то это доказывает, что мое третье основание таковым не является, и в таком случае это превосходство должно объясняться *исключительно* двумя другими причинами⁴. Таким образом, Фишер постулирует логическую эквивалентность выражений

¹ См. экскурс I, с. 589 и сл., а также прим. 2 на с. 589.

² Когда Фишер говорит о «той же максимальной *ценности*», он явно имеет в виду 5000, а не 1000 (1000 единиц продукта при уменьшенной до 5 предельной полезности). Однако на общий ход его рассуждений это не влияет.

³ Fisher. The Rate of Interest. 1907. P. 66f.

⁴ Фишер на всех этапах описывает неизменную суть своего доказательства следующим образом: «...эти элементы, и *только они*, вызывают превосходство настоящих благ над будущими» (с. 62); «*единственная* причина (превосходства ценности настоящих благ над ценностью будущих благ) состоит в том, что инвестированное сегодня созреет раньше...» (с. 70, 71); «вся сила» так называемого технического превосходства связана с преимуществом более раннего удовлетворения потребности по сравнению с более поздним; так называемое третье основание «это замаскированные первые два» (с. 71).

«невозможно без меня» и «[возможно] только посредством меня», что является ошибочным выводом при недостаточности посылок. Мы часто встречаемся с ложными выводами того же рода в повседневных разговорах и рассуждениях, для которых такая небрежность весьма характерна; тем не менее такие умозаключения небрежны и ложны.

Сначала приведем пример. Представим себе выздоравливающего, который решает предпринять первую прогулку после длительной болезни. Когда он идет по улице, на него падает каменный карниз и убивает его. Безусловно, он остался бы жив, если бы отложил свой первый выход на улицу; вполне возможно, что эта прогулка и сама по себе была не слишком разумна с учетом его самочувствия. В такой ситуации скорее всего услышишь что-то вроде: «Этого человека погубило исключительно его упрямство. Если бы он отложил эту прогулку, как все ему советовали, он был бы жив». Разумеется, слово «исключительно» в этой фразе является логически и фактически неверным. Оно используется ради риторического преувеличения и подменяет то обстоятельство, что преждевременная прогулка повлияла на итоговый результат, т.е. на смерть человека, другим обстоятельством — что к такому результату привела *исключительно* преждевременная прогулка. Очевидно, что необходимость для несчастного случая одной причины (преждевременной прогулки) не является достаточным логическим основанием для того, чтобы опровергнуть по крайней мере равный статус еще одной, не зависящей от первой причины — упавшего карниза. Падающий камень, безусловно, нельзя рассматривать исключительно как «замаскированную преждевременную прогулку».

В основании аргументации Фишера лежат тот же самый прием — диалектическое преувеличение — и тот же самый логический провал. Я хотел бы показать это на другом примере, который еще теснее связан с обсуждаемым нами вопросом. Предположим, что для обстрела крепости из пушек используются фугасы, заряженные мелинитом. Разрушая вражеские укрепления, фугасы достигают значительного эффекта. В чем причины этого эффекта? Никто не станет сомневаться в том, что содержащийся в заряде мелинит является независимой частичной причиной общего эффекта, в дополнение к пороху, придавшему фугасу ускорение, которое стало бы причиной разрушений даже в отсутствие мелинита. Наш список частичных причин, безусловно, был бы неверным и неполным, если бы мы упомянули только о порохе. Разумеется, мы не смогли бы никого убедить ссылками на то, что без порохового заряда фугас вообще не долетел бы до укреплений неприятеля и что в силу этого следует приписать весь эффект исключительно пороху и расценить якобы независимый фактор мелинита как «замаскированный первый фактор».

Посылки Фишера недостаточны и вводят в заблуждение равным образом и с точки зрения выводов, делаемых на их основании. Допустим на мгновение, что мое третье основание действительно не играет самостоятельной роли и требует предшествующего или одновременного воздействия первых двух оснований (об этом мы будем говорить подробнее в связи с «четвертым этапом» рассуждений Фишера). Из этого еще не следует, что мое третье основание не является «отдельной причиной» превосходства настоящих благ в ценности. Из этого не следует и того, что его можно исключить из полного списка всех причин этого феномена. Однако именно такие выводы сделал Фишер. В самом крайнем случае мы могли бы прийти к заключению о необходимости первых двух оснований, но ни в коем случае не к выводу об отсутствии влияния со стороны третьего основания, которое может быть столь же реальным и действовать так же независимо, как и два других. Падающий камень был такой же независимой частичной причиной смерти нашего пациента, как и преждевременная прогулка, а наличие мелинита было такой же независимой частичной причиной разрушений, произведенных фугасом, как и тот пороховой заряд, который вытолкнул фугас из ствола пушки.

Меня крайне удивляет, что Фишер, пытаясь проверить мой тезис, снова и снова использует ошибочный и не относящийся к делу анализ. В то же время ему не пришел в голову очевидный и абсолютно уместный способ проверки. Он не стал проверять, что происходит с фактором превосходства ценности настоящих благ и со степенью его выраженности, если мое третье основание добавить в модель или убрать оттуда.

А теперь рассмотрим пример, очищенный от всего, что может породить ошибки. Пусть «первое и второе основания» таковы, что их итогом является стабильная предельная полезность 5 на единицу продукта в течение первых четырех лет (1888—1891), предельная полезность 8 в 1892 г., а после этого — снова предельная полезность 5. Это примерно соответствует положению человека со стабильным доходом и стабильными потребностями, чей доход на протяжении рассматриваемой временной последовательности один раз резко снижался, например потому, что ему пришлось выплатить старый долг. Предположим также, что его постоянный доход не превышает средств, необходимых для его существования. Это необходимо для того, чтобы исключить вариант, при котором он откладывал какие-то суммы на уплату долга в течение лучше обеспеченных лет и тем самым выравнивал уровень своего обеспечения в обычные годы и в исключительном году, что привело бы к стабилизации величины предельной полезности единицы продукта. Таким образом, нам удастся избежать отказа от нашей исходной моде-

ли, а также такой ситуации, когда первичный эффект затемнен и искажен в силу вторичных эффектов, которые создают опасность того, что *результаты* процесса могут быть приняты за его *причины*. Вероятно, именно эта ошибка оказала огромное влияние на позицию Фишера по обсуждаемому вопросу.

Итак, что же произойдет, если исходить из того, что первые два основания постоянны, а данные, относящиеся к «третьему основанию», переменны? Табл. 9 относится к ситуации более высокой производительности более продолжительных периодов производства и абсолютной свободы выбора периода производства. Из табл. 10 исключен фактор более высокой производительности при сохранении свободы выбора между методами производства различной продолжительности (в связи с тем, что любой период производства дает постоянный продукт в 300 единиц). Наконец, в табл. 11 исключен также фактор свободы выбора (в духе Борткевича¹), и существует только один обусловленный техническими условиями производственный период длиной пять лет с продуктом 300.

Таблица 9

В течение хозяйственного периода	Месяц труда					
	в 1888 г. дает			в 1889 г. дает		
	Единиц продукта	Предельную полезность	Ценность	Единиц продукта	Предельную полезность	Ценность
1888	100	5	500	—	5	—
1889	200	5	1000	100	5	500
1890	280	5	1400	200	5	1000
1891	350	5	1750	280	5	1400
1892	400	8	<u>3200</u>	350	8	<u>2800</u>
1893	440	5	2200	400	5	2000
1894	470	5	2350	440	5	2200
1895	500	5	2500	470	5	2350

¹ Bortkiewicz. Der Kardinalfehler der Böhm-Bawerkschen Zinstheorie // Jahrbuch für Gesetzgebung, Verwaltung und Volkswirtschaft im Deutschen Reich. (Schmoller, Hrgs.) 30. Bd. (1906) S. 956.

А теперь изменим условия для табл. 11. Предположим, что продолжительность периода производства составляет не 5 лет, а 4 или 3 года. В этом случае (при доходе 300) для трехлетнего периода месяц труда 1888 г. дает ценность 1500, а месяц труда 1889 г. — ценность 2400. Для четырехлетнего периода, наоборот, ценность месяца труда 1888 г. составит 2400, а месяца труда 1889 г. — 1500. Для того чтобы это понять, не нужно никаких отдельных таблиц.

Таким образом, при неизменности первых двух оснований мы наблюдаем для табл. 9 *более высокую ценность* настоящего (более старого) месяца труда, для табл. 10 — *равенство ценности*, а для табл. 11 — либо равенство ценности, либо превосходство ценности более старого месяца труда, либо даже превосходство ценности более нового месяца труда, в зависимости от того, из какой продолжительности производственного периода мы исходим. С моей точки зрения, то, что в ситуации, отраженной в табл. 11, возникает превосходство ценности настоящих средств производства, доказывает роль моего третьего основания. Источником этого превосходства не могут быть два первых основания, поскольку мы исходим из того, что они не изменились. Они не могут вызвать его или, во всяком случае, они не могут его постоянно обеспечивать, а в некоторых обстоятельствах они могут привести даже к противоположному эффекту, т.е. к превосходству ценности более новых средств производства.

Таблица 10

В течение хозяйственного периода	Месяц труда					
	в 1888 г. дает			в 1889 г. дает		
	Единиц продукта	Предельную полезность	Ценность	Единиц продукта	Предельную полезность	Ценность
1888	300	5	1500	—	5	—
1889	300	5	1500	300	5	1500
1890	300	5	1500	300	5	1500
1891	300	5	1500	300	5	1500
1892	300	8	<u>2400</u>	300	8	<u>2400</u>
1893	300	5	1500	300	5	1500
1894	300	5	1500	300	5	1500
1895	300	5	1500	300	5	1500

Таблица 11

Месяц труда

В течение хозяйственного периода	в 1888 г. дает			в 1889 г. дает		
	Единиц продукта	Предельную полезность	Ценность	Единиц продукта	Предельную полезность	Ценность
1888	—	5	—	—	5	—
1889	—	5	—	—	5	—
1890	—	5	—	—	5	—
1891	—	5	—	—	5	—
1892	—	8	—	—	8	—
1893	300	5	1500	—	5	—
1894	—	5	—	300	5	1500
1895	—	5	—	—	5	—

Можно проводить такую проверку многократно. Однако я предпочел бы не приводить дальнейших примеров (кстати, примерами могут служить также табл. 3—6 на с. 827—829 и сл.), а вернуться к представленной выше (на с. 821) обобщенной алгебраической модели. Она приводит меня к выводу, что безотносительно к первым двум основаниям (предельной полезности u) более высокая оценка более старых месяцев труда обязательно возникает при условии, что p (доход от более продолжительных методов производства) постоянно растет. Когда я первый раз говорил об этом, я упомянул об оговорке, связанной с возможным контраргументом Фишера¹. Сейчас мы подробно проанализируем этот контраргумент, так как по существу он совпадает с тем — как мы видели, ошибочным — возражением, которое Фишер высказал на «втором этапе».

Мой алгебраический пример показывает, что максимальное значение во второй последовательности (значений ценности 1889 г. труда), вне зависимости от его расположения, должно быть меньше максимального значения из первой последовательности (значений ценности 1888 г.). Это происходит потому, что в соответствии с заданными нами условиями первая последовательность содержит величину, которая представляет собой произведение равной величины u на большую величину p . С позиции Фишера на это можно возразить следующим образом. При постоянно растущем p максимум (например, ситуация, когда величина какого-то предшествующего члена последовательности может быть больше последующих членов) во второй последовательности возникает только тогда, когда u в какой-то момент начинает снижаться. Например,

¹ Ср. выше, с. 830.

выражение из второй последовательности p_3u_4 может быть максимумом, т.е. быть больше следующего члена той же последовательности p_4u_5 в том случае, если u_5 меньше u_4 , поскольку другой множитель сравниваемых произведений, т.е. p_4 , больше p_3 . Тем самым из наличия во второй последовательности определенного максимума якобы следует снижение u , а это свидетельствует о наличии одного из двух «первых оснований», что якобы доказывает, что превосходство в ценности следует приписывать не более высокой производительности более продолжительных методов производства, а исключительно двум первым основаниям¹.

Это ошибка, аналогичная той, которая возникает тогда, когда мы объясняем смерть нашего пациента исключительно преждевременным выходом на прогулку или разрушения от фугаса с мелинитом — исключительно пороховым зарядом пушки: ошибочное отождествление выражений «невозможно без меня» и «[возможно] только посредством меня», или, выражаясь более научно, подмена контрадикторной противоположности контрарной. Дело в том, что существуют не только две возможности: одна — что эффект возникает без какого-либо воздействия данного обстоятельства, а другая — что он возникает исключительно в силу этого обстоятельства. Если бы дело обстояло таким образом, то мы действительно должны были бы сделать вывод о том, что в отсутствие первой возможности реализуется вторая. Однако есть еще и третья возможность: эффект не может возникнуть в отсутствие какого-то обстоятельства, но он не может возникнуть и исключительно за счет этого обстоятельства; для его возникновения требуется одновременное наличие других обстоятельств — и эту третью возможность Фишер не учитывает.

Я хотел бы противопоставить абстрактным умозаключениям моего уважаемого оппонента не только мои собственные абстрактные рассуждения, хотя я и надеюсь на то, что они более корректны, чем его. Я хотел бы еще и проиллюстрировать мою точку зрения на общедоступном и конкретном примере. Допустим, мне предложили вексель (вексель А), который дает мне право получить либо три центнера зерна на какой-то аргентинской ферме, либо два центнера зерна в Вене, где я живу. Кроме того, мне предлагают вексель В, который дает мне право получить три центнера зерна в Вене. Безусловно, я оценю вексель В выше векселя А. Почему? Сначала я отвечу на этот вопрос, намерен-

¹ В своих текстах Фишер не стал останавливаться на этом подробно. Однако он часто намекает на это, когда употребляет достаточно прозрачные для специалиста выражения типа «при наличии такого максимума» (Fisher. The Rate of Interest. 1907. P. 66), или «разумеется, исходя из того, что максимальные значения существуют» (с. 355). Профессор Фишер проявил любезность по отношению ко мне, изложив свое мнение по этому поводу в частном письме. (см. выше в эккурсе IV прим. 2 на с. 646—647).

но используя дефектные умозаключения, причем сделаю на основании одного и того же ложного силлогизма два вывода.

Ответ первый: только потому, что я предпочитаю Вену в качестве *места поставки*. Ведь если бы мне было все равно, где я получу свои три центнера — в Вене или в Аргентине, я бы оценивал оба векселя одинаково.

Ответ второй: только потому, что вексель В с поставкой в Вене дает мне право на *большее количество* зерна и потому что при этом я предпочитаю большее количество меньшему. Ведь если бы оба венских векселя давали бы мне право на одно и то же количество зерна, скажем, вексель В — только на два центнера или вексель А — тоже на три центнера в Вене, или если бы я не предпочитал большее количество зерна — как, например, в случае если бы мне было нужно не больше двух центнеров, а дополнительный центнер не имел бы для меня ценности, — я бы тоже оценил оба векселя одинаково, несмотря на то что я предпочитаю Вену в качестве места поставки.

Оба вывода неверны, ввиду их односторонней диалектики. Совершенно очевидно, что более высокая оценка векселя В происходит по *двум* причинам: потому, что я предпочитаю Вену в качестве места поставки и потому что вексель В дает право на большее количество продукта, чем (в Вене) вексель А. Этот пример аналогичен уже приводившимся, в которых прогулка и падение камня, мелинит и порох в равной степени были причинами, вызвавшими некие конкретные последствия. В зависимости от конкретного случая на первый план может выйти одна из двух причин, которая и будет производить впечатление «решающей». Например, если я предпочитаю первый из вариантов, относящийся к векселю А, т.е. если я оцениваю 3 центнера в Аргентине выше, чем 2 центнера в Вене, решающей причиной для более высокой оценки векселя В является то, что я предпочитаю Вену в качестве *места поставки*. Иными словами, я предпочитаю В потому, что я оцениваю 3 центнера в Вене выше тех трех центнеров в Аргентине, которые я выбрал бы и получил, согласившись на вексель А. В отличие от этого, если бы я оценивал 2 центнера в Вене выше, чем три — в Аргентине, то решающим фактором для моего выбора было бы *количественное преимущество* векселя В применительно к Вене. Я предпочел бы В потому, что 3 центнера с поставкой в Вене для меня ценнее, чем два центнера с поставкой в Вене, которые я выбрал бы и получил в случае выбора векселя А. Надеюсь, это понятно.

Наш случай, где мы имеем дело с временными предпочтениями в чистом виде, с одной стороны, и с большим количеством продукта в течение предпочитаемого периода — с другой, совершенно аналогичен этому примеру, в котором речь идет о географических различиях, с одной стороны, и о большем количестве продукта в предпочитае-

мом месте — с другой. Почему столетний лес мы оцениваем выше, чем лес, которому только 80 лет? Безусловно, наша оценка была бы иной, если бы нам было все равно, когда мы получим столетний лес: сегодня или через 20 лет, когда восьмидесятилетний лес тоже станет столетним. Но, бесспорно, наша оценка была бы иной также и в том случае, если бы столетний лес не давал больше древесины, чем более молодой лес, т.е. не превосходил бы его «технологически» за счет большего количества древесины, которую можно использовать в более ранний период, т.е. в настоящем. Аналогичным образом невозможно отрицать, что более высокое качество выдержанного вина отражается на том, что мы оцениваем старое вино более высоко, чем молодое. На самом деле растворение технического превосходства более старых средств производства (более длительных окольных методов) в других причинных факторах, как пытаются представить дело Фишер, — это диалектическая иллюзия.

3. ФИШЕР: §6

В этом разделе Фишер пытается развить то, что он считает опровержением моего тезиса. Для этого он меняет одно условие, относящееся к моим таблицам, к которым, надо заметить, он обращается довольно часто. Фишер полагает, что внесение этого изменения приближает мой пример к реальной жизни. Он утверждает, что после некоторого предела количество продукта, которое можно получить посредством дальнейшего удлинения периода производства, иногда начинает снижаться. Исходя из этого, он получает следующую таблицу.

Доход от месяца труда с 1888 по 1892 г.

В течение хозяйственного периода	1888	1889	1890	1891	1892	Единицы продукта
1888	100	—	—	—	—	
1889	200	100	—	—	—	
1890	280	200	100	—	—	
1891	350	280	200	100	—	
1892	400	350	280	200	100	
1893	440	400	350	280	200	
1894	470	440	400	350	280	
1895	500	470	440	400	350	
1896	490	500	470	440	400	
1897	480	490	500	470	440	
1898	460	480	490	500	470	
1899	430	460	480	490	500	
1900	410	430	460	480	490	

В предыдущем разделе мы устранили влияние первых двух оснований, приписав предельной полезности единицы продукта постоянное значение 5. Если мы сделаем это сейчас, то получим таблицу, в которой «значения ценности» в пять раз превышают значения ценности в предыдущей таблице. Максимальным значением ценности для всех месяцев труда — с 1888 по 1892 г. — будет 2500. Фишер комментирует это следующим образом: «Наш вывод состоит в том, что если мы исключим „два других обстоятельства“ (относительную недооценку будущего и склонность чрезмерно обеспечивать его), то мы полностью устраним превосходство настоящих благ над будущими, и тогда выяснится, что так называемого третьего обстоятельства, связанного с «техническим» превосходством, не существует»¹.

У меня есть замечания по этому поводу.

Во-первых, я не считаю, что Фишер может ссылаться на реальную жизнь, когда пишет, что доход на единицу средств производства начиная с какого-то момента имеет выраженную тенденцию к снижению². Однако это утверждение не имеет значения, поскольку для фишеровских выводов достаточно того, чтобы рост производительности в какой-то момент прекращался. В принципе я согласен, что такая возможность существует, хотя, на мой взгляд, она является чрезвычайно отдаленной³.

С учетом наших целей вполне можно предположить, что такая предельная (переломная) точка расположена близко и достигается при семилетнем процессе производства и доходе 500 единиц. Однако Фишер исходит еще и из того, что наши производственные планы в 1888 г., лежащие в основании «текущей ценности 1888 г.»⁴, включают распределение средств в том числе для периода после 1899 г., т.е. для тех лет, которые расположены далеко от семилетней зоны. Тем самым он исходит из того, что все имеющиеся производственные ресурсы должны быть вложены в наиболее продолжительные из тех производственных периодов, которые связаны с ростом производительности. Но я никогда не утверждал, что мое третье основание распространяется на этот случай, который никогда не встречается на практике, а является чисто воображаемым.

Я совершенно согласен с Фишером в том, что в его модели ценность месяца труда 1888 и 1889 гг. будет совершенно одинакова. Однако это не доказывает того, что мое «третье основание» в принципе не может являться независимым основанием наряду с двумя другими. Это до-

¹ *Fisher. The Rate of Interest. 1907. P. 69—70.*

² По этому поводу см. экскурс I, с. 560.

³ См. также и по этому поводу экскурс I, с. 589 и сл.

⁴ *Fisher. The Rate of Interest. 1907. P. 70.*

казывает лишь его отсутствие при данных обстоятельствах¹. Фишер снова выводит принцип «исключительно в силу первых двух причин» из принципа «не без первых двух причин». Таким образом, его вывод столь же ошибочен, как и его рассуждения в предыдущем разделе. Проще всего довести его до абсурда, используя собственные слова Фишера. Если применить его вывод к нашему примеру с выздоравливавшим пациентом, то мы получим следующее утверждение: «Наш вывод состоит в том, что исключив преждевременный выход пациента на прогулку, мы тем самым устраним и несчастный случай, и тогда выяснится, что так называемого второго обстоятельства, связанного с падением ему на голову камня, не существует». Я сомневаюсь, что найдутся желающие повторить этот вывод за Фишером.

Рассуждения, которыми Фишер завершает §6, совпадают с ошибочными взглядами, уже изложенными Борткевичем², и страдают той же логической непоследовательностью.

«Единственной причиной, по которой можно предпочесть продукт месяца труда, вложенного сегодня, продукту месяца труда, вложенного в будущем году, является то, что сегодняшние вложения созреют раньше вложений будущего года. Если дерево, посаженное сегодня, принесет плоды через четыре года, то труд, необходимый для этого, предпочтительнее по сравнению с тем же количеством труда в будущем году в силу того, что если отложить на год посадку дерева, то и плоды будут отложены на год и созреют через пять лет, а не через четыре года. Разговоры о возможности различных вложений не меняют этого принципиального факта. Действительно, месяц труда этого года можно употребить как на посадку быстрорастущих деревьев, так и на посадку деревьев, растущих медленно, однако точно таким же образом можно употребить и месяц труда, вложенный в следующем году. Так называемое «техническое превосходство настоящих благ по сравнению с будущими» всей своей силой обязано предпочтению более раннего созревания плодов *любого* процесса производства более позднему. Воображаемое «третье основание» превосходства настоящих благ — это всего лишь первые два основания, только замаскированные»³.

¹ Если исходить из недостаточности фонда средств к существованию, то мы придем к ситуации, которую Фишер рассматривает в §7, когда превосходство ценности более старого месяца труда совершенно очевидно. См. ниже.

² См. прим. 2 на с. 813.

³ *Fisher. The Rate of Interest. 1907. P. 70, 71.* Фишер повторяет этот ложный вывод, причем в очень соблазнительной форме, когда излагает свои положительные взгляды. На с. 89 и сл. он демонстрирует, что «временное предпочтение» по отношению к более старому капитальному благу основано на том, что «доход» от него (под «доходом» Фишер понимает совокупность услуг, которые способно оказать капитальное благо) становится доступен раньше. Несмотря на то что это утверждение на первый взгляд банально, его тоже надо воспринимать *cum grano salis*. ►

В связи с этим я хотел бы задать всего один вопрос. Правда ли, что и в примере Фишера, и на практике более ранний месяц труда предоставляет нам выбор: получить тот же самый доход для более раннего периода или больший доход для такого же периода? Если у нас есть такой выбор, то совершенно непонятно, какой из законов логики требует от нас, чтобы мы концентрировались исключительно на первом варианте, игнорируя при этом второй, как если бы его вовсе не существовало. Фишер был бы прав, если бы существовал некий закон, который вынуждал бы нас использовать наши запасы разных лет всегда одним и тем же способом. Он был бы совершенно прав, если бы у нас был исключительно такой свободный выбор, как у гетевского Мефистофеля, и наш первый шаг определял бы все дальнейшие наши шаги, иначе говоря, если бы мы могли выбирать, каким способом использовать месяц труда нынешнего года (немедленно или в составе метода производства, занимающего год, два, три и т.п.), но, после того как мы уже остановились на конкретном способе использования, например на трехлетнем производственном периоде, были бы обязаны сделать аналогичный выбор и для месяца труда следующего года. Если в этой ситуации ценность месяца труда нынешнего года больше ценности месяца труда будущего года, то это действительно следует отнести на счет «единственной причины», а именно того, что мы предпочитаем более *раннее* удовлетворение наших потребностей (посредством одного и того же количества продукта) более *позднему*.

Однако наша свобода выбора этим не ограничивается. Результаты нашего выбора не обязательно должны располагаться на параллельных траекториях, они могут сходиться и расходиться. Мы можем использовать одно и то же средство производства, которым мы располагаем в разные периоды времени, *для одной и той же цели*, иначе говоря, для обеспечения потребностей какого-то одного периода. Разумеется, в этом случае мы вынуждены будем использовать разные методы. Для того чтобы удовлетворить потребности в 1892 г., мы должны будем использовать месяц труда 1888 г. для четырехлетнего метода, а месяц 1889 г. — для трехлетнего. Такие сходящиеся в одной точке результаты выбора в пользу единой цели очень часто встречаются в жизни. В качестве наилучших возможных вариантов они имеют значение для наших оценок. Мы наблюдаем в этих случаях то «техническое превосход-

Продолжение сноски со стр. 841.

Как я уже писал, нам не следует забывать о том, что более старое капитальное совсем не обязательно должно быть связано с *более ранним* оказанием услуг. В случае продления метода производства оно может также оказывать *иные* услуги (или услуги в большем количестве) *в тот же самый момент времени*. «Временное предпочтение» может объясняться в том числе и этим.

ство» более старых производительных сил над более новыми, которого не в силах опровергнуть никакая диалектика¹. И влияние, которое это превосходство оказывает на оценку «более старых» средств производства, является чрезвычайно реальным и ни в коей мере не абстрактным. Когда торговец лесом одновременно предлагает на продажу столетний и восьмидесятилетний лес, он будет оценивать более старый лес выше просто потому, что он дает больше древесины. А когда мы пьем «старое» и молодое вино, мы оцениваем старое вино выше просто потому, что оно более высокого качества. Разве это не является настоящим «техническим» преимуществом?

Фишер может возразить на это, что схождение результатов нашего выбора является результатом действия исключительно двух первых оснований. Он может возразить, что мы рассматриваем вложение месяца труда 1889 г. в трехлетний процесс производства, предназначенный для удовлетворения наших потребностей в 1892 г., как наилучший способ его использования только в том случае, если оцениваем меньшее количество продукта, которое будет доступно нам в 1892 г., выше, чем большее количество продукта в 1893 г. Мы уже встречались с этим возражением раньше и знаем, что в его основе лежит логическая ошибка. Мы снова имеем дело со смешением выражений «невозможно без меня» и «[возможно] только посредством меня». Я готов согласиться — хотя мы и вернемся к этому вопросу в следующем разделе, — что средства, вложенные в разные периоды времени, обретут свой «экономический центр тяжести» в одном и том же классе потребностей исключительно в том случае, если два первых основания сдвинут этот центр тяжести ближе к настоящему. Однако они хотя и создают возможность для воздействия фактора «технического превосходства» на оценку, но сами этого воздействия не оказывают. Их можно сравнить с преждевременным выходом нашего пациента на прогулку, который создал обстоятельства для того, чтобы ему на голову упал камень. Тем не менее ошибочно считать, что причинный эффект от воздействия камня полностью растворяется в эффекте от прогулки. Выше я стремился продемонстрировать на строгой табличной модели, что определенный независимый эффект от фактора «технического превосходства» сохраняется².

¹ Фишер называет это техническое превосходство «заблуждением» (с. 72).

² Тот, чье мышление не затуманено чрезмерно изощренными рассуждениями, вряд ли мог бы усомниться в том, что основанием для предпочтения может быть не только желание «получить раньше», но и желание «получить *больше*». Каждый из этих случаев вполне может встречаться отдельно от другого (например, если мы всегда *должны* делать выбор так, чтобы его результаты «сходились», или, наоборот, если мы *не можем* поступать таким образом). Отсутствие любой из этих возможностей всегда оказывает существенное влияние на масштаб ►

4. ФИШЕР: §7

Я проверял «независимость» моего третьего основания от двух других, в частности на примере ситуации, когда влияние первых двух факторов было исключено по определению. Если имеется лишь одно, третье, основание, то оно и вызывает «различие в обеспечении потребностей». На этом основании я счел возможным сделать вывод о том, что третье основание «совершенно не нуждается в том, чтобы заимствовать силу и действенность у различий, возникающих в ситуации

Продолжение сноски со стр. 843

и уровень наших реальных предпочтений. Этого должно быть достаточно, чтобы убедить всех, чье зрение не искажено плохо подобранными диалектическими очками, в том, что отсутствие варианта «получить больше» лишает модель чего-то, что не содержится в варианте «получить раньше». Соответственно вариант «получить больше» должен рассматриваться как «независимое основание». Таким образом, самое простое и короткое опровержение позиции Фишера сводится просто к *argumentum ad hominem*, и я писал об этом в самом начале, когда упоминал о том, что если бы более продолжительные процессы производства перестали вызывать рост производительности, феномена процента в его реальном масштабе просто не существовало бы.

До сих пор моя задача состояла исключительно в том, чтобы доказать и подробно объяснить, почему те диалектические очки, через которые Борткевич и Фишер рассматривают факты и которые они хотят надеть и на нас, плохо подобраны, и продемонстрировать, что те якобы логически неизбежные выводы, которые они делают, в конечном счете являются результатом ошибки. Я надеюсь, что я смог внести успокоение в умы. Тем читателям, которые еще не достигли его, я хотел бы предложить для размышлений следующие два примера. Они олицетворяют множество аналогичных случаев, в которых мы можем наблюдать схожее соединение независимых оснований для предпочтения. Предположим, что изобретен новый судовой двигатель, который предлагает некоторые преимущества по сравнению со старым. Он обеспечивает либо более высокую скорость при том же потреблении топлива, либо ту же скорость при меньшем расходе топлива. Вполне вероятно, что пассажирские суда предпочтут новый двигатель по первой причине, а грузовые — по второй. Может ли вторая причина, экономия топлива, полностью раствориться в первой причине, большей скорости? В таком случае в обстоятельствах, когда скорость не имеет никакого значения, не будет иметь значения и вторая причина, экономия топлива. Значит ли это, что более экономичный двигатель не будет использоваться, а будут использоваться только паруса? Другой пример. Войска, осаждающие крепость, как правило, стремятся выдвигать батареи поближе к укреплениям противника, поскольку передовые батареи являются самыми ценными с точки зрения техники осады. Почему? Потому что они предоставляют выбор между поражением тех важных отдаленных целей в глубине территории противника, до которых не достают арьергардные батареи, и более эффективным обстрелом более близких целей, которые находятся в зоне поражения последних. Можно ли считать второе преимущество, которое на практике зачастую решает исход осады, разновидностью первого на основании следующих умозаключений в духе Фишера: поскольку единственная разница между авангардными и арьергардными батареями заключается в том, что первые расположены ближе к укреплениям противника, иначе говоря, в территориальном преимуществе, то единственной причиной их большей ценности может быть территориальное преимущество, иначе говоря, то, что они способны поразить более отдаленные цели, чем арьергардные батареи?

обеспечения благ по другим причинам — настолько, что *сама эта причина* в случае необходимости может создать такое различие»¹.

Фишер, иногда цитируя, иногда пересказывая (порой — вольно) мой текст, не возражает против того, как я описываю положение дел. Однако он сопровождает мой вывод следующим критическим комментарием: мои рассуждения якобы демонстрируют, что в случае временного отсутствия двух других оснований появления процента эти основания вновь возникают в результате нашего выбора окольных путей производства. «Иными словами, „техническое превосходство настоящих благ“ порождает процент, приводя к возрождению „двух других обстоятельств“. Но признать это — значит признать, что „техническое превосходство“ на самом деле зависит от этих „двух обстоятельств“ и не является независимым»².

Во-первых, мне кажется, что Фишер играет словами. Он расставляет и истолковывает мои слова не так, как в исходном тексте их соединяю и толкую я. Тем самым он несколько смещает тему нашей полемики. Он пренебрегает моей процитированной выше формулировкой, где я говорю, что мое третье основание, безусловно, не зависит от «каких-либо иных различий в обеспечении потребностей, которые *имеют другие причины*». Опровергнуть мою мысль, выраженную в таком виде, Фишер просто не смог бы. Он, безусловно, не стремится заявить, что в предложенных мной условиях эффективность моего третьего основания «зависит» от присутствия (или появления) различий в обеспечении потребностей, вызванных *другими* причинами. Например, он не стремится утверждать, что мое третье основание зависит от присутствия или появления типичных случаев, относящихся к категории «первое основание» (например, неурожая, пожара, потери работы и т.п.), или же случаев типа «синдрома новичка» (трудностей, с которыми представители академических и артистических профессий сталкиваются в начале своей карьеры). Таким образом, Фишер критикует не мою позицию, а нечто иное. Несмотря на его всем известную научную добросовестность, он мог не обратить внимания на точную формулировку моего тезиса: в остальных случаях придерживаясь буквального перевода, применительно к этой ключевой фразе он, к сожалению, приводит вольный перевод, в котором опущены очень важные слова³.

¹ См.: Böhm-Bawerk. Positive Theorie des Kapitaless. 2. Aufl. 1902. S. 285ff. Этот же текст находится на с. 423 настоящего издания. Я обращаюсь к читателю с просьбой прочитать его еще раз.

² Fisher. The Rate of Interest. 1907. P. 72.

³ Фишер переводит мои слова «любые различия, вызванные иными причинами», как «любые такие различия», что совершенно меняет смысл моего текста.

Однако, на мой взгляд, Фишер играет словами не только тогда, когда речь идет о связи третьего основания с различиями в обеспечении благ, вызванными *другими* причинами, о чем я уже говорил, но и тогда, когда речь заходит о различиях, вызванных *самим третьим основанием*. Представляется, что он меняет обычное значение слова «зависимый», когда в своих умозаключениях приписывает «третьему основанию» роль «зависимого» фактора. Что от чего зависит: следствие от причины или причина от следствия? Или, используя мою терминологию: можем ли мы говорить о том, что причина «заимствует» свою эффективность у своего следствия, или же все-таки само существование следствия и всех связанных с ним дополнительных следствий вытекает из этой причины? Можно ли сказать, что кий «заимствует» силу у бильярдного шара, или все-таки наоборот, шар заимствует силу у кия? Излагая свою позицию, я пытался предотвратить то возражение, которое, как я и ожидал, может быть выдвинуто против моего табличного примера. Собственно говоря, именно это выражение выдвинул и развил Фишер. Он утверждал, что мои таблицы показывают превосходство настоящих средств производства в ценности исключительно потому, что я уже исхожу из присутствия первых двух оснований или по крайней мере хотя бы одного из них. Однако я стремился показать — и надеюсь, мне это удалось — что для того, чтобы обеспечить действие третьего основания, *наличия* других обстоятельств, относящихся к категории «первое» и «второе основание», не требуется, и в этом смысле я вполне обоснованно говорил о «независимости» своего третьего основания.

Все это может показаться спором о словах, и в какой-то степени это действительно так. Поэтому сейчас мы перейдем к самой сути полемики, где уловки и игра словами невозможны и речь идет о том где истина, а где — ошибка. Мы будем использовать термин «независимый» в том несколько странном значении, в каком его употребляет Фишер. Я заявляю, что мое третье основание является «независимым» фактором и в этом смысле. Оно не зависит ни от первого, ни тем более от второго основания, поскольку для проявления его эффекта — превосходства в ценности — не обязательно требуется различие в запасах, вызванное первыми двумя причинами, что следует из других контраргументов Фишера. Цитирую: «Самое главное — то, что его присутствие не приводит к возникновению процента при отсутствии двух других. Итак, „техническое превосходство“ настоящих благ — это заблуждение, и то *единственное* воздействие, которое существование длительных процессов производства оказывает на процент, состоит в чрезмерном обеспечении будущего и недостаточном обеспечении настоящего,

что приводит к эффекту „ценности, обусловленной редкостью“ применительно к настоящим благам»¹.

Это фактическая ошибка. Сейчас я продемонстрирую, что, напротив, «техническое превосходство» настоящих благ может вызывать превосходство в ценности, т.е. процент, в том числе тогда, когда соотношение спроса и предложения в настоящем и будущем является *постоянным*, из чего *ipso facto** следует, что способность технического превосходства порождать процент не «зависит» (даже в фишеровском смысле этого слова) от недостатка обеспечения потребностей в настоящем, которое является промежуточным эффектом.

Нам нужно сконструировать подходящий пример. Он неизбежно будет несколько замысловатым. Обычно рост производительности более продолжительных методов производства естественным образом (при условии разумности экономического поведения) приводит к росту обеспеченности более отдаленных периодов, когда от этих методов будет получен больший доход². Для того чтобы построить модель с постоянным уровнем обеспеченности, мы будем исходить из того, что эта тенденция уравнивается некоторым воображаемым обстоятельством. Если и в этом случае окажется, что более высокая производительность более продолжительных методов производства приводит к превосходству ценности старых средств производства, несмотря на постоянный уровень обеспеченности потребностей, это и будет доказательством того, что более высокая обеспеченность будущего пред-

¹ *Fisher*. The Rate of Interest. 1907. P. 72.

* В силу самого факта (лат.). — Прим. науч. ред.

² Между прочим, весь этот странный спор о независимости третьего основания мог бы вообще не завязаться, если бы в реальной жизни два других основания не оказывали бы некоторого воздействия на состояние предложения, т.е. на факты, относящиеся к «первому основанию». Однако в эмпирической реальности мы всегда сталкиваемся с сосуществованием фактических обстоятельств и результатов воздействия всех трех оснований, и это мешает наиболее простому и очевидному способу проверки третьего основания на зависимость. В результате такой проверки неизбежно выяснилось бы, что на практике и при проведении эмпирических экспериментов третье основание при полном и бесспорном исключении всех фактов, относящихся к первому и второму основаниям, приводило бы к указанному результату. Но, к сожалению, наше объяснение существующих причинно-следственных связей вынуждено свернуть с пути ясного эмпирического анализа, где не может быть места разнице во мнениях, и оказывается на пути диалектических доказательств, где, к сожалению, имеется большой простор для путаницы и темных мест. На этом утомительном пути к доказательству оно несет еще и дополнительное бремя, связанное с тем, что тот путь, который находится ближе всего к эмпирическому исследованию и который я хотел бы назвать мысленным экспериментом, заставляет нас конструировать искусственные и изощренные условия. Ведь для того, чтобы выделить результат воздействия третьего основания в чистом виде, нужно искусственным образом уравновесить неизбежное влияние всегда присутствующих в реальной жизни других двух оснований и устранить их посредством введения специальных условий. Именно потому пример, который приводится в тексте, и аналогичные примеры, которые я приводил в других местах, настолько казуистичны.

ставляет собой всего лишь вторичное следствие более высокой оценки, а не ее необходимую *причину*, как считает Фишер.

Возьмем пример со с. 834 и несколько изменим его так, чтобы он подходил для наших целей. Представим себе человека, имеющего минимальные средства к существованию; при этом его потребности являются постоянными. Он приобретает минимально необходимые ему средства к существованию — 2400 единиц продукта — вкладывая свой труд с использованием метода, который ему по средствам — метода производства годовой продолжительности. Доход от его труда составляет 200 единиц продукта в месяц, а предельная полезность единицы продукта всегда равна 5. Теперь представим себе, что есть один-единственный период (скажем, 1892 г.), когда возникает угроза этому постоянному уровню обеспечения в связи с тем, что спрос нашего субъекта увеличивается на 960 единиц продукта. Например, это может случиться оттого, что на этот год приходится выплата долга, или, скажем, нашему субъекту предстоит временно обеспечивать потребности нетрудоспособного родственника, у которого до тех пор были другие источники дохода, — причина неважна. В случаях, подобных этому, его доход не изменится — он по-прежнему будет составлять 2400 единиц продукта, — но предельная полезность единицы возрастет с 5 до 8. Теперь представим, что в такой ситуации сосед предлагает ему обменять будущий год труда на нынешний. Иначе говоря, сосед согласен поработать на нашего персонажа в текущем году при условии, что тот поработает на него в будущем году. Что от этого меняется? В обычной ситуации наш герой вложил бы свой труд 1891 г. в процесс производства годичной продолжительности, результаты которого обеспечили бы его потребности 1892 г. Этих результатов он не получит, поскольку в 1891 г. будет работать на соседа. Но если вместо этого он попросит соседа, чтобы тот в 1890 г. поработал на обеспечение его потребностей 1892 г., то сможет использовать его труд в рамках процесса производства продолжительностью 2 года, который приносит 280 единиц продукта в месяц, или 3360 в год. Таким образом, даже после того, как будет обеспечен экстраординарный спрос на 960 единиц, обычный спрос на 2400 единиц все равно будет удовлетворен, а предельная полезность единицы снова составит 5¹.

¹ По сути тот же результат достигается, если предложение соседа относится не к обмену труда в 1891 г. на его труд в 1890 г., а к обмену 2400 единиц продукта, которые будут готовы в 1892 г., на 2400 единиц, которые созреют к 1891 г. В этом случае в 1891 г. наш герой смог бы прожить на одолженных ему продуктах 1891 г., что дало бы ему возможность распоряжаться своим трудом 1890 г., который он смог бы вложить в процесс производства продолжительностью *два года*, чтобы получить 3360 единиц для обеспечения своих потребностей 1892 г. В 1892 г. он смог бы вернуть одолженные 2400 единиц, а за счет остатка в 960 единиц ►

Что это дает нам? Подумаем вместе с нашим героем, соглашаться ли ему на предложение соседа, и проследим за ходом его мыслей. Разумеется, он примет это предложение: ведь он ценит предложенный ему более старый год труда выше, чем более поздний год, который ему нужно отдать взамен. Почему? Никакие диалектические уловки не в состоянии скрыть от нас того, что основанием его поступка является исключительно «техническое превосходство» 1890 г. Более старый год труда лучше обеспечивает потребности 1892 г., для удовлетворения которых предназначается труд обоих сравниваемых лет. Он дает 3360 единиц труда по сравнению с 2400 единицами, которые в состоянии обеспечить 1891 г., при этом превосходство ценности более старого года труда вызвано его техническим превосходством. Для того чтобы обеспечить этот эффект, не требуется никакой разницы в обеспечении потребностей разных периодов, равно как и «избытка обеспечения» в будущем и «недостатка обеспечения» в периоды, более близкие к текущему моменту. Ситуация с запасами, отражающаяся в предельной полезности и ценности единицы продукта, не изменилась: предельная полезность была постоянной величиной и все время составляла 5. Это доказывает, что недостаток обеспечения в настоящем не является, как полагает Фишер, «единственным способом», посредством которого более высокая производительность более продолжительных методов производства может привести к превосходству ценности настоящих благ. Это доказывает, что большая обеспеченность будущих периодов, к которой действительно обычно приводит более высокая производительность, представляет собой лишь побочный эффект того же самого основания; сама по себе она не является истинной причиной более высокой оценки.

Более того, тенденция к более высокой обеспеченности будущего, а следовательно, к снижению соответствующей предельной полезности имеет место и в нашем примере. Она просто уравнивается противоположной тенденцией, возникающей в силу роста спроса. Благодаря ей предельная полезность единицы в хозяйственный период 1892 г. не падает *ниже* 5, как это было бы в ее отсутствие. В результате предельная полезность 8, которая возникла бы в отсутствие роста производительности, снижается *до* 5.

Продолжение сноски со стр. 848.

удовлетворил бы экстраординарный спрос. Обычный спрос в 2400 единиц был бы удовлетворен за счет дохода от его труда в 1891 г., который был бы вложен, как обычно, в процесс производства продолжительностью один год. Вероятно, ни один читатель не станет упрекать меня за то, что в ходе нашего фундаментального анализа мы пренебрегаем техническими сложностями, связанными с изменениями в процессе производства и с проблемой определения того, что такое год труда в свете необходимого условия «непрерывности процесса». Ведь если учесть все эти обстоятельства, то пример станет громоздким и непонятным, при том что его суть при этом не изменится.

А теперь представим себе, что этого снижающего воздействия не было бы и предельная полезность оставалась бы на уровне 8 в силу роста спроса. Что в этом случае произошло бы с превосходством ценности более раннего года труда? Это превосходство не просто сохранилось бы: оно проявилось бы еще сильнее. Понятно, что 3360 единиц, ценность каждой из которых равна 8, представляют большую ценность, чем 3600 единиц, ценность каждой из которых 5¹. Аналогичным образом более старый год труда, как источник большей совокупной ценности, оценивается выше, чем он же в качестве источника меньшей совокупной ценности. Если его ценность как источника меньшей совокупной ценности уже превосходила ценность следующего года труда, то его превосходство в ценности лишь увеличилось бы в ситуации, когда его оценивали бы как источник большей совокупной ценности. Из всего этого становится ясно, что улучшение обеспечения более отдаленных периодов, которым обычно сопровождается более высокая производительность более продолжительных периодов производства, — это фактор, настолько далекий от истинной *причины* более высокой оценки, что он даже *противодействует* этой более высокой оценке. Тем самым Фишер, подобно Карверу², не просто принял сопутствующий феномен за причину, но даже представил феномен, противодействующий специфическому эффекту превосходства ценности и ослабляющий его, в качестве его истинной причины³.

Все это станет еще яснее и понятнее, когда в следующем разделе я буду сравнивать свою позицию с попыткой Фишера дать последовательное объяснение факторов, вызывающих более высокую оценку.

5. Взгляды ФИШЕРА НА ПРИЧИНЫ БОЛЕЕ ВЫСОКОЙ ОЦЕНКИ

Изложение Фишером его собственной теории процента занимает несколько сотен страниц его глубокого и пронизательного сочинения

¹ В «Позитивной теории капитала», прим. 1 на с. 418, я обсуждал вопрос о том, достаточно ли для такого сравнения простого умножения количества единиц на предельную полезность. В любом случае первая величина больше второй, даже если не прибегать к умножению, а просто складывать между собой значения членов той восходящей последовательности, которая имеет в своем основании 8 и больше подходит для вычисления совокупной ценности всего предложения.

² См.: Böhm-Bawerk E. Geschichte und Kritik der Kapitalzinstheorien. 4. Aufl. Jena, 1921. S. 496ff. bes. S. 501ff. [Бём-Баверк. Избранные труды о ценности, проценте и капитале. М.: Эксмо, 2008. С. 765, особенно с. 769.]

³ Внимательному читателю с. 429 и сл. «Позитивной теории капитала» вряд ли нужно напоминать, что нет никакого противоречия в том, чтобы приписать воздействие, направленное на ослабление принципиально другой причины более высокой оценки, обстоятельству, которое само по себе способно быть причиной более высокой оценки.

«Rate of Interest». Найти какой-нибудь отрывок, который, с одной стороны, был бы коротким, а с другой — был бы уместен в свете наших целей, чрезвычайно трудно. Отчасти это связано с тем, что изложение у Фишера организовано по разделам¹, а отчасти — с тем, что оно не организовано вокруг фундаментальных оснований процента и ставки процента. В силу этого многие его принципиальные соображения содержатся в частных рассуждениях о ставке процента; не случайно именно так называется книга. Наконец, дополнительные сложности связаны с тем, что во многих случаях Фишер использует собственную оригинальную терминологию, использование которой в нашем кратком обзоре потребовало бы пространных объяснений, в частности потому, что иногда он употребляет обычные технические термины в необычном значении². Поэтому ниже я представлю резюме его теории процента, которое отличается от первоисточника и терминологией, и порядком изложения. Я надеюсь, что мне удастся избежать погрешностей и недоразумений хотя бы в том, что касается сути его теории, хотя в подобных ситуациях это трудная задача.

Если я правильно понимаю Фишера, то он по-другому и на основании иных признаков группирует те же самые данные, которые использую я, когда объясняю феномен процента. Он разделяет мое мнение в том отношении, что в центре его теории процента тоже находится более высокая оценка настоящих благ, которую он называет «временным предпочтением»³. Однако он соединяет три моих основания более высокой оценки в одно: разницу в обеспечении, а именно относительно низкое обеспечение настоящего (или периода, близкого к настоящему).

Он начинает с хорошо известного утверждения о том, что более высокая оценка настоящих благ по сравнению с будущими на самом деле

¹ Он излагает их в три этапа по мере возрастания сложности как «первое», «второе» и «третье» приближение.

² Например, термин «доход». Фишер также вводит совершенно новые термины: «размер» и «распределение во времени» потока доходов.

³ «Это „временное предпочтение“ (т.е. предпочтение настоящих благ по сравнению с будущими) представляет собой центральный факт теории процента» (*Fisher. The Rate of Interest. 1907. P. 88*). Из-за тождества центральной идеи и в силу того, что при объяснении процента мы в значительной степени опираемся на одни и те же факты, сам Фишер называет свое «изложение теории процента» «разновидностью» *моей* «теории ажио». С *его* точки зрения, главное различие состоит в том, что он исключает из своей теории фактор «технического превосходства настоящих благ» и вводит в нее понятие «дохода» (с. 87ff.). В вышедшей позднее небольшой статье, с которой я ознакомился, когда этот текст уже ушел в печать, Фишер называет свою теорию «теорией нетерпения», однако продолжает считать ее всего лишь «вариантом теории ажио Бём-Баверка» (*Fisher. The Impatience Theory of Interest // Scientia, Rivista di Scienza. Vol. IX. (1911) P. 386*). Что касается содержания, то в этой статье выражена та же позиция, что и в его опубликованной до этого монографии «The Rate of Interest».

растворяется в предпочтении более ранних услуг (или, в терминологии Фишера, «дохода») более поздним¹.

Возникновение такого предпочтения зависит от «всего будущего потока доходов» данного человека, иначе говоря, от размера ожидаемого дохода и его распределения во времени, а также от относительного изобилия в более ранние или более отдаленные периоды. Если доход человека в какой-либо отдаленный период будет особенно высоким, то он будет желать обменять большую часть этого дохода на относительно небольшое количество дохода в настоящем (с. 92). Как верно отмечает Фишер, в общей теории цены это утверждение соответствует утверждению о том, что предельная полезность блага зависит от его количества. Фишер также верно заметил в другом месте (с. 98), что это утверждение в принципе соответствует моему «первому основанию»². Он также в принципе согласен с фактами, на которых строится мое «второе основание» (ожидание, самоконтроль и неопределенность человеческой жизни). Однако он описывает их роль довольно загадочно: они якобы влияют исключительно на «форму функции», которая выражает зависимость временного предпочтения от дохода (с. 103). Временное предпочтение человека в сущности всегда зависит от его дохода; в соответствии с вышеупомянутыми обстоятельствами меняется лишь форма этой зависимости (с. 109). Вероятно, то, что Фишер имеет в виду в данном случае, можно более просто сформулировать таким образом: могу свойственно ярко выраженное временное предпочтение, потому что — из-за отсутствия силы воли или по легкомыслию — он недооценивает свои будущие потребности. Он оценивает будущую ситуацию со своими потребностями и их обеспечением как слишком благоприятную по сравнению с будущей реальной ситуацией. Поэтому он исходит из ошибочного представления об избыточной обеспеченности будущего и недостаточной обеспеченности настоящего³. Именно эти построения и позволяют Фишеру включить мое второе основание в категорию различий в обеспечении настоящего и будущего.

¹ Fisher. The Rate of Interest. 1907. P. 89.

² Фишер действительно упоминает об этом только в связи с влиянием «распределения во времени» на доход; кроме того, в числе детерминантов «временного предпочтения» он упоминает абсолютный «размер», «состав» и «вероятность» дохода. Однако в силу того, что важность первого фактора огромна, а все остальные действуют косвенно и через его посредство, я могу в данном случае ограничиться исключительно им и пренебречь остальными.

³ Фишер намекает на это, например, на с. 103 в прим. 2. Возможно, этим объясняется одно явное противоречие. На с. 88 Фишер пишет, что временное предпочтение — это почти то же самое, что моя «перспективная недооценка будущего». В то же время на с. 98 он заявляет, что зависимость временного предпочтения от распределения дохода во времени практически тождественна моему *первому основанию*.

Однако распределение во времени всего имеющегося потока доходов, от которого главным образом и зависит временное предпочтение, в значительной мере определяется *поведением самого человека*. Никто безапелляционно и жестко не диктует ему, как должен распределяться во времени доход, который может принести человеку имеющийся в его распоряжении запас богатства. У него всегда есть выбор между различными способами использования, между многочисленными «вариантами». Он может взять в долг или дать в долг, продать или купить, он может менять способ использования имеющихся у него благ. Он может выбирать, «потратить» их или «инвестировать». Он может выбирать период инвестирования. Он может выбирать между разными методами производства, которые принесут результат в разные периоды времени¹. Например, тот, у кого есть блага, которые по самой своей природе не могут ничего принести в ближайшем будущем, но в более отдаленное время принесут большой доход (например, молодой лес), может выровнять свой нерегулярный поток доходов, взяв ссуду в относительно ранний период, с тем чтобы выплатить ее в более отдаленное время.

На самом деле мы делаем выбор между разными возможными потоками доходов на основании «максимальной желанности». Наш выбор «наиболее желанного» потока должен согласовываться с принципами, определяющими ставку процента². Иными словами, мы всегда выбираем тот доход, который имеет в настоящем наибольшую ценность, рассчитанную по рыночной ставке процента³. Фишер специально выделяет курсивом слова о том, что этот выбор «зависит от ставки процента»⁴.

Реализация этого принципа ведет, в частности, к тому, что степень «временного предпочтения», которая изначально может быть

¹ Фишер иллюстрирует этот принцип на примере владельца земельного участка, у которого есть возможность использовать его для добычи полезных ископаемых, для ведения крестьянского хозяйства или как участок леса. Допустим, что он выбрал первый вариант, причем железная руда легко доступна и наиболее богатая жила расположена ближе всего к поверхности. В этом случае самый высокий доход будет у него вначале. Позже, по мере истощения жилы, его доход будет все меньше и меньше, а когда она истощится, то он полностью исчезнет. Если владелец будет использовать участок для сельского хозяйства, то будет иметь постоянный доход. Наконец, если он использует участок под лесные угодья, то в первые годы после посадок леса у него не будет никакого дохода, а позже он будет возрастать. Таким образом, очевидно, что в этот момент Фишер учитывает и включает в свою теоретическую конструкцию факты, вытекающие из разницы в длине производственного периода, т.е. мое «третье основание».

² Fisher. The Rate of Interest. 1907. P. 119.

³ «...выбор из этих вариантов будет зависеть просто от того, какой из них дает максимальную ценность в настоящем при рыночной ставке процента» (Ibid. P. 140).

⁴ Ibid. P. 145.

очень разной у разных людей, устанавливается на одном уровне для всех, а именно на уровне ставки процента. Если личный уровень «временного предпочтения» у конкретного человека отличается от рыночной ставки в силу первоначального «распределения во времени» (*time-shape*) его дохода, его личной степени предусмотрительности, самоконтроля и т.п., то он приведет распределение во времени своего дохода к общему уровню посредством заимствования, предоставления ссуды другим людям или реализации иных доступных ему «вариантов» таким образом, чтобы его «норма предпочтения» сравнялась с рыночной «ставкой процента». Те, у кого первоначально более высокая личная норма предпочтения (скажем, 10% при рыночной ставке процента 5%), будут продавать часть своего относительно высокого будущего дохода, чтобы повысить уровень своего относительно низкого дохода в настоящем. Это приведет к росту ценности будущего дохода и снижению ценности настоящего дохода, причем этот процесс будет продолжаться до тех пор, пока личная норма предпочтения не совпадет с рыночной ставкой процента. «Иными словами, человек, чья норма предпочтения превышает текущую ставку процента, будет брать в долг до тех пор, пока обе эти величины не сравняются»¹. Рыночная ставка процента устанавливается в точке равновесия, т.е. там, где ссуды и заимствования уравнивают друг друга².

Вот что пишет Фишер. Где же в этих рассуждениях содержатся те логические умозаключения, которые, с точки зрения Фишера, должны объяснять не только ставку процента, но и само существование этого феномена?³

Временное предпочтение настоящих благ по сравнению с будущими благами требует объяснения. Фишер недвусмысленно заявляет, что ставка процента обусловлена личными нормами временных предпочтений. Однако для отдельно взятого человека рыночная ставка процента относительно постоянна и является данностью, и в ходе того, как он приспособливает свою личную норму временного предпочтения к ставке рынка, как раз рыночная ставка выглядит причиной, а личная норма воспринимается как следствие из нее. Но применительно к обществу в целом направление причинно-следственной связи противополо-

¹ Ibid. P. 119; также см. подробную иллюстрацию на с. 117ff.

² Ibid. P. 131, 133 §3, 150 §5. Фишер пересказывает по пунктам суть своего «первого приближения» на с. 132, а «второго приближения» — на с. 150. «Третье приближение», где речь идет о «неопределенности» дохода, не является принципиальным с точки зрения нашей проблемы. Собственно говоря, я опустил также все те детали первых двух этапов, или «приближений», которые не влияют на общий ход рассуждений Фишера.

³ Ibid. P. 93.

ложно. Для общества в целом ставка процента определяется нормами временного предпочтения отдельных людей¹.

Согласно Фишеру, личная норма предпочтения человека зависит от характера его потока доходов, *«который окончательно фиксируется и определяется в процессе самого акта купли или продажи, предоставления или получения кредита»*². Таким образом, если экстраполировать на это утверждение то, что Фишер пишет о «характере потока доходов» в самом начале³, то получится, что он объясняет существование процента относительно низким обеспечением настоящего и относительно высоким обеспечением будущего, *«складывающегося с точки зрения каждого отдельно взятого человека после завершения всех выравнивающих операций, требующихся для приведения личных норм временных предпочтений в соответствие с рыночной ставкой процента»*⁴.

На мой взгляд, этот способ объяснения превосходства ценности настоящих благ несостоятелен по нескольким причинам.

На первый взгляд производит большое впечатление то, насколько просто свести все основания более высокой оценки к одному-единственному: к разнице между спросом и предложением. Такой способ, несмотря на внешнюю парадоксальность, позволяет, например, хитроумно и логично объяснить расточительность недостаточным предложением (пусть даже воображаемым) в настоящем. Однако при внимательном рассмотрении эта простая и привлекательная идея оказывается слишком простой, чтобы быть вполне удовлетворительной. Она объясняет либо слишком мало, либо слишком много. Она объясняет слишком много, если мы обращаемся к ней в общем, не определяя точно ту конкретную форму, в которой проявляется «соотношение между спросом и предложением». Эта идея верна, но банальна и бессодержательна: ведь для всякого, кто выводит ценность благ из соотношения спроса и предложения, очевидно, что *различия* в ценности связаны с разницей в состоянии спроса и предложения. Однако то, что разница в ценности настоящих и будущих благ в общем связана с различным соотношени-

¹ Ibid. P. 130ff.

² Ibid. P. 132.

³ «Временное предпочтение зависит от относительного изобилия раннего и отдаленного дохода, т.е. от того, что мы можем назвать распределением потока доходов во времени» (с. 92; см. также с. 851 настоящего экскурса).

⁴ Излагая свои выводы на этапе «второго приближения», он больше не подчеркивает того, что личные временные предпочтения зависят от состояния обеспечения потребностей *после завершения всех операций, направленных на достижение равновесия*. Он просто пишет, что «предпочтения индивида зависят от его потока доходов» (с. 150, §2). Однако контекст его высказывания не оставляет сомнений в том, что он продолжает иметь в виду тот конкретный поток доходов, который остается после завершения выравнивающих операций.

ем между спросом и предложением, вряд ли позволяет нам объяснить сами различия в ценности. Ничего не дает в этом смысле и констатация того, что обстоятельство, влияющее на соотношение настоящих и будущих благ, должно каким-то образом воздействовать на состояние спроса и предложения. В любом случае рассмотрение вопроса о превосходстве ценности настоящих благ не может на этом заканчиваться. Вслед за общим обзором, который представляет собой, собственно, лишь переформулировку проблемы, встает вопрос о том, каковы же те конкретные причины, результат воздействия которых на состояние спроса и предложения всегда выражается в предпочтении настоящих благ. В этот момент единство, которое в конце концов должно быть вновь восстановлено, распадается на конкретные частичные причины.

Возможно, идея Фишера имеет более глубокий смысл. Речь может идти о желании указать на то единственно возможное конкретное состояние спроса и предложения, которое способно привести к более высокой ценности настоящих благ. И действительно, именно это Фишер и имел в виду. По его мнению, *относительно низкая обеспеченность настоящего* представляет собой единственно возможное состояние спроса и предложения, вызывающее превосходство ценности настоящих благ. Однако это слишком сильное и фактически неверное утверждение. Кроме того, Фишер пишет, что низкая обеспеченность настоящего является следствием уже известного нам «выравнивания». Это свидетельствует о том, что он путает причину со следствием, а также попадает в ловушку порочного круга.

На этом следует остановиться подробно.

Во-первых, хотя Фишер совершенно верно полагает, что источником любой разницы в ценности должны быть различия в состоянии спроса и предложения, он рисует слишком одностороннюю картину этой взаимосвязи. Он считает, что для более высокой оценки настоящих благ обязательно требуется, чтобы предложение в настоящем было ниже, чем в будущем (а предельная полезность соответственно — выше, чем в будущем). Но это просто неверно. Я уже демонстрировал это на нескольких примерах в другом месте¹. Тем не менее я хотел бы еще раз объяснить, почему картина, нарисованная Фишером, является односторонней, и указать на то, каких возможностей она не учитывает.

В урожайный год один центнер зерна, как правило, будет оцениваться ниже, чем в неурожайный. Почему? В соответствии с позицией Фишера, потому что в неурожайный год предложение является недостаточным, а предельная полезность центнера соответственно высокой. Два центнера зерна в урожайный год, вероятно, будут оцениваться

¹ См. с. 848 и сл. настоящего экскурса.

выше, чем один центнер зерна в неурожайный. Почему? С позиции Фишера эту разницу в ценности объяснить невозможно. В этом случае более высокая ценность является следствием не низкого предложения и высокой предельной полезности единицы продукта, а, наоборот, высокой обеспеченности и, безусловно, более низкой предельной полезности единицы (центнера зерна). Очевидно, что причина состоит в совершенно ином «состоянии спроса и предложения», а именно в том, что два центнера зерна обеспечивают, с точки зрения существующих потребностей, больший запас, чем один центнер, и совокупная полезность двух центнеров больше, чем одного. В первом случае разница в ценности тем *больше*, чем больше меняются состояние запасов и предельная полезность; во втором случае преимущество ценности «двух центнеров» тем больше, чем *меньше* меняются состояние запасов и предельная полезность единицы. Ценность двух центнеров будет превосходить ценность одного центнера тем больше, чем меньше улучшение обеспечения за счет увеличения предложения, и снижение предельной полезности будет снижать совокупную стоимость двух центнеров. Скажем, если предельная полезность одного центнера из недостаточного запаса равна 5, а из более обильного запаса — 3, то ценность двух центнеров из обильного запаса будет превосходить ценность одного центнера из скудного запаса в соотношении 6 к 5. Если разница в обеспеченности меньше и предельная полезность единицы из более изобильного запаса снизится лишь до 4,5, то ценность двух «изобильных» центнеров будет превосходить ценность одного «скудного» центнера в соотношении 9 к 5¹. Это доказывает, что в подобных случаях, используемых Фишером, естественное «изобилие» является не *причиной* возникновения разницы в ценности, а фактором, противодействующим ее возникновению.

Путь, на котором настоящие средства производства в силу более высокой производительности более продолжительных методов производства приобретают превосходство в ценности по сравнению с будущими средствами производства, проходит не через объяснение, что один центнер из скудного запаса ценнее одного центнера из более изобильного запаса, а через объяснение, что два центнера ценнее одного. Если месяц труда 1888 г. в ходе трехлетнего процесса производства к 1891 г. можно преобразовать в 350 единиц продукта, а месяц труда 1889 г. — только в 280, при том что в обоих случаях используются наилучшие методы производства, то превосходство ценности более старого месяца труда вытекает из того, что он дает боль-

¹ О точности цифр и использовании умножения при определении ценности больших количеств благ см. некоторые оговорки, например, на с. 849 и сл. настоящего экскурса, а также на с. 415—416 «Позитивной теории капитала» и в прим. 1 на с. 418.

ше единиц продукта для обеспечения потребностей 1891 г., чем более поздний месяц — 350, а не 280. То, что предельная полезность каждой из 350 единиц может быть меньше предельной полезности каждой из 280 единиц, представляет собой случайный фактор, который не только не приводит к возникновению более высокой ценности, но вызывает ее снижение и сокращение. Это вряд ли согласуется с моделью Фишера, где фактор, который в данном случае способен лишь сократить превосходство в ценности, объявляется причиной возникновения такого превосходства.

Фишер тем не менее попытался объяснить этот случай со своей позиции, однако сделал это таким образом, что я был вынужден упрекнуть его в том, что он *перепутал причину со следствием*. То, что мы можем по собственному усмотрению преобразовывать настоящее благо в большее количество будущих единиц продукта посредством реализации одного из возможных «вариантов», приводит к некоторым дополнительным последствиям выравнивающего характера. Фишер описал их очень качественно. Из нескольких (или многих) возможностей использования имеющегося у нас блага мы, действуя рационально, выбираем ту, которая приносит *наиболее ценный результат*. Пусть единица продукта более позднего периода сохраняет настолько высокую ценность, что большее количество будущих единиц продукта, которое будет получено при реализации какого-то из вариантов, будет оцениваться выше, чем меньшее количество единиц, которое можно получить в результате производства в настоящем или в более близком будущем. В этом случае мы будем стремиться пересмотреть наши варианты в пользу будущего, иначе говоря, изъять из имеющихся у нас средств как можно больше единиц, предназначенных для производства в настоящем и ближайшем будущем, где они дают относительно небольшое количество единиц со сравнительно небольшой совокупной ценностью, чтобы использовать их в производстве отдаленного будущего, где они могут принести большее количество единиц с большей совокупной ценностью. Однако в результате последовательного уменьшения запаса в настоящем и увеличения запаса в будущем происходит рост предельной полезности и ценности единицы продукта в настоящем и их уменьшение в будущем. В конце концов достигается точка, в которой совокупная ценность меньшего количества единиц с более высокой предельной полезностью и совокупная ценность большего количества единиц с более низкой предельной полезностью совпадают. В этой точке между вариантами, которые реализуются в настоящем и будут реализованы в будущем, возникает равновесие. Тем самым в ней возникает разница между настоящим и будущим состоянием предложения, которая связана с раз-

ной предельной полезностью и ценностью единицы продукта, а это приводит к ситуации, из которой исходит Фишер в своем объяснении. Однако процесс более высокой оценки результатов производства в настоящем на этом этапе не *возникает*, а *заканчивается*. Превосходство ценности существовало уже до него. Его присутствие было необходимо уже до того, как порожденные им силы выравнивания привели к ситуации, соответствующей фишеровскому описанию. Та мотивирующая сила, благодаря которой реализация вариантов, направленных в будущее, вызвала разницу в предельной полезности и уже создала превосходство ценности настоящих благ, имеет иной источник. Дело в том, что две единицы продукта ценнее одной, 350 ценнее, чем 280. Следовательно, благо, которое можно преобразовать в 350 единиц продукта, должно оцениваться выше блага, которое можно преобразовать лишь в 280 единиц.

Мои умозаключения можно проверить двумя способами. В примере на с. 847—848 я исходил из того, что обеспеченность настоящего и ближайшего будущего соответствует минимальным потребностям. Тем самым я исключил возможность реализации вариантов, направленных на выравнивание настоящего и будущего, поскольку в настоящем не было ничего, что можно было отложить на будущее. Тем не менее превосходство ценности настоящих благ не исчезло, а продолжало существовать, даже несмотря на одинаковую величину предельной полезности для настоящего и будущего¹. Это доказывает, что отсутствующие факторы не могут быть основаниями для более высокой оценки.

Второй способ проверки связан вот с чем. Что представляют собой описанные выше «варианты», посредством которых мы сокращаем предложение в настоящем ради получения большего «дохода» в будущем? Это реальные *сбережения*. Чем дальше в будущее мы относим эти варианты, тем больше будут и сбережения, иначе говоря, тем больше будет количество продукта, которое мы изымаем из настоящего и переносим в будущее. Любой человек согласится с тем, что высокий уровень сбережений обычно не приводит к росту ставки процента и не вызывает ее возникновения, а, напротив, снижает ее. В то же время, с точки зрения Фишера, все должно обстоять ровно наоборот. Сбережения представляют собой источник процента, поскольку они предназначены настоящие блага для оказания услуг в будущем; рост сбережений должен вызывать увеличение разницы в ценности настоящих и буду-

¹ Ср. выше, с. 849 и сл. Разумеется, мы пришли бы к аналогичному результату и в том случае, если бы переносу услуг из настоящего в будущее препятствовало не снижение уровня существования ниже минимально приемлемого, а какие-либо иные причины.

щих благ, иначе говоря, рост ставки процента, поскольку он означает рост изъятий из будущего («недообеспеченность» будущего).

Разумеется, это не так и не может быть так. Фишер в данном случае сознательно воспроизводит за Карвером его ошибку. Он неверно понимает причинно-следственную связь между двумя рядами фактов, между которыми на самом деле существует причинная взаимозависимость. Предположим, что дано некоторое превосходство ценности настоящих благ, а также феномен процента. При этих условиях процесс накопления сбережений (при условии абсолютной точности расчетов и рациональности поведения) будет продолжаться до тех пор, пока увеличение богатства не начнет сопровождаться снижением предельной полезности единицы продукта как в настоящем, так и в будущем. Это подробно описано на с. 559 «Позитивной теории капитала». Чем выше предполагаемая ставка процента, тем больше будут сбережения, при условии что люди поступают с экономической точки зрения абсолютно рационально. Это действительно хорошо известный из опыта факт, и моя теория дает ему исчерпывающее объяснение¹.

Карвер и Фишер были введены в заблуждение неразрывной взаимной зависимостью двух перечисленных выше факторов и истолковали связь между ними неправильно. Они приняли одно из следствий феномена процента, более того, следствие, *ослабляющее* этот феномен, за причину возникновения процента. На мой взгляд, я подробно рассмотрел эту ошибку на примере Карвера². То, что я писал о его позиции, относится и к позиции Фишера. Однако, по моему мнению, к этому следует добавить следующее. Их общая ошибка имеет логическую природу; ее можно сравнить с объяснением разницы цен в разных местах через вызванные наличием такой разницы арбитражные сделки. Оба этих явления всегда сосуществуют. Там, где цены в разных местностях различаются, будут иметь место арбитражные сделки, и чем больше будет разница в ценах, тем выше будет интенсивность таких сделок. Разумеется, было бы большой ошибкой объяснять это сосуществование тем, что арбитражные сделки являются источником разницы в ценах, а степень оживленности этой отрасли предпринимательства представляет собой источник масштаба разницы в ценах. Однако в данном случае легко увидеть, что причина — это разница в ценах, а появление

¹ Увеличение запасов средств к существованию, которое происходит за счет сбережений, позволяет использовать более продолжительные методы производства и дойти до точки, которая расположена еще ниже на нисходящей шкале приращения производительности. См.: «Позитивная теория капитала», с. 556 и сл.

² Böhm-Bawerk. Geschichte und Kritik der Kapitalzinstheorien. 4. Aufl. Jena, 1921. S. 502ff. [Бём-Баверк. Избранные труды о ценности, проценте и капитале. М.: Эксмо, 2008. С. 772 и сл.]

арбитражных сделок — это следствие, которое ретроспективно оказывает влияние на уменьшение вызвавшего его феномена, но никогда не приводит к его устранению. То же самое верно и в нашем случае. Уже существующий процент запускает процесс накопления сбережений, выходящий за пределы ситуации, в которой предельная полезность одинакова в настоящем и в будущем. В ходе этого процесса запасы настоящего уменьшаются до тех пор, пока ценность меньшего совокупного количества настоящих благ не станет равна ценности совокупности будущих благ с учетом процентной ставки. Ретроспективно накопление обычно снижает ставку процента, т.е. уменьшает первоначальную разницу в ценности настоящих и будущих благ, однако оно никогда не приводит к ее исчезновению. Из всего изложенного можно сделать вывод, что Фишер и Карвер неправильно объясняют источник этой разницы. Они ссылаются на факторы, которые воздействуют в направлении выравнивания, но никогда не приводят к полному уничтожению различий.

Поскольку Фишер не понял сути этой причинно-следственной связи, неудивительно, что его рассуждения заводят его в *порочный круг*, в чем состоял мой третий упрек. Он оказывается в порочном круге, когда говорит, что существующая в обществе ставка процента обусловлена личными нормами временных предпочтений (например, с. 131). Последние, как утверждается, «зависят» от характера потока доходов в том виде, в каком он складывается *после* реализации тех вариантов предоставления и получения ссуд, покупок и продаж, которые «модифицируют» распределение потока доходов во времени таким образом, чтобы личные временные предпочтения и ставка процента совпали (с. 118). Тем самым Фишер представляет читателю процент как следствие неких факторов, которые приобрели свой характер и значение *после* того, как они изменились, чтобы соответствовать этому следствию. Но это значит, что он объясняет следствие с помощью самого этого следствия.

Фишер прекрасно понимал, что его объяснение практически неизбежно вызовет упреки в том, что он рассуждает в круге. Он приложил огромные усилия, чтобы защититься от них заранее (§5, глава VIII) — на мой взгляд, безуспешно! Напротив, его аргументы в свою защиту обнажают чрезвычайно сомнительный характер того объяснения, к которому его привела логика математического подхода.

Фишер признает, что в соответствии с его объяснением «ставка процента действительно зависит от ряда факторов, которые в конечном счете зависят от ставки процента». Однако, по мнению Фишера, в его рассуждениях нет порочного круга, потому что «последний шаг не яв-

ляется шагом, обратным первому»¹. Фишер стремится продемонстрировать на математическом примере различие между подлинным порочным кругом и тем, что только кажется таковым. Мы хотим определить рост отца, о котором знаем, что он в три раза выше сына. Для этого нам нужны определенные данные о росте сына. Если нам известно только, что рост сына отличается от роста отца на удвоенную величину роста сына, то проблема, по мнению Фишера, «неразрешима и является порочным кругом»: ведь второе утверждение сводится к первому, это просто обратное ему утверждение. Но если нам известно, что рост сына отличается от роста отца на величину, в четыре раза большую роста сына, без четырех футов, то, хотя и это утверждение может показаться нам круговым объяснением роста отца ростом сына, а роста сына — ростом отца, на самом деле задача имеет конкретное решение. Рост отца — шесть футов, а сына — два фута. «То, что каждая из этих величин выражена посредством другой, само по себе еще не создает порочного круга».

По мнению Фишера, это относится и к его определению ставки процента. Он считает проблему решенной, поскольку «независимых определяющих факторов» столько же, сколько неизвестных величин. Пространно излагая свои мысли на этот счет, он совершенно верно и вполне логично показывает, что всегда имеется лишь одна ставка процента, которая удовлетворяла бы сразу следующим двум условиям: 1) все люди сообразуют с ней варианты распределения своих потоков дохода, 2) предложение ссуд и спрос на них находятся в равновесии. Каждой конкретной ставке процента соответствует определенная ситуация с «вариантами», при которой спрос и предложение ссуд находятся в состоянии совершенного равновесия. Согласно Фишеру, это и есть «та конкретная ставка процента, которая является решением задачи». Допустим, при ставке 5% возникают такие варианты, при наличии которых спрос на ссуды оказывается меньше, чем предложение. Ставка 4% может порождать такие варианты, при которых предложение ссуд оказывается меньше, чем спрос на них. Спрос на ссуды совпадет с предложением только при определенной средней ставке процента, скажем, 4,5%. Варианты, возникающие при такой ставке, кроме того, приводят рынок в равновесие.

Все это было бы прекрасно, если бы математическое решение проблемы совпадало с логическим или если они хотя бы были похожи. Однако одно дело — *установить* величину, которая соответствует данным условиям, а другое дело — *объяснить* эту величину. В фишеровском примере с отцом и сыном «решение проблемы» со-

¹ Fisher. The Rate of Interest. 1907. P. 147.

стоит в том, что рост отца равен 6 футам. Мы ничего не знаем о том, почему он такого роста. Между ростом отца и ростом сына тоже нет никакой причинно-следственной взаимосвязи. Возьмем другой пример, где есть причинно-следственная взаимосвязь. В ходе решения математической задачи мы всегда продвигаемся от известного к неизвестному: либо от следствия к причине, либо от причины к следствию. Если мне известен объем бассейна и количество дней, за которые его можно наполнить, то я могу рассчитать скорость потока воды. Она «однозначно определена» имеющимися данными. Числовое значение причины определено данными о следствии. В то же время если известна скорость потока и время, необходимое для заполнения бассейна, то я могу рассчитать его объем — иначе говоря, я могу рассчитать значение следствия, исходя из данных о причине. Наличие решения у математической задачи не связано с решением вопроса о причинно-следственной взаимосвязи, оно не имеет к нему никакого отношения.

Тем самым «однозначное» решение проблемы никоим образом не содержит выявления характера причинно-следственной связи и никоим образом не защищает нас от порочного круга. Собственно говоря, анализируя проблемы, математическое решение которых известно, мы можем продолжать двигаться в круге. На мой взгляд, именно эту ошибку совершил Фишер. Разумеется, сочетанию вариантов, обеспечивающему равновесное состояние рынка, соответствует определенная ставка процента; эта проблема имеет математическое решение. Однако в решении математической задачи не содержится информации о причинно-следственной связи между фактами. В силу этого математическое решение должно сопровождаться логическим анализом. В случае отца и сына причинно-следственная связь между ростом того и другого отсутствует. В случае с бассейном и наполняющей его водой имела место математическая взаимозависимость между всеми тремя факторами: скоростью потока, временем заполнения бассейна и объемом бассейна. Нам было легко увидеть, что причиной был поток воды, а следствием — заполнение бассейна.

То же самое верно и в нашем случае. Хотя ставка процента и определяется однозначно конкретным сочетанием вариантов, при котором на рынке устанавливается равновесие, нам все равно нужно описать причинно-следственную связь отдельно. К сожалению, эта задача оставляет простор для логических ошибок, в особенности для рассуждений по кругу. «Однозначное» решение не избавляет нас от них, хотя Фишер, вероятно, считает именно так. Он сам становится жертвой одной из них, когда не воспринимает ставку процента как следствие исходных норм предпочтения отдельных людей, а объясняет ее изменением

норм предпочтения в соответствии со ставкой процента. Таким образом, он объясняет складывание ставки процента сложившейся ставкой процента, т.е. следствие через следствие¹.

Возможно, путанице в вопросах причин и следствий способствовала еще одна особенность фишеровского подхода к проблеме. Фишера отличает от меня то, что он не отделяет объяснение *происхождения* процента от объяснения *ставки* процента. Он сознательно и явным образом отказывается разделять два этих вопроса и ограничивается в своей книге рассмотрением факторов, определяющих ставку процента. По его мнению, «определение ставки процента включает выяснение того, обязательно ли эта ставка всегда должна быть больше нуля»².

Если воспринимать последнее утверждение *cum grano salis**, то оно верно. Однако использование этого метода усложняет внятное описание источников процента, которые никоим образом не совпадают с факторами, определяющими его ставку. Бесспорно, все причины возникновения процента одновременно являются факторами, определяющими ставку процента. Однако не все факторы, определяющие ставку процента, одновременно являются причинами возникновения процента; кроме того, они могут быть также преодоленными *препятствиями*. Когда мы исследуем причины наводнений, мы не можем включать в список дамбы и резервуары, построенные, чтобы предотвратить наводнения или, по крайней мере, чтобы смягчить их последствия. Однако они представляют собой определяющий фактор, от которого зависит, докуда поднялась вода. Они препятствуют разливу реки или, если это не получается, ослабляют его последствия. Аналогичным образом, кроме причин возникновения процента, которые вызывают превосход-

¹ Это видно и из того примера, который приводит сам Фишер. Он демонстрирует (с. 148, ср. выше, с. 831), что при данном состоянии исходных факторов (первоначальных потоков доходов и личных норм предпочтения) рынок не может прийти к равновесию при ставке процента 5%. В таком случае какие же силы снижают эту определенно невозможную ставку до определенно возможной и неизбежной ставки 4,5%? Разве не очевидно, что эту неизбежную переменную могут вызвать исключительно исходные силы, стремящиеся к равновесию, и что ее источником не может быть итоговое состояние сил после того, как корректировка завершилась? Состояние, которое возникает после завершения операций, приводящих к равновесию, не может быть источником равновесия. Позиция Фишера по нашему вопросу является поучительным примером методологических опасностей, связанных с использованием математического, формалистического подхода в экономической теории, в частности с заменой «причинности» на излюбленное сторонниками этого подхода «понятие функции». Использование этого понятия позволяет нам успокоиться слишком рано, уже на этапе «однозначно определенной взаимозависимости», а также ослабляет нашу бдительность по отношению к возможным ошибкам, относящимся к истолкованию причинно-следственных отношений связанных между собой фактов. См. в связи с этим прим. 1 на с. 732.

² Fisher. The Rate of Interest. 1907. P. 93.

* С крупинкой соли (лат.) Зд.: с известной осторожностью, с оговоркой. — Прим. науч. ред.

ство ценности настоящих благ по сравнению с ценностью будущих благ или усиливают его, существуют иные обстоятельства, которые, напротив, противодействуют этому превосходству, но слишком слабы, чтобы уничтожить его полностью. Они, несомненно, представляют собой факторы, определяющие ставку процента, однако не менее бесспорно и то, что они не являются причинами возникновения процента. Они относятся к его существованию примерно так же, как арбитражные сделки — к локальной разнице цен или анкерный механизм в часах — к работе всего часового механизма в целом.

В своем тексте Фишер не стал отделять факторы, порождающие процент, от факторов, определяющих его ставку. Неудивительно, что он упустил из виду то, что один из безусловно определяющих факторов, который приводит к возникновению сбережений¹ и оказывает смягчающее воздействие на феномен процента, не является *порождающей* его причиной!

Я только что выразил серьезные сомнения по поводу размышлений, фундаментальный характер и глубина которых, на мой взгляд, заслуживают уважения. Я считаю теорию Фишера одним из важнейших достижений в области теорий процента. Она представляет собой важную попытку перейти на следующий уровень обобщения тех данных, на которых построена моя «теория ажио». Однако по изложенным выше причинам я не считаю эту попытку удачной. На мой взгляд, моя теория все-таки предпочтительней.

И, наконец, последнее замечание.

Я мог бы пренебречь полемикой, инициированной Фишером и Борткевичем, сочтя повод к ней пустячным. Ведь формально она относится исключительно к вопросу о том, является ли мое «третье основание» (воздействия которого на процент мои оппоненты в принципе не отрицают, или по крайней мере они не пишут об этом прямо²) независимым основанием *наряду* с первым основанием или же оно представляет собой частичное основание, которое *содержится в* «первом основании». С этой точки зрения вопрос состоит лишь в том, в какую рубрику его отнести.

Я вполне мог бы сказать, что этот вопрос не имеет существенного значения. Я мог бы сказать, что я с самого начала признавал этот вопрос открытым, поскольку основания можно сгруппировать, в частно-

¹ Или ту часть сбережений, которая возникает в силу наличия процента. Некоторая часть сбережений возникала бы и в отсутствие процента, на что неоднократно указывали многие исследователи, в том числе Карвер и Ландри.

² См. выше, с. 802, особенно прим. 2.

сти, и таким образом, что первое и третье основания будут соединены¹. Я мог бы настаивать на том, что моя классификация оснований верна как минимум с формальной точки зрения, поскольку мое третье основание, бесспорно, отличается от моего первого основания, так как я определяю первое основание как разницу в предложении благ, возникающую «по иным причинам», на что оба моих оппонента не обратили внимания².

Однако формальный подход к предмету спора отвлек бы наше внимание от более существенных и даже фундаментальных различий тех мотивов, которые стоят за нашими формальными позициями. Раз эти фактические разногласия уже возникли, они рано или поздно все равно должны были бы принять форму конкретных выводов. По этой причине я воспользовался первой же возможностью, чтобы рассмотреть их и предложить свои соображения на этот счет моим коллегам, интересующимся проблемой фундаментального теоретического источника феномена процента. Наш случай напоминает те судебные процессы, которые становятся прецедентными несмотря на то, что спор в них идет о безделице. Вопрос о том, считать ли «третье основание» независимым фактором или лучше объединить его с «первым основанием», не стоит выеденного яйца. Однако с точки зрения будущего развития экономической мысли и проблемы процента очень важно, какова причинно-следственная связь между факторами, связанными с феноменом процента, и кто описывает ее правильно: я или мои оппоненты. И если бы полемика по этому поводу действительно возникла, то она неизбежно разрослась бы до размеров «книги в книге». Я прекрасно понимаю, что мало кто из читателей был бы благодарен мне за это.



¹ См. прим. 2 на с. 423—424, которое было включено уже в первые два издания этого сочинения.

² *Böhm-Bawerk*. Positive Theorie des Kapitaless. 2. Aufl. 1902. S. 286, ср. также со с. 844 и сл. настоящего экскурса.

ЭККУРС XIII

О РАЗВИТИИ ИДЕЙ УЧЕНИЯ О БЛАГАХ ДЛИТЕЛЬНОГО ПОЛЬЗОВАНИЯ В РАМКАХ ТЕОРИИ КАПИТАЛА. КРИТИЧЕСКИЕ ГЛОССЫ К ТЕОРИЯМ ПРОЦЕНТА КАССЕЛЯ И ЛАНДРИ¹



ысль о том, что производство благ длительного пользования является одним из источников возникновения процента и определения ставки процента, появилась тогда, когда в научный оборот было введено представление о «производительности капитала» (этим выражением стало принято обозначать технические условия производства). Ее внедрение в современную теорию процента происходило следующим образом.

Первым, кто обратил внимание на связь процента с благами длительного пользования и проанализировал ее, был Джон Рэй. Однако он ограничился выводом о том, что технологические условия, характерные для производства более долговечных благ, требуют снижения ставки процента. Он верно заметил, что дополнительные расходы, которые обычно требуются для производства более долговечных благ, окупаются относительно поздно. Также он совершенно правильно писал, что, для того чтобы окупить возрастающее время ожидания при том же уровне отдачи, производительность дополнительных расходов должна *расти в геометрической прогрессии*, а приращения фактора, обеспечивающие большую долговечность благ, должны *уменьшаться в геометрической прогрессии*, что, как он полагал, в долгосрочной перспективе невозможно². Из этого Рэй сделал вывод о том, что производство более долговечных благ должно приводить к снижению отдачи.

Рэй не стал развивать этот важный и весьма плодотворный вывод. В частности, он не использует его для объяснения *происхождения* феномена процента, а извлекает из него исключительно регулятор ставки процента, точнее говоря, причину, которая не позволяет проценту оставаться на прежней высоте и приводит к снижению его ставки. Для него этот фактор не является источником существования процента³. Соот-

¹ К с. 163 и сл. и 427 и сл. «Позитивной теории капитала».

² См.: *Böhm-Bawerk. Geschichte und Kritik der Kapitalzinstheorien*. 4. Aufl. Jena, 1921. S. 285. [*Бём-Баверк. Избранные труды о ценности, проценте и капитале*. М.: Эксмо, 2008. С. 568.]

³ О попытке Рэя дать объяснение феномена процента см.: *Böhm-Bawerk. Geschichte und Kritik der Kapitalzinstheorien*. 4. Aufl. Jena, 1921. S. 294ff. [*Бём-Баверк. Избранные труды о ценности, проценте и капитале*. М.: Эксмо, 2008. С. 578 и сл.]

ветственно он не уделяет внимания тому его аспекту, который *благоприятствует* возникновению процента: технической взаимосвязи между увеличением затрат и (превышающим дополнительные затраты) увеличением срока использования благ. Его внимание привлекает *негативный* аспект его воздействия, который не позволяет ставке процента оставаться на более высоком уровне (то, что увеличения срока использования благ *нельзя* достигнуть посредством уменьшающихся в геометрической прогрессии приращений труда). Как всем известно, взгляды Рэя не оказывали никакого влияния на дальнейшее развитие экономической теории, пока Микстер не возродил интерес к ним в 1897 г.

В первой из трех моих статей, включенных в сборник «*Einige strittige Fragen der Kapitalstheorie*» (1899), я сделал следующий шаг, признав, что большая длительность производства *производственных благ* является разновидностью ситуации продления околных методов. В связи с этим я отнес этот фактор к категории тех фактов, относящихся к условиям производства, которые являются источниками происхождения феномена процента и оказывают влияние на его ставку. В частности, я четко, хотя и кратко описал необходимое для этого техническое условие: что «увеличение продолжительности срока службы благ должно превышать увеличение совокупных производственных благ, которые его обеспечивают».

Следует признать, что этот этап развития теории процента был связан лишь с одним аспектом феномена процента, а именно с производственными благами длительного пользования, однако этот аспект теории получил всестороннее развитие. Я не буду останавливаться на том объяснении процента на потребительские блага длительного пользования, которое я уже дал в 1889 г. в «Позитивной теории капитала», поскольку оно не рассматривает воздействие, которое потребительские блага длительного пользования оказывают на происхождение и объяснение феномена процента как такового, а, наоборот, для объяснения процента на потребительские блага длительного пользования использует общую теорию процента, опирающуюся на иное сочетание оснований. Процент на такие блага в данном случае не является одним из элементов объяснения наряду с другими частичными причинами процента; он сам представляет собой *предмет объяснения*. Я не буду упоминать в этом обзоре и об объяснениях, которые предлагала в прошлом теория использования — отчасти по той же причине, отчасти потому, что они могли бы ввести нас в заблуждение.

Следующий шаг одновременно сделали Кассель (*Cassel. Das Recht auf den vollen Arbeitsertrag*. Göttingen, 1900, а также *Idem. The Nature and Necessity of Interest*. New York: Macmillan, 1903) и Ландри (*Landry. L'utilité sociale*. 1901 и *Idem. L'intérêt du capital*. Paris, 1904). Включив в рассмотрение *потребительские блага* длительного пользования, оба

этих автора расширили предмет изучения до всех благ длительного пользования, которые они отнесли к причинам происхождения процента. Кассель (*Cassel. The Nature and Necessity of Interest. P. 96ff.*) называет «ожидание момента потребления благ длительного пользования» первым и «самым главным» сектором совокупного «спроса на ожидание», преобладание которого по сравнению с «предложением ожидания» и порождает процент. А Ландри (*Landry. L'intérêt du capital. P. 91ff., 146*) включает в свой список источников процента «возможность произвести более долговечные блага, которые оцениваются выше, чем менее долговечные блага, несмотря на то что для их производства требуются такие же инвестиции» в качестве источника процента номер шесть¹.

Заслуга обоих авторов состоит в том, что они сделали необходимую работу по обобщению материала. На мой взгляд, это, к несчастью, компенсируется тем, что их рассуждения о том, как эти источники процента приводят к возникновению феномена процента, представляют собой шаг назад. Эти исследователи совершенно справедливо включают в уже известный список одну частичную причину, но не могут дать ей такое промежуточное объяснение, которое было бы убедительно одновременно и для новых, и для старых частичных причин, что приводит к ухудшению качества объяснения, в том числе качества объяснения тех причин, которые были известны ранее. Разумеется, мне следует обосновать то, что я только что сформулировал. В связи с этим я предлагаю несколько замечаний, которые с точки зрения их предмета относятся к первому тому моего труда, к «Истории и критике теорий процента».

Кассель начинает с того, что «теория процента представляет собой всего лишь одну из сторон общей теории цены» (с. 62). Таким образом, он считает процент разновидностью цены, чего я совершенно не собираюсь отрицать, а проблему процента — «одной из проблем спроса и предложения» (с. 55), против чего я тоже не возражаю, несмотря на то что я не считаю, подобно Касселю и Ландри, эти довольно банальные утверждения неопределимым вкладом в развитие науки². Разумеется, главный вопрос, к которому все сводится, это «за что мы платим процент?». Кассель дает на него ответ, примечательный своей двойственностью. Он утверждает, что процент уплачивается за «использование

¹ Я цитирую исключительно последние работы этих исследователей, поскольку они полностью вытеснили их предыдущие работы, в том числе из сознания самих авторов.

² Кассель восхваляет это утверждение, называя его «основанием научной теории процента» (*Cassel. The Nature and Necessity of Interest. P. 55*). Он уделяет огромное внимание распределению всего фактического материала между рубриками «спрос» и «предложение». Также, как мы увидим чуть ниже, поступает и Ландри.

капитала» и за «ожидание» капиталиста. Он соединяет эти два различных и противоречащих друг другу ответа в один, отмечая, что оба заключенных в кавычки выражения описывают одно и то же, один и тот же объект: просто разные стороны воспринимают его по-разному. Ожидание — это та жертва, за которую капиталист вознаграждается процентом; использование капитала — это то преимущество, за которое должник платит цену в виде процента. Со стороны предложения в качестве предмета, за который платится процент, выступает ожидание, со стороны спроса тот же самый предмет выступает в форме использования капитала¹.

Хорошо известно, что некоторые уважаемые и признанные теории в течение длительного времени рассматривали «ожидание» вместе с «использованием капитала» в качестве разгадки источника процента. Однако те исследователи, которые стремились к четкости позиций, никогда не рассматривали эти факторы совместно — только по отдельности, так как они исключают друг друга. Подробности — чуть ниже!

Как хорошо известно, оба этих объяснения натолкнулись на одно возражение, которое заслуживает серьезного внимания. Суть его состоит в том, что так называемого независимого носителя процента в реальности не существует. Ни «воздержание», ни «ожидание», а также ни одна из возможных разновидностей «пользования капиталом» не являются отдельными независимыми факторами: они уже содержатся в цене блага. Ни один из них нельзя интерпретировать как фактор, который заслуживает особой компенсации в виде процента. Тем самым любые попытки выделить такой независимый фактор из ряда других существенных факторов (или наряду с ними) всегда приводят либо к вводящему в заблуждение двойному счету, либо к совершенно оторванным от реальности мистическим спекуляциям.

Мы уже рассматривали различные толкования термина «использование капитала» отдельно и подробно изучили все возможные соотношения между так называемым чистым использованием и ценностью самих благ или их услуг. Однако мы так и не смогли обнаружить удовлетворительного пути из логического лабиринта, в котором блуждает гипотеза об «использовании капитала». Поэтому мы обратились ко всем потенциальным будущим теоретикам, придерживающимся представления об использовании капитала как о независимом факторе, с призывом «представить наконец положительное доказательство существования „длительного использования“ потребительских благ, которое отличалось бы от их потребления и требовало уплаты процен-

¹ Cassel. The Nature and Necessity of Interest. P. 37, 48, 63, 67, etc.

та». Мы призвали их четко и ясно сформулировать, в чем на практике выражается «использование капитала»¹.

В такой ситуации у теоретика, которому хотелось вернуться к старым представлениям и доктринам в 1903 г., действительно были основания предлагать объяснения и ответы определенного типа. Ему нужно было либо показать, что замечания в адрес старых постулатов теории воздержания и теории использования необоснованны, либо предъявить доказательства того, что эти замечания не имеют отношения к его собственным, заново сформулированным постулатам. Самое меньшее, что должен был бы сделать такой теоретик, — это отреагировать на мой призыв к ясности и четкости. К сожалению, Кассель не счел необходимым представить такие объяснения и дать четкие ответы на поставленные вопросы. В целом он удовлетворился наивным и несколько самоуверенным воспроизведением старых тезисов, против которых были обращены изложенные выше возражения. Он действительно высказал несколько новых мыслей. Возможно, именно в силу этого он решил, что ему удалось предложить новое истолкование фактов, на которое старые возражения не распространяются. Однако его идеи не меняют сути дела и не вносят туда улучшений, скорее наоборот. Они не только не уничтожают замечаний, направленных против старой доктрины, но даже порождают новые сомнения.

В частности, вклад Касселя в теорию состоит в утверждении, что так называемое использование капитала «представляет собой использование определенного количества ценности в течение определенного периода времени». Может возникнуть впечатление, что Кассель внял нашему призыву к большей ясности и четкости. По крайней мере за этой формулировкой в его работе следует вопрос: «В чем же состоит использование капитала?» Он, безусловно, намерен преодолеть «неопределенность» этого термина, которую он осознает и осуждает (с. 45). Тем не менее он утверждает, что выражение «использование капитала», которое он — не вполне оправданно — возводит к Тюрго²,

¹ По поводу фактора «воздержания», улучшенным вариантом которого является «ожидание», см. подробно: Böhm-Bawerk. Geschichte und Kritik der Kapitalzinstheorien. 2. Aufl. Innsbruck, 1900. S. 33ff. und 4. Aufl. Jena, 1921. S. 241ff. [Бём-Баверк. Избранные труды о ценности, проценте и капитале. М.: Эксмо, 2008. С. 521 и сл.] Об особой разновидности (*Waiting*) «ожидания» см. также с. 481 и сл. [рус. изд.: с. 752 и сл.], а в связи с Маршаллом — с. 482 и сл. [рус. изд.: с. 753 и сл.]. О факторе «пользования капиталом» см. Ibid. P. 445 и сл. [рус. изд.: с. 417] а также «Позитивную теорию капитала», с. 440 и сл. и в особенности с. 447—448 и сл.

² По поводу мнения Тюрго я уже писал («Позитивная теория капитала», в главе III книги I, прим. 1 на с. 56), что Кассель в своем переводе самовольно внес в текст Тюрго важную поправку. Он переводит существительное множественного числа *valeurs* (ценные бумаги, величины), которое используется в составе таких выражений, как *valeurs mobilières* (акции), *valeurs accumulées* (накопленное богатство), *valeurs produites* (результаты производства) и т.д., существительным единственного числа *value* (ценность), которое имеет совершенно иные смысловые оттенки.

«остаётся наиболее четким и ясным из всего, что предлагалось с тех пор» (с. 20 и сл.).

Однако действительно ли это проблематичное понятие «пользование капиталом» становится более ясным и действительно ли оно обретает большую связь с реальностью, если говорить об использовании *ценности* благ, а не об использовании конкретных благ? Не становится ли оно от этого еще загадочнее? Не приводит ли это новшество к увеличению неопределенности в силу мистического характера понятия, когда оно отделено от капитальных благ и направлено на совокупность абстрактной «ценности»? Я подверг это понятие открытой и подробной критике¹, однако Кассель не ответил мне ни полсловом.

Что же это может быть за вещь или процесс, представителем которых выступает использование «ценности»? В процессе поисков разумного толкования этого определения мы встаем перед необходимостью сопоставить «ценность» с другим (безусловно, законным) носителем «использования» — с «благами». И разве мы можем уклониться от прояснения и описания взаимосвязи между «использованием ценности», за которое якобы уплачивается процент в чистом виде, и «использованием благ», или «услуг» этих благ? Ведь именно за «использование благ» мы платим брутто-процент, в который включается также и чистый процент, если речь идет о благах длительного пользования, или цену покупки, в которой не содержится никакого чистого процента, если речь идет о недолговечных благах! Иначе говоря, не приводит ли любая попытка истолковать выражение «использование ценности», не ограничивающаяся пустыми словами, ко всем тем же самым вопросам и сомнениям, ущербным вариантам и неизбежным дилеммам, которые уже вызвало рассмотрение «чистого использования капитала» в качестве независимого фактора? Кассель, однако, полагает, что, после того как он придумал выражение «использование *ценности*», все это не должно его волновать.

Вторая новая идея Касселя, или еще один фрагмент его вклада в старые теории воздержания от использования, — это удивительное утверждение о тождестве «ожидания» и «пользования капиталом». По его мнению, это одна и та же вещь, которая обозначается двумя синонимичными выражениями в зависимости от того, с какой стороны ее рассматривают. Однако может ли это быть научной истиной? Возможно ли, — при условии что мы не станем употреблять слова произвольно и в значении, противоречащем их обычному значению, — что ожидание

¹ Böhm-Bawerk E. Positive Theorie des Kapitals. 2. Aufl. 1902. S. 61ff.; еще подробнее этот вопрос изложен в наст. изд. на с. 110 и сл.

какого-то удовольствия (от потребления) может физически совпадать с использованием какого-то конкретного капитала? По мнению Касселя, ожидание — это физически то же самое, что и использование; он вовсе не имеет в виду, что два этих выражения отсылают к одному и тому же третьему объекту. Это как раз возможно; собственно говоря, именно в этом и состоит мое толкование этой ситуации. Кредитор отказывается от удовольствия и ожидает вознаграждения за это. Отсутствие потребления со стороны кредитора и использование со стороны должника относятся к общему третьему объекту, к одолженным благам. Разумеется, они-то и выступают в качестве реального предмета сделки, частичным эквивалентом которой является процент.

Однако именно это и отрицает Кассель. Суть его аргументов состоит в том, что введенные им понятия «ожидания» и «использования ценности» обозначают существующие *отдельно* от благ и их использования предметы, которые и являются реальным предметом сделки¹. Он не утверждает, что «ожидание» и «использование» относятся к какому-либо *третьему* объекту, который переходит от одной стороны к другой в процессе сделки и вознаграждается процентом. Он не описывает этот третий объект и не дает ему определения, но при этом подчеркивает, что введенные им понятия представляют собой объект сделки и являются одним и тем же. Таким образом, он предлагает нам насиловать наше представление об «ожидании удовольствия от потребления» до тех пор, пока оно не совпадет наконец с «удовольствием от потребления», и наоборот. Невольно вспоминаешь о шекспировском Полонии, которому приходится, подстраиваясь под Гамлета, соглашаться, будто бы одно и то же облако напоминает верблюда, хорька и кита.

Кассель пытается предложить формальное доказательство, чтобы с помощью логического вывода принудить наше строптивое воображение согласиться с наличием этого непостижимого тождества. Он начинает с посылки, что то «использование капитала», о котором якобы говорил уже Тюрго, а после него — Менгер, представляет собой «арифметическую величину». Из этого он делает вывод, что «использование капитала» — это двухмерная величина, «которая измеряется совокупной ценностью за все время использования» [блага]. Именно этой мерой измеряется ожидание. «А следовательно, мы можем заключить, что ожидание и использование капитала обозначают *одно и то же*»².

¹ «Утверждается... что процент — это цена, уплачиваемая за *независимый элементарный фактор производства*, который можно назвать либо ожиданием, либо использованием капитала» (Cassel. The Nature and Necessity of Interest. New York: Macmillan, 1903. P. 67). (Курсив Касселя. — О. Б.-Б.)

² Ibid. P. 48.

Не является ли это заключение чрезвычайно поспешным и необоснованным? Даже если бы существование обеих вещей было бесспорным, то приложимость к ним одной и той же меры или математической формулы вряд ли доказывало бы их физическое тождество — особенно в том случае, если существуют важные внутренние основания, противоречащие такому предположению. Однако в данном случае у нас нет «элементарных факторов», чье существование безусловно; их существование демонстрируется исключительно с помощью объяснительных гипотез, причем до сих пор эти гипотезы считались соперничающими и несовместимыми друг с другом. Поскольку обе гипотезы направлены на объяснение процента, который сам по себе является двумерным, иначе говоря, растет по мере увеличения размера капитала и продолжительности периода вложений, то совершенно очевидно, что каждая из указанных причин тоже должна быть двухмерной (в такой ситуации дела вряд ли могут обстоять по-другому); в противном случае эти причины явно неверны. Это относится не только к «воздержанию» и «использованию», но и ко всем остальным факторам, которые различные соперничающие друг с другом экономические школы считают носителями процента. Я имею в виду «утомительность сбережений», «эксплуатацию» и, наконец, «мою собственную» разницу в ценности между настоящим и будущим.

На мой взгляд, ситуация требует следующего комментария. Допустим, у Касселя есть иные, независимые основания, подтверждающие его гипотезу о том, что «ожидание» и «использование ценности» являются независимыми элементарными факторами производства, физически тождественными друг другу. Однако в таком случае Кассель ошибается, когда расценивает факт приложимости к этим факторам одной и той же математической формулы как подтверждение этих оснований. Ведь тогда тот же самый аргумент можно было бы использовать в доказательство существования «эксплуатации» и ее принципиальной тождественности «воздержанию» и «использованию капитала». То, что к так называемым источникам процента можно приложить одну и ту же математическую формулу, ничего не добавляет ни к тому, что нам известно о наличии или отсутствии этих факторов, ни к прояснению вопроса об их так называемом тождестве¹. Однако, несмотря на это, Кассель, видимо, полагает, что его «доказательство тождества» подтвердило факт существования проблематичного понятия «исполь-

¹ Чтобы не возникало недоразумений в связи с тем, что я называю ожидание «поступаемым элементом», я хотел бы добавить, что нет никаких сомнений в том, что ожидание действительно существует. Однако то, что оно, как утверждают сторонники теории воздержания и Кассель, имеет высокий ранг *независимого* фактора в ряду других факторов, является не фактом, а гипотезой, причем спорной.

зование капитала», а также объяснило и описало его мистически туманный характер. Если он действительно так считает, то он пал жертвой диалектической иллюзии, подобно средневековым схоластам с их «онтологическим доказательством», сводившимся к тому, что сначала они вводят понятие абсолютно совершенного существа, а потом на основании этого понятия приходят к выводу о его существовании: ведь если бы такое существо не существовало, то оно не могло бы быть абсолютно совершенным¹.

Я уже упоминал, что до сих пор теория воздержания и теория ценности считались соперничающими и взаимоисключающими. Это позволяет мне перейти к другому относящемуся к истории экономической мысли вопросу, который нам следует рассмотреть, чтобы ответить на некоторые утверждения Касселя. Когда он соединяет две теории в одну, то апеллирует к своим предшественникам в истории экономической мысли и довольно резко критикует меня за мое якобы одностороннее истолкование и изложение теорий прошлого. Он считает неправомерным то, что я рассматриваю исследования, имеющие отношение лишь к одному аспекту феномена процента, в частности только к стороне спроса или только к стороне предложения, в качестве общей позиции соответствующих ученых по вопросу процента или в качестве «отдельных теорий» (с. 56). Кассель явно имеет в виду то, что я писал о теории воздержания и теории использования; ведь главный пункт наших разногласий именно в этом. Он считает, что я обязан был увидеть в текстах ученых прошлого синтез двух этих теорий, т.е. представление о том, что ожидание объясняет феномен процента со стороны предложения, а использование капитала — со стороны спроса. Иными словами, он полагает, что в своей работе по истории экономической мысли я должен был об этом упомянуть.

Будь Кассель более осторожен и беспристрастен, он вряд ли мог бы ожидать от меня этого. Я писал о том, что все те сторонники тео-

¹ Когда Кассель расценивает мою позицию, согласно которой феномен процента вытекает из обмена между настоящими и будущими благами, как «явный шаг назад», он также демонстрирует свою склонность к диалектическим выводам, в чьих посылах уже заблаговременно содержится то, что требуется доказать. Он опровергает мою позицию с помощью следующих аргументов. Если теория процента составляет всего лишь часть общей теории цены, то нам, разумеется, следует попытаться придать нашей проблеме такую форму, которая позволяет представить процент в виде цены, уплачиваемой за определенный *предмет*, а обмен — не как *обмен*, а как *покупку или продажу* (с. 62). Но действительно ли все то, что Кассель хочет вывести из понятия цены и теории цены, на самом деле там содержится? Разве не в ходе обмена возникают настоящие «цены»? Если же Кассель хотел подчеркнуть, что «цена» уплачивается исключительно за независимые «предметы», встает вопрос о том, действительно ли теория цены дает объяснение только независимым ценам и не объясняет никакие элементы цены и различия в ценах, в частности различие в цене одних и тех же благ в месте их производства и в месте их продажи.

рии использования, которые четко выделяли использование капитала как отдельный фактор, а не просто время от времени употребляли двусмысленное выражение «использование капитала»¹ без каких-либо комментариев, относили это понятие не только к спросу, как это делает Кассель, но и к предложению. «Производительные услуги» (*services productifs*) у Сэя, «использование капитала» у Германна, «распоряжение капиталом» у Менгера и «воздержание» у Сениора представляют собой элементы производственных издержек, т.е., безусловно, фактор «предложения». Германн и Менгер прямо определяют использование капитала как то отдельное «экономическое благо», от которого капиталист должен *отказаться*, чтобы получить за него компенсацию, включенную в цену². Это мнение, безусловно, несовместимо с типичными идеями теории воздержания или теории ожидания.

И теория использования, и теория воздержания развивает идею производственных жертв со стороны предложения, обе находят также и другие определяющие факторы. Сторонникам теории воздержания не удастся найти фактор «жертвы» в мире благ. В силу этого они прибегают к личной отрицательной полезности, чтобы обнаружить такой детерминант. Они — верно или неверно — называют этот фактор «жертвой»: второй фундаментальной жертвой, не считая личной отрицательной полезности труда. В свою очередь, сторонники теории использования обнаруживают другое объективно существующее экономическое благо, которое можно использовать для обмена, уже в мире благ. Это «использование капитала», благо, которым обладает капиталист; он требует процент и получает его за то, что он жертвует этим благом. То, что Карл Менгер проанализировал теорию воздержания и однозначно отверг ее как «ложную»³, не является случайностью. Следует подчеркнуть, что теорию воздержания отверг именно тот теоретик, который наиболее четко сформулировал идеи теории использования и которого сам Кассель называет выдающимся представителем «школы использования», «достигшей в его лице наивысшего расцве-

¹ Как, например, Маршалл и Сиджвик (см.: *Böhm-Bawerk. Geschichte und Kritik der Kapitalzinstheorien*. 4. Aufl. Jena, 1921. S. 496. [Бём-Баверк. Избранные труды о ценности, проценте и капитале. М.: Эксмо, 2008. С. 765.]), а до них — многочисленные исследователи, выступавшие в пользу различных теорий процента (ср.: там же, прим 1 на с. 531).

² См. выше цитаты из Германна (с. 484 и сл.) и Менгера (с. 500 и сл.).

³ *Menger C. Grundsätze der Volkswirtschaftslehre*. Wien, 1871. S. 133 Note, S. 152. [Менгер К. Основания политической экономии // Менгер К. Избранное. М.: ИД «Территория будущего», 2005. С. 169 сл., 184.] Книс, который был характерным представителем теории использования, также публично отрицал теорию воздержания. Он делал это в следующих выражениях: «Кому может прийти в голову обосновывать цену, по которой он продает фрукты, книги, обувь и т.п., тем, что он сам отказывается от „использования“ этих благ и в силу этого требует вознаграждения за свое воздержание?» (*Knies. Der Credit*. 2. Häfte. Berlin, 1876. S. 35ff.)

та». Теория воздержания была отвергнута теоретиком, сформулировавшим тот взгляд на природу «пользования капиталом», с которым согласны и сам Кассель, и (по его мнению) Тюрго¹. Спрашивается, могла ли у меня возникнуть обязанность (или хотя бы возможность) включить идеи (я чуть было не сказал: «фантазии») Касселя в мою историю экономической мысли?²

Подведем итог. Кассель объясняет процент способом, который был хорошо известен старшему поколению теоретиков, хотя с тех пор большинство экономистов отказались от него, сочтя, что этот способ не ведет к цели. Ключевым моментом является то, что Кассель ожидает от нас наивного возвращения к старому способу. Он сам практически не пытается прояснить связанные с ним сомнительные моменты. Его идеи неубедительны, это не более чем слова. Вероятно, он считает, что таким образом он создает новую ситуацию и что в силу этого его не должны беспокоить возражения, которые выдвигались против старой теории. На самом деле его нововведения сформулированы в довольно опасных выражениях; они позволяют играть в диалектические игры на сложном материале и не только не проясняют положение дела, но запутывают нас еще сильнее. Именно к этому приводит появление загадочного выражения «использование ценности»; именно такую диалектическую игру представляет собой еще более загадочный способ доказательства тождества двух проблематичных факторов, «ожидания» и «использования ценности», что, по замыслу Касселя, должно развеять все наши сомнения относительно факта их существования, а также характера

¹ Cassel. The Nature and Necessity of Interest. New York: Macmillan, 1903. P. 47, 48.

² Чтобы избежать малейших недоразумений, я хотел бы добавить следующее. Сторонники теории использования недвусмысленно утверждают, что объективное использование капитала представляет собой благо, которое одна сторона *продает*, а другая — *покупает*. Оно относится и к стороне спроса, и к стороне предложения. Тем не менее с ним связан также «отказ», о котором, к примеру, упоминает Германн (Hermann, *op. cit.*, p. 245), а именно «отказ от использования» капитала, одолженного другой стороне. Однако использование этого термина никоим образом не является одобрением теории воздержания или согласием с ее специфическими идеями. Это всего лишь способ выразить банальную истину о том, что мы должны отказаться от той вещи, которую мы предоставляем другой стороне в ходе обмена. В противном случае в соответствии с «теорией воздержания» мы должны были бы объяснять каждый акт обмена и каждую покупку примерно так: если я продаю свою верховую лошадь за 500 гульденов, то тем самым я получаю вознаграждение за мой «отказ» от этой лошади и от тех удовольствий, которые связаны с обладанием ею. Однако очевидно, что речь здесь идет только об одном отказе — об отказе от объекта сделки, что является неотъемлемой частью любого акта обмена, а «отказ» в смысле «воздержания» не представляет собой какого-то отдельного, независимого объекта, как хотелось бы Касселю и сторонникам теории воздержания. Это «отказ» того типа, который признаю я и отрицает Кассель (см. выше, с. 843); он не является фундаментальной и независимой производственной жертвой; для того чтобы отрицать существование такой жертвы, у меня имеются серьезные причины, которые Кассель, к сожалению, игнорирует.

этих факторов. Доказательством их тождества, по Касселю, является то, что к ним применима одна и та же математическая формула.

Основные идеи, лежащие в основании того объяснения процента, который предлагает Ландри, не отличаются сколько-нибудь существенным образом от тех, на которых основана моя собственная теория процента. Мы исходим из одних и тех же посылок, и наши разногласия относятся к последовательности изложения тезисов и способу их организации. Тем не менее некоторые из этих разногласий достаточно серьезны.

В отличие от Ландри, я не придаю большого значения тому, чтобы материал был формально организован в форме ответов на два главных вопроса: «Почему капиталы приносят процент?» и «Почему они его *требуют*?»¹ Бесспорно, любая завершенная теория процента должна содержать ответы на эти вопросы. Однако у меня нет уверенности, что разделение проблемы процента на два этих вопроса является единственно возможным способом ее решения; на мой взгляд, это всего лишь один из возможных вариантов. Объяснить означает не только разделить, но и соединить вновь. Поскольку на те две стороны, которые так жестко разделяет Ландри, оказывает влияние множество ключевых факторов, возникают сомнения в том, действительно ли предложенное им разделение представляет собой наиболее удачную и естественную категоризацию материала. В этой связи симптоматично, что, для того чтобы избежать разрыва в собственных рассуждениях, Ландри вынужден включить то обстоятельство, что капитал *может получать* процент, в одну рубрику с основаниями, которые позволяют капиталу *требовать* процента². Любому беспристрастному наблюдателю сразу становится ясно, что, к примеру, так называемая «производительность капитала», которую Ландри перечисляет вместе с основаниями, позволяющими капиталу *получать* процент, в то же самое время, безусловно, дает владельцу капитала основание *требовать* процента. Однако это мелочи. В конце концов, одно и то же правильное объяснение можно изложить разными способами.

Если говорить о сути наших позиций, то наши теории в значительной степени совпадают. Самое главное и на самом деле ключевое различие между ними связано с промежуточными звеньями. Мы оба отталкиваемся от одних и тех же факторов, а именно от «произво-

¹ Landry. L'intérêt du capital. Paris, 1904. P. 40.

² Ibid. P. 145.

длительности капитала», которая у Ландри фигурирует в качестве четвертого основания возникновения процента, и от выгодности производства потребительских благ длительного пользования (шестое основание по Ландри)¹. Из этих фактов мы, посредством промежуточных рассуждений, выводим феномен процента. Однако Ландри отвергает мою теорию «более производительных окольных методов производства» или по крайней мере сомневается в ней. Также он отрицает значимый для меня фактор разницы в ценности настоящих и будущих благ². Вместо него он предлагает другую, более короткую логическую связку, которая позволяет перейти от исходных фактов непосредственно к проценту³. С моей точки зрения, предложенное Ландри связующее звено носит неопределенный характер, а в содержательном отношении оно является фактически неверным и противоречивым по своей сути.

Для начала скажем несколько слов о «производительности капитала». Ландри очень верно ставит проблему процента; она состоит в том, чтобы найти объяснение разницы (*écart*) между ценностью потраченных в ходе длительного процесса производства капитальных благ и ценностью результата (продукта) производства. Между нашими взглядами на отправной пункт теории ценности также существует полная гармония. Ландри излагает теорию предельной полезности (*utilité-limite*) и вытекающий из нее закон издержек совершенно так же, как я. Наконец, он разделяет мое мнение относительно наиболее важной посылки теории капитала, которая, как мы оба считаем, состоит в том, что ценность производственных благ выводится из ценности их продуктов. Однако именно здесь наши взгляды начинают расходиться.

Я утверждаю, что ценность производственных благ равна ценности потребительских благ, которые из них можно произвести. Но если я считаю эту черту универсальной, то Ландри сопровождает аналогичный тезис оговоркой, что «производственное благо всегда стоит столько же, сколько полезности, которые оно способно принести» при условии, что «они будут получены немедленно» (с. 74). Если эти полезные услуги получены позже, это, по мнению Ландри, может изменить ситуацию, и в этом случае ценность производственного блага может быть меньше совокупной полезности, которую оно способно принести.

¹ Ibid. P. 146.

² Landry. L'intérêt du capital. Paris, 1904. P. 197ff., esp. p. 200ff., 211, 217, 219, 222ff. Исчерпывающий ответ на критику Ландри, вероятно, завел бы меня слишком далеко. В других местах этой книги я уже затронул некоторые связанные с этим аспекты.

³ «Общее правило состоит в том, что процент прямо вытекает из производительности капитала» (Ibid. P. 217).

«Ибо, — я специально выделяю эту примечательную логическую связь курсивом, — полезность изменяется в зависимости от того, в какой момент времени она потребляется. Изменение во времени получения удовольствия, иначе говоря, перераспределение нашего дохода во времени в пользу будущего *может уменьшить наше совокупное благополучие* (*peut diminuer la somme de notre bien-être*)».

В этот момент, на мой взгляд, Ландри совершает логическую ошибку. Ее трудно заметить, потому что Ландри не излагает четко и ясно всю последовательность рассуждений, которые приводят его к сформулированному выше выводу; он просто указывает то направление, в котором его читатель, руководствуясь словом «следовательно», должен искать обоснования его тезиса. На самом деле никаких обоснований за этим «следовательно» нет. Следующее за ним утверждение не содержит ничего, что могло бы служить прямым или косвенным доказательством того, что ценность производственных благ может быть меньше ценности их потребительских благ. Нам следует трезво и внимательно рассмотреть вытекающие из этого варианты.

Итак, либо полезность, извлекаемая из производственного блага, уменьшается, если ее отложить на будущее, либо нет. Если верно второе, то в таком случае, в том числе с точки зрения Ландри, нет никаких оснований для того, чтобы приписывать производственным благам более низкую предельную полезность и ценность, чем их продуктам. Если полезность уменьшается — собственно, на этом предложении и строится аргументация Ландри, — то единственный вывод, который можно из этого сделать, таков: предельная полезность и ценность потребительских благ, чья полезность становится меньше, снижаются, а вместе с ними снижается и предельная полезность и ценность производственных благ, — *но в равной мере*, и не более того. Эти два явления неразделимы. Ценность продукта не продолжает оставаться равной величине m в то время, как ценность его производственного блага снижается до $m - n$, как показывает Ландри чуть ниже.

Нужно ли мне упрощать эту простую вещь еще больше? Производственное благо дает некий продукт или некоторое количество продукта. Согласно Ландри, если при этом не происходит потери времени, т.е. при немедленном производстве (*production instantanée*), не возникает никаких обстоятельств, которые были бы способны оказать воздействие на ценность производственного блага либо на ценность соответствующего потребительского блага, и они остаются одинаковыми. Если ценность продукта равна m , то ценность производственного блага тоже равна m .

Если производственное благо дает тот же самый продукт p только по истечении какого-то времени, то в этом случае, по мнению Лан-

дри, которое я вполне разделяю, хотя отчасти и по иным причинам¹, наше совокупное благополучие (*somme de notre bien-être*) снижается. Если полезность действительно снижается, это должно оказать влияние на оценку продукта; продукт p , ценность которого составила бы m , если бы он был доступен в настоящем, разумеется, не будет оцениваться в m , если он станет доступен лишь в будущем и полезность его будет ниже. Его ценность будет ниже m , скажем, только $m - n$. Производственное благо, которое приносит эту меньшую полезность $m - n$, естественно, тоже будет оцениваться ниже, чем m , всего лишь в $m - n$; в этом Ландри совершенно прав. Однако этот факт не вызывает и не объясняет того, что он называет *écart*, т.е. различия между ценностью продукта и ценностью его производственного блага, так как ценность обоих будет равна $m - n$. Это различие может возникнуть только при условии, что ценность производственного блага уменьшилась до $m - n$ в силу того, что полезность была отложена на будущее, но ценность его продукта, несмотря на это, по-прежнему равна m . Но это входит в противоречие с тем предположением, из которого Ландри исходит. Это различие также может возникнуть при условии, что ценность продукта снижается до $m - n$, при том что ценность производственного блага снижается еще сильнее, скажем, до $m - 2n$. Однако на это опять-таки не указывают ни факты, ни собственно рассуждения Ландри.

Ландри, возможно, мог бы возразить, что производственное благо будет использоваться для длительного процесса производства только в том случае, если в результате оно даст больше продукта, чем в ходе непосредственного производства. Следовательно, нам следует сравнивать не *одно и то же* количество продукта p , как только что сделал я, а учитывать то, что более длительное производство принесет больше продукта. Я с этим совершенно согласен. Но если мы внесем соответствующие изменения в наши расчеты, изменятся лишь цифры, а результат по существу останется тем же самым. Итак, проведем корректные расчеты. Одно и то же производственное благо может дать либо оцениваемое в m количество продукта p в ходе производ-

¹ Ландри следует в своем объяснении за Карвером в том смысле, что он, подобно Карверу, объясняет снижение предельной полезности благ, перенесенных в будущее, непрерывным улучшением обеспечения потребностей, которое возникает в результате накопления капитала и стимулирующего воздействия процента. Ландри оценивает снижение предельной полезности благ, перенесенных в будущее (сбереженных), как истинную «капиталистическую жертву» (*sacrifice capitalistique*), которая играет в его теории примерно ту же роль, что и в теории Карвера. О теории Карвера см.: *Böhm-Bawerk. Geschichte und Kritik der Kapitalzinstheorien*. 4. Aufl. Jena, 1921. S. 497ff. [Бём-Баверк. Избранные труды о ценности, проценте и капитале. М.: Эксмо, 2008. С. 766 и сл.] В данном случае для меня не важно это конкретное различие в наших взглядах; то, о чем идет речь в тексте экскурса, не имеет к нему никакого отношения.

ства для настоящего, либо большее количество продукта $p + q$ по завершении процесса производства, требующего много времени. Если бы это большее количество продукта было доступно уже в настоящем, то оно ценилось бы больше, чем количество p : скажем, обладало бы ценностью $m + n$. Но если гипотеза Ландри о том, что перенос продукта в будущее снижает его ценность, верна, то количество продукта $p + q$, т.е. *будущее* количество, не могло бы сохранять полную ценность $m + n$, которой оно обладало бы в качестве *настоящего* количества. Следовательно, его ценность должна была бы снизиться, скажем, на величину n — и то же самое, естественно, должно было бы произойти с его производственным благом. Разнице (*écart*) по Ландри просто неоткуда возникнуть. Она могла бы возникнуть только в том случае, если бы мы предположили, вопреки нашему отправному пункту и нашей логике, что снижение ценности, порожденное откладыванием удовольствия, распространяется исключительно на производственное благо, но не непосредственно на приносящее меньшее удовольствие потребительское благо, которое в данной модели приносит неизменную полезность и ценность $m + n$. Если полезность блага не снижается в результате того, что его потребление откладывается на будущее, то сложно понять, почему ценность того производственного блага, которое обеспечивает эту неизменную полезность, должна снизиться с $m + n$ до m .

Как я уже говорил, Ландри не смог этого объяснить: отчасти потому, что он излагает свою аргументацию отрывочно и не полностью, отчасти потому, что он не использует два разных символа для обозначения количества продукта и его ценности, в то время как две эти величины следует различать. Если я, по совершенно очевидным причинам, использовал p для количества продукта, а m — для его ценности, то Ландри удовлетворился символом m , который скрывает многие неясности. Так или иначе, он не достигает той ясности, которую способно обеспечить лишь четкое сравнение двух этих факторов. Вначале его рассуждения совершенно верны, о чем свидетельствует продолжение уже цитировавшегося отрывка. «Чтобы получить приращение дохода m в будущем, — пишет Ландри, — мы готовы уступить в настоящем лишь $m - n$ ». Это совершенно верно, если понимать под m и $m - n$ *количество продукта* или *единицы продукта*, на что, вероятно, указывает выражение «приращение дохода». Однако затем он сдвигает значение символа m в область *ценности*. Это видно по следующим словам: «То производственное благо, которое дает m , в силу этого может оцениваться только в $m - n$ ». Тем самым Ландри приходит к выводу, который постулирует различие в ценности, исходя из посылок, которые верны для совершенно иного значения

символа m . Ниже я рассмотрю еще и третью причину этой неопределенности.

Когда я сказал, что Ландри не достигает ясности, то имел в виду следующее. Он говорит о «снижении» полезности. С точки зрения логики в этом утверждении содержится сравнение: «снизившаяся» полезность меньше, чем какая-то иная сравниваемая с ней величина. В нашем случае речь совершенно определенно идет о той полезности, которую принесло *бы то же самое количество благ*, если бы эти блага были доступны безотлагательно. Следовательно, «снижение» можно продемонстрировать, лишь указав на координаты, в пределах которых положение изменилось, а полезность «снизилась». Но поскольку Ландри приписывает продукту ценность m или $m + n$, не определяя четко координат, то мы не в состоянии установить, «снизилась» ценность или нет. По этому поводу сохраняется неопределенность, которая мешает и автору, и читателю замечать возможные искажения. Чуть позже мы вернемся к этому.

Главная идея теории Ландри в целом состоит в том, что хотя ценность производственных благ и выводится из ценности их продуктов, но при наличии разницы во времени ценность производственных благ и их продуктов не обязательно является одинаковой. Он излагает эту мысль в процитированном выше отрывке, где рассматривает случай «редких» производственных благ, которые нельзя воспроизводить по желанию и которые в силу своей «редкости» не подчиняются «закону издержек». Затем он распространяет этот тезис также на все те производственные блага, которые подчиняются закону издержек. Так же, как и я, он определяет «издержки» как предельную полезность «наименее полезного» из прочих продуктов, которые можно произвести при тех же затратах (с. 163). Таким образом, проблема процента в той ее части, в какой она связана с производительностью капитала, обнаруживает следующую особенность. В ходе производства для настоящего средства производства дают продукты для немедленного потребления; в ходе производства, требующего существенного времени, они дают промежуточные блага, которые, в свою очередь, становятся продуктом только по истечении какого-то времени.

Согласно закону издержек, цена на средства производства определяется предельной полезностью тех продуктов, которые можно произвести немедленно. Обозначим эту цену через m . Предельная полезность и цена тех продуктов, которые можно получить только через некоторое время, например через три года, остается на уровне $m + n$, при условии что этих благ «производится не слишком много» (с. 88). При этом совокупный запас производственных благ распределяет-

ся между двумя этими типами использования так, что разрыв между m и $m + n$ сохраняется. Таким образом, предельная полезность обоих типов продукта не устанавливается в одной точке посередине между m и $m + n$, или m' . Почему? В этом месте Ландри возвращается к своей ключевой идее, которая, по его мнению, дает объяснение этого отклонения. Он считает, что «в большинстве случаев факт откладывания потребления на будущее сам по себе снижает наше совокупное благополучие (*diminue par lui-même la somme totale de notre bien-être*)». Поэтому мы обычно не соглашаемся «потратить m' , чтобы получить m' через три года» (с. 81).

Я снова задаю вопрос: «Где в этих расчетах учитывается, что откладывание потребления на будущее снижает ценность продуктов, которые в силу этого действительно имеют более низкую полезность? Всерьез ли Ландри выступает со своим утверждением о снижении полезности? Если всерьез — а нам следует считать именно так, — то где и каким образом он учитывает снижение ценности потребительских благ, которая снижается на такую же величину? К чему относится его выражение $m + n$: к значению ценности *до* или *после* «снижения полезности»? Если «до», то, разумеется, нам следует учитывать этот фактор, поскольку Ландри не может сначала говорить о снижении ценности, а потом игнорировать это снижение при расчете ценности. Следовательно, мы должны вычесть из совокупной величины значение снижения, которое, согласно Ландри, для производственного блага равно n . В результате мы получим m и для потребительского блага, и для производственного блага. Та разница между ними, которую Ландри стремится разъяснить «непосредственно», не только остается необъясненной: она просто исчезает.

Предположим, что снижение ценности уже учтено. Вероятно, в духе рассуждений Ландри мы можем (возможно, даже обязаны) понимать это следующим образом. В силу «производительности капитала» капиталистические методы производства дают больший продукт, $p + q$, по сравнению с продуктом производства для настоящего. Если бы при откладывании на будущее не возникало гандикапа, то это большее количество продукта обладало бы большей ценностью $m + n$ по сравнению с m , т.е. с ценностью меньшего количества продукта, произведенного для настоящего, но из-за этого гандикапа ценность снизилась с $m + n$ до m .

Этому снижению ценности, вызванному откладыванием на будущее, противодействует влияние увеличивающего ценность фактора «редкости». Ландри упоминает о нем в процитированном выше отрывке, где речь идет о том, что блага не следует производить в «слишком

большом количестве»¹. Редкость, по его мнению, является источником и условием более высокой ценности. Бесспорно, она может подрывать или уравнивать то снижение ценности, которое возникает в результате воздействия фактора откладывания. Таким образом, даже с учетом снижения ценности под влиянием откладывания на будущее ценность продукта может остаться на уровне $m + n$.

Предположим, что продукт, который можно получить посредством данного производственного блага, имеет ценность $m + n$ даже за вычетом снижения ценности, вызванного откладыванием на будущее. Но почему при вменении ценности продукта производственному благу мы должны учесть это снижение ценности второй раз? То же самое можно выразить с помощью закона издержек по версии Ландри. Как может случиться, что производственные блага распределяются между двумя возможными типами использования так, что сохраняется разрыв между ценностью продукта m и ценностью продукта $m + n$? Разве остановка на предельной полезности $m + n$ (например 105), сохраняющей свою интенсивность даже с учетом негативного воздействия фактора откладывания на будущее, при том что производство для настоящего продолжается до предельной полезности m (например 100), не представляет собой крайне антиэкономического поведения? Разве то, что мы довольствуемся полезностью 100 в одной сфере использования, в то время как в другой сфере мы, хоть, вероятно, и не можем по-прежнему получать полезность 105 полностью (в силу уменьшения редкости соответствующих благ после расширения производства), но, во всяком случае, можем получить полезность больше 100, сначала 104, потом 103, 102 и т.п., не является экономическим грехом? Разве мы не перераспределяем производственные блага от менее выгодных методов производства к более выгодным до тех пор, пока предельная полезность и ценность единицы продукта не оказываются одинаковыми для обоих способов использования? Иными словами, не возникает ли на наших глазах то самое явление, *отсутствие* которого Ландри стремится показать и объяснить, а именно выравнивание, или «уравнивание», первоначально различных предельных полезностей?

Я с сожалением вынужден констатировать, что Ландри вообще не дает объяснения *écart*, т.е. различия в ценности потребительских и производственных благ, в котором и состоит проблема процента.

¹ «Это происходит при условии, что благ капиталистического происхождения не производится слишком много. ...Если их произведено чересчур много... то цена снизится и прироста ценности не будет» (с. 88). Он вводит похожие оговорки насчет редкости также тогда, когда объясняет процент «псевдопроизводительностью» («при условии что их производство не слишком обширно», с. 89, с. 146) и производством потребительских благ длительного пользования («при условии, что их не производится слишком много», с. 91; то же см. с. 96, 99, 146).

Он ограничивается подобием объяснения, непоследовательно изменяя те условия, из которых он исходит. Иногда он учитывает собственный тезис о том, что ценность снижается в результате откладывания на будущее, иногда нет. Он помнит об этом, когда говорит о ценности производственных благ, и забывает — или по крайней мере не учитывает этого фактора в своих расчетах, — когда говорит о ценности потребительских благ. Он дисконтирует отложенную полезность, чтобы дисконтировать ценность производственных благ, и тут же утверждает, что та же самая отложенная полезность не снижается, якобы в силу фактора редкости, когда она связана с потребительскими благами этих производственных благ. Тем самым он ставит эту ценность выше ценности других потребительских благ, произведенных посредством тех же производственных благ, и, следовательно, выше ценности самих производственных благ, которую он только что дисконтировал, исходя из противоположного предположения: об *уменьшившейся* ценности их продуктов. Иными словами, он создает пространство для проявления разницы в ценности посредством противоречивых утверждений, прикрытых вуалью туманности, в которой буквально вязнут все его рассуждения. Он избегает точного расчета ценности, перепрыгивает через некоторые существенные промежуточные звенья и ничего не говорит о последствиях соперничества двух противоположно направленных сил: снижающего ценность фактора откладывания на будущее и повышающего ценность фактора редкости.

Рассуждения, страдающие от внутренних противоречий, не могут объяснить систему в целом, не касаясь время от времени таких вопросов, которые срывают с них покров и обнажают всю их противоречивость. Я хотел бы привести два примера из теории Ландри. Первый относится к тем случаям, где играет роль то, что Ландри называет «капиталистической жертвой» (*sacrifice capitalistique*). Судя по тому, как он разъясняет это понятие, а также по тому, что он целиком и полностью разделяет мнение Карвера¹, он предполагает, что некоторые капиталисты, особенно те, от кого зависит возникновение процента и его ставка², откладывая потребление на будущее, несут реальный убыток. Этот убыток связан с тем, что капиталист, под влиянием стимула в виде процента, продолжает сберегать до того момента, пока не оказывается, что будущий период обеспечен лучше, чем тот период в настоящем, из которого он изымает сбережения. Согласно закону предельной полезности, это ведет к снижению предельной полезности благ, перенесен-

¹ Landry. L'intérêt du capital. Paris, 1904. P. 53ff., 57 (note), 144ff., 151, 229, et al. См. также выше, прим. на с. 881.

² Landry. L'intérêt du capital. Paris, 1904. P. 84ff., 96; Carver. The Place of Abstinence in the Theory of Interest // Quarterly Journal of Economics. 1893. October. P. 49, 53.

ных в лучше обеспеченный период, и тем самым к потере полезности, которая, по Карверу и Ландри, должна уравниваться процентом. Капиталисту должен выплачиваться процент в форме дополнительной полезности из-за того, что он терпит убыток вследствие невыгодного ему переноса сбережений на лучше обеспеченный период. Тем самым на пределе сбережений полезность продукта, увеличенная за счет процента, *равна* предельной полезности меньшего количества продукта в настоящем.

Но как можно одновременно доказывать, что процент нужен для того, чтобы достичь всего лишь *равенства* предельной полезности благ, произведенных посредством капиталистических методов производства, предельной полезности других благ, и в то же время заявлять об их *более высокой* предельной полезности (*utilité-limite supérieure*, с. 80) и «дополнительной ценности»?

Второй пример имеет отношение к тому, как Ландри объясняет феномен процента через производство потребительских благ длительного пользования. Он делает это следующим образом. Производство потребительских благ длительного пользования приносит процент при условии и в силу того, что эти блага (*ces biens* — я специально подчеркиваю эти слова) являются более полезными (*plus utiles*, с. 91; *plus appréciés* [выше ценятся], с. 146), чем предназначенные для немедленно-го потребления недолговечные блага, произведенные с теми же издержками. Производство долговечных благ приносит процент «при условии, что производится лишь определенное количество» таких благ, что обеспечивает сохранение их высокой полезности и ценности. Однако в таких случаях, как изготовление роялей или строительство доходных домов, процент в большинстве случаев приобретает вид арендной платы, уплачиваемой за использование «услуг» этих благ длительного пользования. Это позволяет Ландри перейти к рассмотрению ценности и цены услуг. Он трактует этот вопрос следующим образом. На с. 163 он пишет, что тем преимуществом, которым при равенстве издержек обладают потребительские блага длительного пользования по сравнению с недолговечными потребительскими благами, обладает также и та «совокупность услуг», которые какое-либо долговечное благо, скажем дом, оказывает жильцам¹. Уже из этого замечания мы можем сделать вывод, что Ландри — совершенно справедливо — полагает, что цен-

¹ «...дело в том, что цена этого дома, иначе говоря, предельная полезность наименее полезного из недолговечных благ, которые можно было бы произвести вместо него, ниже суммы значений тех полезностей, которые принесет жильцам дома его использование...» (*Landry. L'intérêt du capital. Paris, 1904. P. 163*). В результате типографской ошибки в тексте пропало выделенное курсивом «не», что исказило смысл предложения, однако очевидно, что его требует контекст.

ность блага тождественна ценности совокупности услуг, которые это благо способно оказать; он вовсе не считает, что она меньше. Другое замечание Ландри (р. 195) подтверждает это. Там он солидаризируется со мной и объявляет «неопровержимым фактом» то, что «цена блага представляет не только ценность самого блага — если так можно выразиться, — но и ценность всех услуг, которые может оказать это благо». Таким образом, согласно этим утверждениям, совокупные услуги блага длительного пользования с точки зрения предельной полезности и ценности *не имеют* преимуществ по сравнению с самим этим благом. Я хотел бы задать вопрос, каким образом эти рассуждения объясняют тот факт, что на практике эти блага приносят чистый процент. В процессе оказания услуг блага потребляются, и их ценность исчезает. Если потребленная ценность равна полученной ценности, иначе говоря, если потребление равно «брутто-доходу», то откуда может возникнуть тот чистый доход, который, бесспорно, и представляет собой процент?

В случае с производственными благами Ландри хотя бы создал диалектический фундамент для своих рассуждений в виде утверждения, пусть и неверного, что ценность производственных благ меньше, чем ценность их продуктов, в которых заключена отложенная полезность. Исходя из этого, он утверждает, что производственные блага, которые потребляются в процессе производства, имеют более низкую ценность, чем та совокупность полезных услуг, которые они в итоге оказывают; они обладают ценностью m , а не $m + n$. Однако здесь Ландри противоречит сам себе. Если ценность услуг, которые способно оказать некое долговечное потребительское благо, составляет $m + n$, то и ценность самого этого блага должна быть $m + n$. И если само благо со всей своей ценностью целиком потребляется в ходе оказания услуг, то где же та разница, которая должна быть источником чистого процента?¹

Давайте рассмотрим все существующие логические возможности. Возможно, выход можно найти, если предположить, что «ценность» и «цена» различаются и что цена может меняться независимо от ценности. Собственно говоря, Ландри даже выдвинул предположение (которое я также считаю неверным), что цена благ длительного использования может отставать от их «предельной полезности» и тем самым от их ценности в случае, когда цена уплачивается до того, как блага до-

¹ Это явное противоречие. На с. 95 Ландри приписывает потребительским благам длительного пользования цену, которая всего-навсего равна предельной полезности недолговечных благ, которые можно произвести при тех же затратах. Однако на с. 146 он пишет, что те же самые блага длительного пользования «имеют большую ценность, чем недолговечные блага, которые можно получить при тех же затратах». О том, можно ли избежать этого противоречия, если провести различие между ценой и ценностью, см. ниже.

стигают своей полезности (с. 96). Это предположение допускает — по крайней мере диалектически — следующую возможность. Предельная полезность и «ценность» всех совокупных услуг блага длительного пользования может не быть больше предельной полезности и ценности самого этого блага, но при этом *их цена* может быть выше *его цены* при условии, что цена блага отстает от его ценности, а цена услуг этого блага — нет. В этом случае более высокая цена услуг, оказываемых благом (с учетом амортизации), оставляет место для разницы в цене, т.е. для чистого процента.

Однако такое предположение поставило бы нас перед новой, уже неразрешимой загадкой. Каким образом могут иметь разную цену совершенно тождественные потребительские блага, обладающие одинаковой полезностью? Кроме того, постулировать наличие разницы в цене неверно, так как обычно само благо и его услуги имеют одну и ту же цену. Это становится очевидным, если мы будем исходить из равных условий, что необходимо для проведения корректного сравнения, а также если мы устраним из нашего примера те вносящие искажения различия, которые на самом деле имеют отношение не к благу, а к различным аспектам (например, различие денежных инструментов или условий оплаты). Для корректного сравнения, безусловно, требуется равенство условий. К примеру, обе цены: и цена самого блага, и цена его услуг (например, арендная плата за пользование роялем в течение 20 лет) должны уплачиваться либо наличными в момент подписания договора, либо постепенно, в виде последовательности ежегодных взносов. В первом случае (с предоплатой) стоимость аренды всех совокупных услуг обычно снижается до уровня цены самого блага. Во втором случае цена блага, разбитая на ежегодные выплаты, вряд ли будет ниже совокупности арендных платежей. Разумеется, мы не можем исходить из одинакового количества различных средств обмена или из одинаковой цены при разных условиях оплаты и продолжать говорить при этом о «равной цене». Сто гульденов, которые нужно выплатить немедленно, и сто гульденов с рассрочкой платежа на 20 лет — это не «равные», а совершенно разные цены. И наоборот, выплата большей суммы в рассрочку может быть равна по цене меньшей сумме при условии немедленной оплаты.

С моей точки зрения, эти факты самоочевидны. Ландри действительно не отрицает их прямо, однако он не учитывает их, когда переходит сразу от конкретных цен в область ценности. Манипулируя условиями оплаты, он добивается того, что цена то достигает уровня предельной полезности и ценности блага, то отстает от него. Он ведет себя так, как если бы для соотношения цены блага и его предельной полезности имело значение то, назначается ли одна и та же

цена при различных условиях оплаты, так, как будто считает, что дом можно оплатить в соответствии с его полной предельной полезностью и ценностью только в рассрочку, а если уплатить всю сумму сразу, то цена всегда будет *ниже* его предельной полезности и ценности!

Итак, мы подошли к последней причине этой порождающей путаницу неопределенности: к диалектической двусмысленности аргументов Ландри. Проблема процента на самом деле всегда относится к благам, которые совершают движение во времени. На хозяйственную деятельность человека постоянно оказывают воздействие многочисленные обстоятельства, которые сами непрерывно меняются. Поэтому нам следует, так сказать, начертить карту с учетом параметра времени — не только для того чтобы дать верное объяснение феноменов, связанных с изменениями, происходящими с течением времени, но и для того, чтобы верно и отчетливо описать предмет нашей полемики. Мы не можем говорить просто о 100 гульденах, просто о «ценности», просто о «предельной полезности» и просто о «цене». Нам обязательно нужно добавлять, какие — настоящие или будущие — гульденны и блага мы имеем в виду; нам следует оговаривать, о чем идет речь: о текущей или будущей оценке будущих благ с их будущим физическим существованием и ожидаемой доступностью в будущем, об оценке будущей предельной полезности в настоящем или же о будущей оценке предельной полезности в какой-то будущий момент времени. Нам нужно указывать, что мы имеем в виду, когда анализируем обменные соотношения: обмен будущих благ на настоящие, обмен будущих благ на современные им средства обмена и т.п.

Но Ландри этого не делает и не хочет делать. Наоборот, он играет с различными понятиями и величинами, как с мячиками. Он приписывает терминам «предельная полезность» (*utilité-limite*) и «ценность» (*valeur*) то одно, то другое значение. Например, чтобы доказать, что производственные блага и блага длительного пользования обладают *меньшей* ценностью, он использует меньшую величину ценности (меньшую ценность будущих благ в настоящем). Он пользуется этой величиной и для того, чтобы объяснить, почему мы не предпочитаем небольшое удовольствие от потребления в будущем такому же небольшому удовольствию, но в настоящем. Затем, для того чтобы объяснить *écart*, т.е. процент, он использует большую величину ценности (ту будущую ценность, которую блага приобретут в будущем при будущем состоянии потребностей, знаний и оценки). А когда Ландри описывает отставание «цены» благ длительного пользования от их «предельной полезности», он использует то одну

(большую), то другую (меньшую) величину в пределах одного предложения. Он сравнивает цену в настоящем, уплачиваемую в настоящих благах, не с оценкой будущей предельной полезности в *настоящем* (в результате такого сравнения, разумеется, выяснилось бы, что предельная полезность равна цене), а с будущей оценкой будущей полезности в тот момент, когда будущее станет настоящим. Естественно, он не добавляет никаких комментариев, которые давали бы нам возможность понять, почему он прибегает к такому странному сравнению.

Точно так же он манипулирует терминами, когда пытается опровергнуть мой тезис о том, что ценность производственных благ равна ценности их продуктов. Я всегда оговаривал то, что в моей теории сравниваются однородные категории: ценность средств производства в настоящем и ценность их будущих продуктов в настоящем. Ландри может отрицать это исключительно в том случае, если он оценивает по-другому сами эти понятия. Он снова не дает внятного объяснения; при этом в своих рассуждениях он имеет в виду применительно к производственным благам их ценность в настоящем, а применительно к потребительским благам — их будущую ценность, которую они будут иметь при совершенно иных обстоятельствах, в некий момент времени в будущем, когда оно станет настоящим!

Итак, Ландри не просто не обращает внимания на различия, которые чрезвычайно важны для ясного изложения фактов и четкости выводов: он стирает эти различия. Он делает это систематически и планомерно. Ведь если бы он провел эти различия, логика его рассуждений неизбежно привела бы его к тем выводам, от которых он нервно отворачивается. Он неизбежно пришел бы к мысли о существовании разницы в ценности настоящих и будущих благ, которая составляет центральное утверждение моей теории процента. Однако Ландри стремится отказаться от этого, на его взгляд, избыточного и ложного окольного объяснения. Главная цель его книги состоит в том, чтобы противопоставить моему «косвенному» объяснению процента собственное «прямое» объяснение. Он считает свой подход прогрессивным. С его точки зрения, он предлагает «верное руководство» для понимания фактов, которого «до сих пор не существовало»¹. Именно поэтому он тщательно избегает не только моего центрального тезиса, но и всего напоминающего о нем терминологического аппарата. Он испытывает такое отвращение к этой идее, что даже тогда, когда он вынужден просто упоминать о ней, он инстинктивно переводит ее на язык своих соб-

¹ Landry. L'intérêt du capital. Paris, 1904. P. 340.

ственных туманных терминов. Тем самым он искажает ее, превращая в нечто абсолютно непонятное¹.

С моей точки зрения, так называемое «прямое объяснение» процента по Ландри представляет собой иллюзию. Он сам обманывается своими двусмысленными силлогизмами и вводит в заблуждение читателя. Если мы заменим все его туманные и неопределенные выражения ясными и четкими, то обнаружим либо противоречия, либо бессмысленный пересказ тех фактов, которые он пытается объяснить, и нигде не найдем у него настоящих объяснений. Там, где он стремится дать объяснение, мы обнаружим употребление одних и тех же терминов в разных значениях. Только благодаря этому возникает впечатление логической связности тех рассуждений, которые он выдает за объяснения².



¹ В его пересказе *разница в ценности* настоящих и будущих благ, которую я так подчеркиваю, становится *равной ценностью*, которая обеспечивает «предпочтение» настоящих благ по сравнению с будущими благами равной ценности, что совершенно непонятно. Он пишет: «Бём-Баверк утверждает, что процент возникает потому, что мы предпочитаем настоящее благо *равной ценности* будущему благу» (Landry. L'intérêt du capital. Paris, 1904. P. 187). Примерно о том же он пишет более пространно на с. 197 и сл. В дальнейшем, однако, он выражается более ясно и верно.

² По отношению к Ландри я находился в том положении, в которое критик попадает вне зависимости от того, насколько высок авторитет исследователя, взгляды которого он опровергает. Положение обязывает критика быть несколько односторонним, когда он рассматривает ошибки в рассуждениях своего уважаемого оппонента, а также иногда прибегать к довольно резким выражениям. Разумеется, полемический накал вовсе не исключает уважения к научным достижениям автора. В связи с этим я хотел бы отметить, что если бы я не оценивал значение работ Ландри чрезвычайно высоко, то я вряд ли потребовал бы от читателя уделить столько внимания моей критике его взглядов и вряд ли посвятил бы этому столько времени.

ЭКСКУРС XIV

О РАЗМЕРЕ НАЧАЛЬНОГО ФОНДА, НЕОБХОДИМОГО ДЛЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПЕРИОДА ПРОИЗВОДСТВА ЗАДАННОЙ ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТИ¹

Если мы хотим использовать производственный период продолжительностью *в один год* без дополнительного разделения его на более мелкие отрезки, иначе говоря, если наши потребительские блага будут готовы лишь в самом конце года, то, естественно, у нас должен быть какой-то начальный фонд средств к существованию, чтобы обеспечивать потребности работников в течение всего года. Он должен представлять собой готовые к потреблению блага. Если мы обозначим фонд средств к существованию как S , а потребности в течение года — как J , то для производства продолжительностью в год $S = J$.

Если мы хотим использовать производственный период продолжительностью *два года*, разделив его на промежуточные отрезки продолжительностью в год, то нам потребуется, чтобы к началу периода производства у нас был готовый запас на один год, а запас на второй год был бы готов наполовину. В этом случае работники будут каждый год потреблять готовый запас и завершать производство запаса, который уже готов наполовину и будет покрывать их потребности в следующем году. Производство запаса будущего года начато и наполовину закончено. В этом случае, если исходить из того, что запас, готовый наполовину, равен половине готового годового запаса, $S = 1,5J$.

Аналогично для производственного периода продолжительностью *три года* нам понадобится готовый запас на год, запас, готовый на две трети, и запас, который готов на одну треть. Каждый год потребляется уже готовый запас, завершается производство запаса, готового на две трети, производство запаса, готового на одну треть, продвигается и достигает стадии готовности на две трети и начинается производство еще одного годового запаса, который доводится до состояния готовности на одну треть. В результате всего этого к концу года восстанавливается статус-кво и поддерживается непрерывное обеспечение потребностей. В этом случае $S = 1J + \frac{2}{3}J + \frac{1}{3}J = 2J$.

¹ К с. 474 «Позитивной теории капитала».

Аналогичным образом для периода производства продолжительностью *четыре года*, разделенного на отрезки продолжительностью год, S должно равняться $(1 + \frac{3}{4} + \frac{1}{2} + \frac{1}{4}) Y = 2\frac{1}{2} Y$;

для периода производства продолжительностью *пять лет*
 $S = (1 + \frac{4}{5} + \frac{3}{5} + \frac{2}{5} + \frac{1}{5}) Y = 3 Y$;

для периода производства продолжительностью *шесть лет*
 $S = (1 + \frac{5}{6} + \frac{4}{6} + \frac{3}{6} + \frac{2}{6} + \frac{1}{6}) Y = 3\frac{1}{2} Y$;

для периода производства продолжительностью *семь лет*
 $S = (1 + \frac{6}{7} + \frac{5}{7} + \frac{4}{7} + \frac{3}{7} + \frac{2}{7} + \frac{1}{7}) Y = 4 Y$;

для периода производства продолжительностью *десять лет*
 $S = (1 + \frac{9}{10} + \frac{8}{10} + \frac{7}{10} + \frac{6}{10} + \frac{5}{10} + \frac{4}{10} + \frac{3}{10} + \frac{2}{10} + \frac{1}{10}) Y = 5\frac{1}{2} Y$.

Если внимательно посмотреть на эти цифры, можно обнаружить следующую закономерность: *для любого периода производства требуется такой фонд средств к существованию, который содержит запас, рассчитанный на половину производственного периода плюс еще на полгода.*

Продолжим наше расследование, разделив производственный период по-другому, скажем, на полугодовые отрезки; при этом наличие разделения труда неважно, а важно то, чтобы каждые полгода производились новые готовые к потреблению потребительские блага.

Чтобы использовать производственный период продолжительностью один год, разделенный на отрезки по шесть месяцев, нам нужен готовый запас на полгода, т.е. на время, когда дополнительных благ не будет производиться, и готовый наполовину запас на второе полугодие. За каждые полгода работники потребляют готовый запас, завершают работу по производству запаса, готового наполовину, а также берутся за изготовление нового запаса и доводят его до стадии готовности наполовину. Таким образом происходит восстановление статус-кво. В этом случае $S = \frac{1}{2}J + \frac{1}{2} \times \frac{1}{2}J = \frac{1}{2}J + \frac{1}{4}Y = \frac{3}{4}Y$.

Для периода производства продолжительностью *два года* разделенного на отрезки длиной в полгода, нам понадобится $\frac{1}{2}J + \frac{1}{2} \times \frac{3}{4}J + \frac{1}{2} \times \frac{1}{2}J + \frac{1}{2} \times \frac{3}{4}J = (\frac{1}{2} + \frac{3}{8} + \frac{1}{4} + \frac{1}{8})J = 1\frac{1}{4}J$.

Для периода производства продолжительностью *три года* нам понадобится

$$(\frac{1}{2} + \frac{1}{2} \times \frac{5}{6} + \frac{1}{2} \times \frac{4}{6} + \frac{1}{2} \times \frac{3}{6} + \frac{1}{2} \times \frac{2}{6} + \frac{1}{2} \times \frac{1}{6} = \frac{1}{2} + \frac{5}{12} + \frac{4}{12} + \frac{3}{12} + \frac{2}{12} + \frac{1}{12})J = 1\frac{3}{4}J$$

и т.д.

Закономерность, стоящая за этими цифрами, четко видна. Для производства, разделенного на полугодовые отрезки, нам требуется такой фонд средств к существованию, который содержит запас, рассчитанный на половину периода производства и еще на *четверть года*.

Если мы продолжим разыскания, то обнаружим, что если производство разделено на кварталы, то нам потребуется такой фонд средств к существованию, который содержал бы запас на одну восьмую года больше, чем запас, которого достаточно для обеспечения половины производственного периода, а если оно разделено на отрезки длиной в месяц, то запас должен быть на полмесяца больше запаса, обеспечивающего половину производственного периода. В результате мы приходим к общей формуле: фонда средств к существованию *должно быть достаточно для обеспечения запаса, который на половину длины промежуточного отрезка производства больше, чем запас, обеспечивающий потребности половины производственного периода* (с. 476—477 «Позитивной теории капитала»).



БИБЛИОГРАФИЯ

Aftalion. Les trois notions de la productivité // Revue d'économie politique. 25th year. (1911).

Amonn. Objekt und Grundbegriffe der theoretischen Nationalökonomie. 1911.

Bentham. Principles of Morals and Legislation.

Bleicher B. Gegenwart und Zukunft in der Wirtschaft // Jahrbuch fuer Nationalökonomie und Statistik. N. F. 20. Bd. (1890) S. 346.

Böhm-Bawerk E. // Economic Journal. Vol. IV. (December 1894).

Böhm-Bawerk E. // Quarterly Journal of Economics. Vol. ix. No. 2 (January 1895) P. 118—120.

Böhm-Bawerk E. // Quarterly Journal of Economics. 1896. January. P. 143ff.

Böhm-Bawerk E. Der letzter Masstab des Güterwerts // Zeitschrift für Volkswirtschaft, Sozialpolitik und Verwaltung. III. Bd. (1894).

Böhm-Bawerk E. Einige strittige Fragen der Kaptialstheorie // Zeitschrift für Volkswirtschaft, Sozialpolitik und Verwaltung. 1899.

Böhm-Bawerk E. Einige strittige Fragen der Kaptialstheorie. Wien, 1900.

Böhm-Bawerk E. Geschichte und Kritik der Kapitazinstheorien. 2. Aufl. Innsbruck, 1900. S. und 4. Aufl. Jena, 1921. S. .

Böhm-Bawerk E. Grundzüge der Theorie des wirtschaftlichen Güterwerts // Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik. (Joh. Conrad, Hrsg.) xiii. Bd. S. 1—82, 477—541.

Böhm-Bawerk E. The Ultimate Standard of Value // Annals of the American Academy of Political and Social Science. Vol. v. No. 2.

Böhm-Bawerk E. Positive Theorie des Kapitaless. 1889. 2. Aufl. 1902. 3. Aufl. 1909. 4. Aufl. 1921.

Böhm-Bawerk E. Positive Theorie des Kapitaless. 4. Aufl.

Böhm-Bawerk. Rechte und Verhältnisse vom Standpunkte der volkswirtschaftlichen Güterlehre. 1881.

Böhm-Bawerk. Wert, Kosten und Grenznutzen // Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik. (Joh. Conrad, Hrsg.) 3. Folge. 3. Bd. (1892).

Böhm-Bawerk. Zur Literatur der Staats- und Sozialwissenschaften // Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik. (Joh. Conrad, Hrsg.) III. Folge. XX. Bd. (1890) S. 75ff.

Böhm-Bawerk. Zur neuesten Literatur über Kapital und Kapitalzins // Zeitschrift für Volkswirtschaft, Sozialpolitik und Verwaltung. 16. Bd.

Böhm-Bawerk. Zwischenwort zur Werttheorie // Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik. (Joh. Conrad, Hrsg.) Neue Folge. 21. Bd. (1890).

Bortkiewicz im Jahrbuch für Gesetzgebung, Verwaltung und Volkswirtschaft im Deutschen Reich. (Schmoller, Hrsg.) 35. Bd. (1911) (Рецензия на книгу *Davenport, Herbert Joseph.* Value and Distribution: A Critical and Constructive Study. Chicago, 1908.)

Bortkiewicz. Der Kardinalfehler der Böhm-Bawerkschen Zinstheorie // Jahrbuch für Gesetzgebung, Verwaltung und Volkswirtschaft im Deutschen Reich. (Schmoller, Hrsg.) 30. Bd. (1906)

Bonar, James. The Austrian Economists // Quarterly Journal of Economics. October 1888.

Bonar, James. Philosophy and Political Economy in Some of Their Historical Relations. London, 1893.

Bostedo. The Function of Saving // Annals of American Academy. Vol. XVII. (1901).

Brentano, Lujo. Versuch einer Theorie der Bedürfnisse. Sitzungsberichte der königlichbayrischen Akademie der Wissenschaften. Philos.-philolog. Klasse, 1908. 10. Abhandl.

Broda. Die Lösungen des Zurechnungsproblems // Zeitschrift für Volkswirtschaft, Sozialpolitik und Verwaltung. 20. Bd. (1911)

Carver in Economic Bulletin of American Economic Association. 1908. June.

Carver. The Place of Abstinence in the Theory of Interest // Quarterly Journal of Economics. 1893. October.

Cassel. Das Recht auf den vollen Arbeitsertrag. Göttingen, 1900.

Cassel, Gustav. The Nature and Necessity of Interest. New York: Macmillan, 1903.

Cernuschi. Mécanique de L'échange. 1865.

Clark J. B. Capital and Its Earnings. 1888.

Clark J. B. Das Wesen des Kapitals // Zeitschrift für Volkswirtschaft, Sozialpolitik und Verwaltung. XVI. Bd.

Clark J. B. Distribution of Wealth. 1899.

Clark J. B. Genesis of Capital // Yale Review. 1893. November.

Clark J. B. Essentials of Economic Theory as Applied to Modern Problems of Industry and Public Policy. New York: Macmillan, 1907.

Cohn. Grundlegung der Nationalökonomie. 1885.

Conrad, Otto. Böhm-Bawerk's Kritik der sozialistischen Zinstheorie // Zeitschrift für Volkswirtschaft, Sozialpolitik und Verwaltung. 20. Bd. (1911).

Cossa. Elementi di Economia Politica e di Finanza. 8 ed.

Cossa. La nozione del Capitale // Saggi di Economia Politicale. 1878.

Čuhel. Zur Lehre von den Bedürfnissen. Innsbruck, 1907.

Dargun. Arbeitskapital und Normalerwerb // Tübinger Zeitschrift. 40. Bd.

Davenport, Herbert Joseph. Value and Distribution: A Critical and Constructive Study. Chicago, 1908.

Diehl, Karl. Die Entwicklung der deutschen Volkswirtschaftslehre im 19. Jahrhundert. 1908.

Diehl, Karl. Sozialwissenschaftliche Erläuterungen zu David Ricardos Grundgesetzen der Volkswirtschaft und Besteuerung. 1905.

Dietzel H. Der Ausgangspunkt der Sozialwirtschaftslehre und ihr Grwidbegriff // Tübinger Zeitschrift. 1883.

Dietzel. Zur klassischen Wert und Preistheorie // Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik. (Joh. Conrad, Hrsg.) 3. Folge. 1. Bd. (1891)

Dietzel. Die klassische Werttheorie und die Theorie vom Grenznutzen // Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik. (Joh. Conrad, Hrsg.) Neue Folge. 20. Bd. (1890)

Dübring. Cursus der National- und Sozialökonomie. Berlin, 1873.

Edgeworth in Economic Journal. Vol. IV. (December 1894)

Edgeworth. Professor Böhm-Bawerk on the Ultimate Standard of Value // Economic Journal. September 1894.

Edgeworth. Theory of Distribution // Quarterly Journal of Economics. Vol. XVIII. No. 2. (February 1904) P. 189ff.

Effertz. Antagonismes Économiques. Paris, 1906.

Ehrenfels. Systems der Werttheorie. 1897.

Ehrenfels. Von der Wertdefinition zum Motivationsgesetze // Archiv für systematische Philosophie. II. Bd.

Ehrenfels. Werttheorie und Ethik // Vierteljahrsschrift für wissenschaftliche Psychologie. Avenarius (Hrsg.) 1893.

Einarsen. Der Kapitalsbegriff in der Nationalökonomie. Kristiania, 1895 (на норвежском языке).

Engel. Der Wert des Menschen. 1883.

Engländer. Zur Theorie des Produktivkapitalzinses. 1908.

Fetter. Principles of Economics. 1904.

Fetter. The Nature of Capital and Income // Journal of Political Economy. 1907. March.

Fetter. The Roundabout Process in the Interest Theory // Quarterly Journal of Economics. Vol. xvii. (November 1902) P. 163ff.

Fetter, Frank A. Review of *The Nature of Capital and Income*, by Irving Fisher // *Journal of Political Economy*. Vol. 15. 1907. March. P. 129—148.

Fisher. Are savings income? // *American Economic Association Quarterly*. Third series. Vol. IX. No. 1. (April 1908)

Fisher, Irving. Precedents for Ddefining Capital // *Quarterly Journal of Economics*. 1904. May.

Fisher, Irving. Prof. Tuttlles Capital Concept // *Quarterly Journal of Economics*. 1905. February.

Fisher, Irving. Professor Fetter on Capital and Income // *Journal of Political Economy*. Vol. XV. No. 7. (July 1907).

Fisher, Irving. Senses of Capital // *Economic Journal*. Vol. 26. 1897. June. P. 199—213.

Fisher, Irving. The Impatience Theory of Interest // *Scientia, Rivista di Scienza*. Vol. ix. (1911) P. 380—401.

Fisher, Irving. *The Nature of Capital and Income*. New York, 1906.

Fisher, Irving. *The Rate of Interest*. 1907.

Fisher, Irving. *The Role of Capital in Economic Theory* // *Economic Journal*. Vol. 26. 1897. December.

Fisher, Irving. What is capital? // *Economic Journal*. 1896. December.

Fulda. *Grundsätze der ökonomisch-politischen oder Kameralwissenschaften*. 2. Aufl. 1820.

Gide, Charles. *Principes d'économie politique*. Paris, 1884.

Gide, Charles et Rist, Charles. *Histoire des doctrines économiques*. Paris, 1909

Glossarium des Dufresne du Cange.

Gossen, Hermann Heinrich. *Entwicklung der Gesetze des menschlichen Verkehrs*. 1854.

Gross, G. *Die Zeit in der Volkswirtschaft* // *Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft*. 1883. S. 126ff.

Handbuch der Staatswirtschaftslehre. Erlangen, 1821. I. Bd.

Heinisch. *Die Entstehung des Kapitalzinses* // *Festgabe für Adolf Wagner*. 1905

Hermann, Friedrich B. W. *Staatswirtschaftliche Untersuchungen über Vermögen, Wirtschaft, Einkommen und Verbrauch*. München: A. Weber, 1832.

Hildebrand, Richard. *Theorie des Geldes*. 1883.

Hume. *On Interest*.

Jacoby. *Der Streit um den Kapitalbegriff*. 1908.

Jevons. *Theory of Political Economy*. 1871. 2nd ed. London, 1879.

Jodl. *Lehrbuch der Psychologie*. Stuttgart, 1896.

Kleinwachter. Grundlagen und Ziele des sogenannten wissenschaftlichen Sozialismus. Innsbruck, 1885.

Kleinwachter. Lehrbuch der Nationalökonomie. 1902.

Kleinwachter. // *Schönberg, Gustav Friderich von.* (Hrsg.) Handbuch der Politischen Ökonomie. Tübingen: H. Laupp'schen, 1882.

Knies. Das Geld. Berlin, 1873.

Knies. Der Credit. 1. Hefte. Berlin, 1876.

Kotany, Ludwig. Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik. (Joh. Conrad, Hrsg.) III. Folge. 42. Bd. S. 92ff.

Komorzynski. Die nationalökonomische Lehre vom Kredit. 1903.

Kraus, Oskar. Zur Theorie des Wertes, eine Bentham-Studie. Halle, 1901.

Kreibitz. Psychologische Grundlegung eines Systems der Werttheorie. 1902.

Kühnast. Über den rechtlichen Begriff des Kapitals // Beiträge zur Erläuterung des deutschen Rechts. XXVIII. Jahrg. 1884.

Landry. L'intérêt du capital. Paris, 1904.

Landry. L'utilité sociale. 1901.

Lassalle. Kapital und Arbeit. [Herr Bastiat—Schultze von Delitzsch oder Kapital und Arbeit.] 1864.

Lauderdale. Inquiry into the Nature and Origin of Public Wealth. Edinburgh, 1804.

Launhardt. Mathematische Begründung der Volkswirtschaftslehre. Leipzig, 1885.

Lexis. // Jahrbuch für Gesetzgebung, Verwaltung und Volkswirtschaft im Deutschen Reich. (Schmoller, Hrsg.) 19. Bd. (Рецензия на книгу: *Wicksell.* Über Wert, Kapital und Rente nach den neueren nationalökonomischen Theorien. Jena, 1893.)

Lexis. Kapital // Wörterbuch der Volkswirtschaft (1898).

Lexis. Über gewisse Wertgesamtheiten und deren Beziehungen zum Geldwert // Tübinger Zeitschrift. 44. Jahrg. 2. Heft.

Liefmann. Ertrag und Einkommen. Jena, 1907.

Lotz. // Handbuch der Staatswirtschaftslehre. Erlangen, 1821. I. Bd.

Macvane. Bohm-Bawerk on Value and Wages // Quarterly Journal of Economics. 1890. October.

Mangoldt, Hans Karl Emil von. Volkswirtschaftslehre... Die Lehre von der Gütererzeugung, von der Vermögenserhaltung und der Vertheilung der Güter. Stuttgart, Julius Maier, 1868.

Marshall, Alfred. Principles of Economics. 5th ed.

Marx. Das Kapital. I. Bd. 2. Aufl.

Mataja. Das Recht des Schadenersatzes vom Standpunkte der Nationalökonomie. Leipzig, 1888.

Mataja. Der Unternehmergewinn. 1884.

Meyer R. Das Wesen des Einkommens. Berlin, 1867.

- McCulloch*. Principles of Political Economy. 1825.
- McLeod*. Elements of Political Economy. London, 1858.
- Meinong*. Psychologisch-ethische Untersuchungen zur Wertlehre. Graz, 1894.
- Menger, Anton*. Das Recht auf den vollen Arbeitsertrag. Stuttgart, 1886.
- Menger C.* Grundsätze der Volkswirtschaftslehre. Wien, 1871.
- Menger C.* Zur Theorie des Kapitals // Jahrbuch für Nationalökonomie. N. F. 17. Bd. S. 1—47.
- Mithoffm.* // *Schönberg, Gustav Friderich von*. (Hrsg.) Handbuch der Politischen Ökonomie. Tübingen: H. Laupp'schen. 2. Aufl.
- Mill, John Stuart*. Principles of Political Economy.
- Montemartini*. Il risparmio nella economia pura. 1896.
- Montemartini*. L'utilità differenziale del risparmio o la rendita del risparmiatore. 1897.
- Neumann im Schönberg, Gustav Friderich von*. (Hrsg.) Handbuch der Politischen Ökonomie. Tübingen: H. Laupp'schen, 1882. 2. Aufl. I. Bd. S. 159ff.
- Ofner*. Über das Reshtsprinzip des Arbeitslohnes nach herrschendem System // Juristische Blätter, 1884, №3 und 4
- Parris, Marion*. Total Utility and the Economic Judgement Compared with their Ethical Counterparts. Philadelphia, 1909.
- Paulsen, Friedrich*. Einleitung in die Philosophie. Berlin, 1892.
- Philippovich*. Grundriss der Politischen Ökonomie. 6. Aufl. I. Bd.
- Pierstorff*. Unternehmergewinn // Handwörterbuch der Staatswissenschaften. 3. Aufl. viii. Bd.
- Rae*. Statement of Some New Principles. Boston, 1834.
- Rau, Karl Heinrich*. Volkswirtschaftslehre. VIII. Aufl.
- Ricca-Salerno*. Sulla teoria del Capitale. Milano, 1877.
- Rodbertus*. Das Kapital.
- Rodbertus*. Soziale Frage.
- Rodbertus*. Zur Beleuchtung der sozialen Frage.
- Rodbertus*. Zur Erklärung und Abtulle der heutigen Kreditnot des Grundbesitzes. 2. Ausg.
- Rodbertus*. Zur Erkenntnis unserer staatswissenschaftlichen Zustände. 2. Aufl. Berlin, 1885.
- Roscher*. Grundlagen der Nationalökonomie.
- Salz*. Beiträge zur Geschichte und Kritik der Lohnfondstheorie. 1905.
- Say, Jean-Baptiste*. Cours complet d'économie politique pratique. 6 vol. 1828—1829.
- Say, Jean-Baptiste*. Traité d'économie politique, ou simple exposition de la manière dont se forment, se distribuent et se consomment les richesses (1st edition 1803, Paris: Deterville).

- Sax, Emil.* Grundlegung der theoretischen Staatswirtschaft. 1887.
- Schade B.* Böhm-Bawerk's Zinstheorie und seine Stellung zur Produktivitätstheorie // Annalen des deutschen Reiches. 39. Jahrgang. (1906)
- Schäffle im Schönberg, Gustav Friderich von.* (Hrsg.) Handbuch der Politischen Ökonomie. Tübingen: H. Laupp'schen, 1882.
- Schäffle.* Das gesellschaftliche System. 3. Aufl.
- Scharling.* Werttheorie und Wertgesetze // Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik. (Joh. Conrad, Hrsg.) 16. Bd.
- Scharling.* Grenznutzentheorie und Grenzwertlehre // Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik (Joh. Conrad, Hrsg.), iii. Folge. 27. Bd. (1904).
- Schellwien.* Die Arbeit und ihr Recht. Berlin, 1882.
- Schmoller, Gustav.* Grundriss der Allgemeinen Volkswirtschaftslehre. Leipzig: Dunker & Humblot, 1900.
- Schmoller.* Lehre vom Einkommen in ihrem Zusammenhang mit den Grundprinzipien der Steuerlehre // Tübinger Zeitschrift. 19. Bd. (1863).
- Schön.* Neue Untersuchung der Nationalökonomie. 1835.
- Schönberg.* Arbeitslohn // Handwörterbuch der Staatswissenschaften. 2. Aufl. I. Bd.
- Schönberg, Gustav Friderich von.* (Hrsg.) Handbuch der Politischen Ökonomie. Tübingen: H. Laupp'schen, 1882. 4to. 2 vols. XII, 1244; VI, 663
- Schumpeter.* Bemerkungen über das Zahlungsproblem // Zeitschrift für Volkswirtschaft. 18. Bd. (1909).
- Schumpeter.* // Zeitschrift für Volkswirtschaft. xx. Bd. (1911)
- Schumpeter.* Das Wesen und der Hauptinhalt der theoretischen Nationalökonomie. Leipzig: Duncker & Humblot, 1908.
- Seagers.* Besprechung des Fisherschen Werkes // Annals of Political Economy. 1907. July. *Spiethoff.* Lehre vom Kapital // Die Entwicklung der deutschen Volkswirtschaftslehre im 19. Jahrhundert. 1908.
- Senior.* Political Economy. 3rd ed.
- Sismondi.* De la richesse commerciale. 1803.
- Smith.* Wealth of Nations. 1776.
- Spiethoff.* Die Lehre vom Kapital // Entwicklung der Deutschen Volkswirtschaftslehre im 19. Jahrhundert. I. Bd.
- Spitzer, Simon.* Tabellen für die Zinseszinsen- und Rentenrechnung ergänzt durch Kurstabellen und eine ausführliche Gebrauchsanweisung. 3. Aufl. Wien, 1886.
- Stolzmann, Rudolf.* Der Zweck in der Volkswirtschaft. Die Volkswirtschaft als sozialetisches Zweckgebilde. Berlin: Puttkammer & Mühlibrecht, 1909.
- Stolzmann, Rudolf.* Soziale Kategorie in der Volkswirtschaftslehre. Berlin, 1896.
- Strasburger.* // Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik. Hindebrand, Bruno (Hrsg.). 17. Bd. (1871).

Stuart H. W. The Hedonistic Interpretation of Subjective Value // Journal of Political Economy. Vol. 4. No. 1 (December 1895) P. 64—84.

Sulzer, Georg. Die wirtschaftlichen Grundgesetze in der Gegenwartsphase ihrer Entwicklung. Zürich: A. Müller, 1895.

Taussig. Capital, Interest and Diminishing Returns // Quarterly Journal of Economics. Vol. XXII (May 1908)

Taussig. Wages and Capital, an Examination of the Wages Fund Doctrine. 1896.

Thünen. Der isolierte Staat. 3. Aufl.

Tuttle. The Fundamental Notion of Capital // Quarterly Journal of Economics. 1904. November.

Tuttle. The Real Capital Concept // Quarterly Journal of Economics. Vol. XVIII.

Umpfenbach. Das Kapital in seiner Kulturbedeutung. Würzburg, 1879.

Urban, Wilbur Marshall. Valuation, its Nature and Laws, being an Introduction to the General Theory of Value. London, 1909.

Van der Borght. Ein Vorschlag zur Lehre von den Produktionsfaktoren Natur und Kapital // Jahrbuch für Nationalökonomie. N. F. 26. Bd. 1903.

Vocabolario degli Accademici della Crusca. 1612

Wagner A. Grundlegung der politischen Ökonomie. 2. Aufl.

Wagner. Grundriß der theoretische Sozialökonomie. 1907.

Walker, Francis. Political Economy. 2 ed. New York, 1887.

Walras L. Éléments d'économie politique pure. Lausanne, 1874.

Walras L. Théorie de la Monnaie. 1886.

Weber, Max. Die Grenznutzlehre und das psychophysische Grundgesetz // Archiv für Sozialwissenschaft. 27. Bd. (1908).

Weiss, Frederick Albert Maria. Ord.-Priester. Die Gesetze der Berechnung von Kapitalzins und Arbeitslohn. Freiburg, 1883.

Weiss. Die moderne Tendenz in der Lehre vom Geldwert // Zeitschrift für Volkswirtschaft. 19. Bd.

White, Horace in Political Science Quarterly. Vol. vii. (March 1892).

Wicksell. Finanztheoretische Untersuchungen. Jena: Gustav Fischer, 1896.

Wicksell. Über Wert, Kapital und Rente nach den neueren nationalökonomischen Theorien. Jena, 1893.

Wieser. // Jahrbuch für Gesetzgebung, Verwaltung und Volkswirtschaft im Deutschen Reich. (Schmoller, Hrgs.) 35. Bd. (1911) S. 909ff.

Wieser. Der Geldwert und seine Veränderungen. Referat für die Generalversammlung des Vereins für Sozialpolitik. // Schriften des Vereins für Sozialpolitik. 132. Bd. (1909)

Wieser. Grenznutzen // Handwörterbuch der Staatswissenschaften (Conrad und Lexis, Hrgs.) 2. Aufl. iv. Bd. S. 777. Spalte 1.

- Wieser.* Gut // Handwörterbuch der Staatswissenschaften.
Wieser. Natürlicher Wert. Wien, 1889.
Wieser. Über den Ursprung und die Hauptgesetze des wirtschaftlichen Wertes. Wien, 1884.
Wieser und Komorzynski. Der Wert in der isolierten Wirtschaft. 1889.
Witasek, Stephan. Grundlinien der Psychologie (Philosophische Bibliothek. 115. Bd.) Leipzig: Verlag der Dürr'schen Buchhandlung, 1908.
Zuckerlandl. Zur Theorie des Preises. 1889.
Zwiedneck. Neuere Literatur über die Lohnfrage // Archiv für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik. 1906. September.

Бём-Баверк О. История и критика теорий процента // *Бём-Баверк О.* Избранные труды о ценности, проценте и капитале. М.: Эксмо, 2008. С. 243—810.

Бём-Баверк О. Основы теории ценности хозяйственных благ // *Бём-Баверк О.* Избранные труды о ценности, проценте и капитале. М.: Эксмо, 2008. С. 47—242.

Вальрас Л. Элементы чистой политической экономии. М.: Изограф, 2000. Маршалл А. Основы экономической науки. М.: Эксмо, 2007.

Жид Ш., Рист Ш. История экономических учений. М.: Экономика, 1995.

Клафк Дж. Б. Распределение богатства. М.: Экономика, 1992.

Маршалл А. Основы экономической науки. Пер. с 8-го изд. М.: Эксмо, 2007.

Менгер К. Основания политической экономии // *Менгер К.* Избранное. М.: ИД «Территория будущего», 2005.

Милль Дж. С. Основания политической экономии с некоторыми приложениями к социальной философии. М.: Эксмо, 2007.

Тюрго А. Р. Размышление о создании и распределении богатств // *Кенз Ф., Тюрго А. Р. Ж., Дюпон де Немур П. С.* Физиократы. Избранные экономические произведения. М.: Эксмо, 2008. С. 578—635.

Тюрго А. Р. Размышление о создании и распределении богатств // *Тюрго А. Р.* Избранные экономические произведения. М.: Соцэкгиз, 1961.

Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. М.: Эксмо, 2007.

Юм Д. О деньгах // *Юм. Бентам* / «Библиотека экономистов-классиков» (отрывки работ). Вып. 5. М.: Издательство К. Т. Солдатенкова, 1895. С. 36—52.



ИМЕННОЙ УКАЗАТЕЛЬ

А

Афталион 708 сн. 1

Б

Бентам 35, 781–782, 784 сн.

Бём-Баверк, Ойген (Евгений)

31 сн., 99 сн., 103 сн., 100 сн.,
134 сн., 206 сн., 213 сн., 225 сн.,
293 сн., 294 сн., 296 сн., 303 сн.,
315 сн., 323 сн., 359 сн., 363 сн.,
371 сн., 380 сн., 391 сн., 412 сн.,
434 сн., 440 сн., 444 сн., 445 сн.,
465 сн., 488 сн., 556 сн., 557 сн.,
560 сн., 576 сн. 1, 596 сн. 1, 632,
632 сн. 4, 638, 643 сн. 2, сн. 3,
сн. 4, 658, 652, 718 сн. 1, сн. 2,
сн. 4, 762 сн. 2, 772 сн. 1, 780 сн.,
804, 805–806, 815, 818, 850 сн. 2,
851 сн. 2, 860 сн. 2, 867 сн. 2,
сн. 3, 876 сн. 1, 881 сн., 892 сн. 1

Бетховен, Людвиг ван 786 сн.

Блейхер 546 сн. 2

Борткевич 635 сн., 802, 802 сн. 2,
803–805, 808, 808 сн., 809–810,
810 сн. 2, 811 сн. 2, 812, 812 сн.,
813, 813 сн. 2, 814–815, 815 сн.,
816, 816 сн. 2, 817–820, 830 сн.,
834, 841, 843 сн. 2, 850–851, 851
сн. 2, сн. 3, 852, 852 сн. 2, сн. 3,

853 сн. 1, 854, 854 сн. 2, 855–864,
864 сн. 1, 865, 865 сн. 1

Бостедо 180 сн., 196 сн. 1

Брентано, Луйо 227 сн., 228 сн.,
231 сн., 305, 448 сн., 465 сн.,
782, 782 сн. 4, 784 сн., 794–795,
795 сн., 796, 796 сн. 3, 797–799,
799 сн., 800

Брентано, Франц 793, 793 сн. 2

Брода 696 сн.

Бэйн 775, 775 сн. 1

Бэкон, Френсис 35

В

Вагнер, Адольф 77 сн., 129 сн.,
130, 131 сн., 132 сн.–133 сн., 133,
137, 140 сн., 178 сн., 195 сн.

Вальрас Л. 65, 65 сн., 68 сн., 95 сн.,
214 сн., 237 сн., 270 сн.

Ван дер Боргт 108 сн.

Вебер, Макс 307 сн., 780, 780 сн.

Вейс 97

Визер 140 сн. 2, 212, 236, 241 сн.,
244 сн., 268 сн., 270 сн., 298 сн.,
304 сн., 306, 307 сн., 312 сн.,
376 сн., 686 сн., 690, 690 сн. 2,
691, 692 сн. 1, сн. 3, 693, 693
сн. 2, 694, 694 сн. 1, 695–696,
696 сн., 697, 697 сн., 698–699,
699 сн., 700–706, 701 сн., 707,
707 сн. 2, 709, 709 сн. 4, 711–712,

712 сн. 1, 713, 715–716, 717, 775,
775 сн. 1

Виксель, Кнут 65, 77 сн., 102 сн.,
161 сн., 505 сн., 535 сн., 536 сн.,
543 сн., 553 сн., 576 сн. 3

Вундт 793

Г

Гамлет 873

Германн 61–62, 64, 85, 114, 178,
445 сн., 448, 489 сн., 496, 876,
876 сн. 2, 877 сн. 2

Гильдебранд, Рихард 70 сн.

Госсен 150, 214 сн., 231 сн., 303,
310 сн., 653, 752, 764–765

Гросс, Г. 392 сн.

Д

Давенпорт 346 сн., 621 сн. 1, 658,
658 сн. 3, 694 сн. 1, 749 сн.

Даргун 97

Джевонос, У. 63, 103, 103 сн.–
104 сн., 147 сн., 150, 157 сн. 2,
160 сн., 161 сн., 214 сн., 236 сн.,
270 сн., 295 сн., 305, 314 сн., 391
сн.–392 сн., 411 сн., 427, 433
сн.–434 сн., 543 сн., 735–736,
739 сн., 752–754, 775, 775 сн. 1,
775 сн. 1, 781–782, 782 сн. 4,
783–784, 784 сн., 791, 798

Диль 324 сн.

Дитцель 140 сн. 2, 244 сн., 286 сн.,
388 сн., 734, 734 сн. 2, 735 сн. 2

Е

Жид 77 сн., 140 сн., 180 сн., 201
сн.–202 сн., 203 сн., 291 сн.

Ж

Зальц 628 сн.

Зульцер 124

К

Канар 68 сн.

Карвер 121 сн., 560 сн., 563 сн.,
850, 860–861, 865, 881 сн., 886–
887

Карл Великий 612

Кассель, Густав 56 сн., 158 сн.,
165 сн., 166 сн., 170 сн., 171 сн.,
429 сн., 563 сн., 595 сн. 2, 611
сн.–612 сн., 683 сн. 2, 693 сн. 1,
867–869, 869 сн. 2, 871, 871 сн. 2,
872–873, 873 сн., 874, 874 сн.,
875, 875 сн., 876–877, 877 сн. 2,
873, 873 сн., 874, 874 сн., 875,
875 сн., 876–877, 877 сн. 2, 878

Кларк, Дж. Б. 67, 67 сн.–68 сн., 71,
77 сн., 94 сн., 112, 112 сн., 113–
117, 119, 119 сн., 121, 158 сн.,
245 сн., 401 сн., 565 сн., 594
сн. 2, 604 сн. 1, 670, 670 сн. 1,
сн. 2, 672, 689, 708 сн. 1, 753, 753
сн. 3, 757–758

Кляйнвехтер 63, 77 сн., 71, 146
сн. 4, 180 сн., 198 сн.–199 сн. 1–
2, 200, 201 сн.

Книс, Карл 64, 64 сн., 74, 82–83,
83 сн., 84–86, 86 сн., 87 сн., 441,
441 сн., 442–445, 445 сн., 446–
448, 496, 876 сн. 2

Коморжинский 64 сн., 67, 701 сн.

Кон 180 сн.

Конрад, Отто 425 сн.–426 сн.

Коса, Л. 77 сн., 98 сн.

Котани, Людвиг 487 сн.

Краус, Оскар 231 сн., 302 сн.,
697 сн., 717 сн. 4, 784 сн.

Крейбиг 302 сн.

Кэннан 95 сн.

Кэрри, Г. 145 сн. 4, 146 сн. 5, 504

Кюльпе 793

Кюнаст 64, 67 сн., 110, 112 сн., 114

Л

Ландри 65, 66, 77, 104 сн., 171 сн.,
429 сн., 465 сн., 717 сн., 554 сн.,
556 сн., 560 сн., 563 сн., 575 сн. 2,
584 сн., 590 сн. 2, 609 сн., 682,
682 сн. 3, 683 сн. 2, 802 сн. 1, 865
сн. 1, 867–869, 869 сн. 2, 878–
879, 879 сн. 2, 880–881, 881 сн.,
882–891, 891 сн. 2, 886–888,
888 сн., 889–892, 892 сн. 2

Лассаль 180 сн., 198 сн., 200

Лаунгард 65, 392 сн., 434 сн.

Лексис 77 сн., 194 сн., 308 сн.,
391 сн., 453 сн., 546 сн. 2–3,
548 сн., 596–597, 599, 609, 611–
612, 612 сн., 613–614, 614 сн. 3,
617, 624–625, 628 сн. 2, 629, 632,
636, 639, 648

Лифман 692 сн. 3

Лодердейл 145 сн. 3, 146 сн. 2,
180 сн., 269 сн., 412

Лотц 149

М

Майер, Ганс 728 сн. 2

Мак-Куллох 68 сн., 97 сн., 99 сн.

Маклеод 64 сн., 56, 56 сн., 57 сн.,
110, 114, 270 сн.

Маркс, Карл 64, 103, 180 сн.

Маршалл, Альфред 66 сн., 68 сн.,
693–72, 77 сн., 86 сн., 90, 95 сн.,

102 сн., 107–108, 109 сн., 109–
110, 112, 115–116, 127 сн., 563 сн.,
736, 736 сн. 1, 737, 741 сн. 1, 749,
749 сн., 750, 750 сн. 2, 751, 753,
801 сн. 2, 871 сн. 1, 876 сн. 1

Матайя 400 сн.

Мейер, Роберт 134 сн., 180 сн.,
183 сн., 194 сн., 489 сн., 684–686,
687 сн. 1, 688

Мейнонг 302 сн., 782 сн. 5, 785 сн.,
786 сн.

Менгер, Карл 52 сн., 62, 69, 70 сн.,
77 сн., 95, 101 сн.–102 сн.,
104 сн., 105 сн.–106 сн., 107–
108, 125, 147 сн., 214 сн., 236 сн.,
245 сн., 271, 271 сн., 333 сн.,
348 сн., 391 сн., 398 сн., 489 сн.,
498 сн., 504 сн., 598, 598 сн. 2,
693–694, 694 сн. 1, 698–699, 701,
703–704, 705 сн. 1, 709, 712, 716,
736 сн. 3, 747 сн., 873, 876, 876
сн. 2, сн. 3

Микстер 868

Милль, Джон Стюарт 178, 180 сн.,
360, 676, 692 сн. 3

Монтемартини 563 сн.

Моос 766

Н

Нейман 211, 1213 сн., 329

О

Офнер 97

П

Паульсен 292 сн.

Пирсон 77 сн.

Пиршторф 689 сн. 3
Полоний 873

Р

Рау 134 сн.
Рикка-Салерно 77 сн., 86 сн.
Риккардо, Давид 323 сн., 502–504,
504 сн., 733, 733 сн. 1, сн. 2, 734,
750, 759, 759 сн.
Рист 291 сн.
Родбертус, К. 77 сн., 101, 129 сн.,
130, 130 сн.–131 сн., 132 сн.–
133 сн., 133–134, 140 сн., 147
сн., 151 сн., 153 сн., 157–158,
180 сн., 198 сн., 200, 201 сн., 504,
576 сн. 3, 598, 684, 801
Рошер 69, 80–82, 180 сн., 425,
525 сн., 449 сн., 480
Рэй, Джон 171 сн., 391 сн., 428,
563 сн., 867, 867 сн. 3, 868

С

Сакс, Эмиль 77 сн., 86 сн., 140 сн.,
305, 348 сн., 392 сн., 411 сн.,
434 сн., 489 сн., 782, 782 сн. 4,
784, 784 сн., 791, 798
Сениор 178, 202, 202 сн. 2, 391 сн.,
876
Сиджвик 876 сн. 1
Сисмонди 391 сн.
Смарт 395 сн.
Смит, Адам 52 сн., 57, 57 сн., 58–
59, 60–61, 61 сн., 64, 68 сн., 70,
76, 85, 88, 90, 107, 122, 141 сн. 1,
177, 180 сн., 391 сн., 408, 426,
598, 733, 762
Спиноза 203 сн.
Стюарт, Х. У. 292 сн.
Супино 77 сн., 51 сн.

Сэй, Жан-Батист 31, 56 сн., 61,
68 сн., 111, 111 сн., 114, 145 сн. 3,
269 сн., 270 сн., 412, 445 сн., 876
Сэнджер 822 сн.

Т

Таттл 85 сн.–86 сн., 86, 115, 117,
119 сн.
Тауссиг 121 сн., 565 сн., 584 сн.,
585–586, 587 сн. 1, 594
Тацит 612
Торвальдсен 686
Тюнен 157, 351 сн., 538, 538 сн.–
539 сн.
Тюрго 55–56, 56 сн., 57, 57 сн., 61,
64, 64 сн., 69, 78, 80, 85, 426, 582,
602, 602 сн. 2, 871 сн. 2, 873, 877

У

Уайт, Хорэйс 578 сн., 611, 612 сн.,
614, 617, 624
Уолкер, Френсис 150 сн.
Умпфенбах 53 сн.

Ф

Феттер 71 сн., 115, 117, 118, 121,
601 сн., 609 сн., 658, 658 сн. 3,
659–660, 660 сн., 661–669, 669
сн. 1, 670, 670 сн. 1, сн. 2, 671–
673, 673 сн., 674–678, 678 сн. 1,
сн. 2, 679–680
Фехнер 780, 780 сн.
Филлипович 77 сн.
Фишер, Ирвинг 53 сн., 56 сн.,
61 сн., 64 сн., 68 сн., 70, 70 сн.,
71, 71 сн., 77 сн., 79 сн., 86,
86 сн., 87, 87 сн., 88, 88 сн.,

89–90, 90 сн., 91, 91 сн., 92, 93, 93 сн., 94, 94 сн.–95 сн., 104 сн., 107–108, 115–118, 119, 119 сн., 120–121, 123, 126–127, 127 сн., 128 сн., 131 сн., 183 сн., 424 сн., 434 сн., 539 сн.–540 сн., 563 сн., 575 сн. 3, 589 сн. 2, 625, 632–633, 633 сн. 2, 634–636, 638–640, 641, 641 сн. 3, 644, 646, 646 сн. 2–647 сн., 647, 647 сн. 1, 648 650, 652, 656–658, 676–677, 679–680, 802, 802 сн. 2, 803. 812, 813 сн. 2, 820–822, 822 сн., 823–825, 825 сн., 797, 799–801, 801 сн. 2, сн. 4, 802–804, 806–807, 807 сн., 809–811, 811 сн. 1, сн. 2, 812–843, 843 сн. 1, 844–845, 845 сн. 3, 846, 848–850

Ч

Чернуски 391 сн.

Чугел, Франц 227 сн., 231 сн., 300 сн., 301, 303–304, 311 сн., 312 сн., 763–774, 774 сн. 1, 775, 776, 779 сн. 2, 781 сн. 2, 782, сн. 1, 792 сн.

Ц

Цукеркандль 346 сн.

Ш

Шаде 576 сн., 601 сн., 609 сн., 614 сн. 3, 622 сн. 2, 680, 680 сн. 4, 681–682, 682 сн. 1

Шарлинг 219 сн., 246 сн., 244 сн.
Шеффле 98 сн., 99 сн., 173 сн., 213 сн., 244 сн., 445 сн., 496,
Шёнберг, Густав Фредерик фон 100 сн., 146 сн. 4, 313 сн., 689 сн. 3
Шмоллер 299 сн.
Шпитгоф 134 сн., 181 сн., 614 сн. 3
Штольцманн 214 сн., 241 сн., 250 сн., 617 сн., 576 сн. 3, 701 сн., 702 сн.
Штрасбургер 145 сн. 4
Шумпетер, Йозеф 265 сн., 277 сн., 301, 303–304, 304 сн., 307 сн., 540 сн., 690, 709 сн. 4, 717, 717 сн. 4, 718–719, 719 сн. 1, 720, 720 сн. 5, 722, 722 сн. 1, 725, 725 сн., 726, 728 сн. 2, 732 сн.

Э

Эббингхаус 793

Эджуорт 358 сн., 753–754, 727, 762

Эйнарсен 64 сн., 66 сн., 95 сн.

Эренфельдс 207 сн., 302 сн., 786 сн., 788

Эфферц 575 сн. 2

Ю

Юм, Бентам 55

Я

Якоби 107 сн., 129 сн., 130 сн., 131 сн., 132 сн., 141 сн. 1



ПРЕДМЕТНЫЙ УКАЗАТЕЛЬ¹

КАПИТАЛ

ОПРЕДЕЛЕНИЕ КАПИТАЛА

определения 52–53, 53 сн., 68, 71–72, 74–75, 77–78, 94, 109 сн. 2, 109 сн. 3–110 сн., 111, 115, 126 сн. 2–127 сн., 127 сн. 1, 136–137, 597

Бём-Баверка 75, 79 сн. 2, 122–123, 126, 127 сн. 2, 134 сн. 3–135 сн., 177

– критика 126–127, 126 сн. 2–127 сн.

Вальраса 65

Виксея 65

выбор из нескольких 126 сн. 2–127 сн.

Германна 62–63

Джеворна 63, 103, 103 сн. 3

Кларка 114

Клейнвехтера 63

Коморжински 67

Книса 64, 82–83, 83 сн., 85–86, 86 сн.

Крюнитца 53 сн.

Ландри 104

Маркса 64, 103

Менгера 63, 104–105

Рошера 69, 80–82, 79 сн. 1

Смита 57, 62–63

Таттла 64 сн. 3

Тюрго 56, 69

Фишера 61 сн. 2, 66 сн. 3, 70, 70 сн. 4–71 сн., 84–87

формальное 59

Эйнарсена 64 сн. 3–65 сн.

подход

историко-догматический 141 сн. 5

критический 131, 141 сн. 5

терминологический 141 сн. 5

понятие «капитала» 60 сн., 54–55, 58–59, 76 сн.–77 сн., 77–78, 81, 84–85, 89, 99, 99 сн. 2–100 сн., 101–103, 103 сн. 3–104 сн., 105 сн.–106 сн., 107, 114, 118, 122, 127 сн. 1, 129 сн. 2, 131 сн. 5, 170 сн., 676 сн. 3–677 сн.

бытовое понятие 54, 69, 109

двойственность 126 сн. 2–127 сн.

дискуссии о 49–50, 127–128, 128 сн. 2

единое 61

изменение представлений о 55

как «яблоко раздора» 49, 59, 61–62, 95

концепции 78

народные представления о 52–53, 105 сн.–106 сн.

новое истолкование старой формулировки 55

три толкования 56–57

¹ Полностью предметный указатель будет опубликован на сайте издательства «Социум» (www.sotsium.ru) 1 ноября 2010 г. (см. <http://www.sotsium.ru/?link=BOOK&id=242>)

- ценностное понятие 114, 118, 666–669, 673
- смешение двух понятий 61
- трансформация 54
- * * *
- английская школа о 177
- Бём-Баверк о 109 сн. 3–110 сн., 170
- Вагнер о 77 сн., 130, 130 сн.–131 сн., 132, 137, 140 сн. 2
- Вальрас о 65, 65 сн.
- Виксель о 65, 77 сн., 101 сн.–102 сн.
- Германн о 63, 85, 176–177
- Джевонс о 63
- Жид о 77 сн., 140 сн. 2
- Кассель о 56 сн., 593 сн. 2
- Кларк, Дж. Б. о 67, 77 сн., 112, 112 сн. 2, 113–118, 668 сн. 1
- Клейнвехтер о 63, 77 сн.
- Коморжински о 56, 67
- Книс о 74, 84 сн. 2
- Косса, Л. о 77 сн.
- Кэрри о 77 115 сн. 4
- Кюнаст о 67 сн., 110
- Ландри о 65, 65 сн. 1, 66, 66 сн. 3, 77 сн.
- Лаунхард о 65
- Лексис о 77 сн.
- Лодердейл 143 сн. 3
- Маклеод 28 сн., 66 сн. 4, 67 сн. 2, 110
- Маркс о 64
- Маршалл о 56 сн., 71–73, 77 сн., 86 сн. 1, 90, 107–109, 109 сн. 3–110 сн., 110 сн. 1, 123, 125
- Менгер о 53 сн., 63, 69, 77 сн., 101 сн.–102 сн., 117
- Миль 176
- Пирсон о 77 сн.
- Рикка-Салерно о 77 сн., 86 сн. 1, 179 сн.
- Родбертус о 77 сн., 79 сн., 130, 130 сн. 3–131 сн., 132 сн.–133 сн., 133–134, 140 сн. 2
- Рошер о 69, 80
- Сакс о 77 сн., 86 сн. 1, 140 сн. 2
- Сениор о 178
- Смит о 57, 57 сн., 58–62, 76, 85, 90, 90 сн. 1, 183 сн. 2
- социалисты о 179
- Супино о 77 сн.
- Сэй о 56 сн., 61, 111, 111 сн., 135 сн. 3
- Таттл о 86 сн. 1
- Тауссиг о 121 сн. 2–122 сн.
- Тюнен о 157
- Тюрго о 55–56, 56 сн., 29, 78, 80, 57
- Феттер о 670, 670 сн. 2
- физиократы о 56 сн.
- Филлипович о 77 сн.
- Фишер о 53 сн., 56 сн., 57 сн., 59, 70, 70 сн., 77 сн., 86–90, 90 сн. 4, 91–94, 107–108, 114–118, 118 сн.–119 сн., 119–121, 123, 125, 129 сн. 1, 130 сн. 3–131 сн.
- Шеффле о 173 сн.
- Шпитгоф о 132 сн. 1–133 сн.
- Штрасбургер о 145 сн. 4
- экономисты-социалисты о 61
- Юм о 55
- Якоби о 107 сн., 129 сн. 2, 130 сн. 3–131 сн.
- сущность* 58, 141 сн. 5
- с т. зр. Бём-Баверка 74–77
- обзор представлений 51–73
- промежуточный продукт природы и труда 175–176
- произведенные средства производства 64

слово 96, 101, 107, 111, 128
этимология 51

словоупотребление 53, 53 сн., 88, 96

в быту 54, 69, 109

в народе 122

в науке 122

в языке практического обихода 54

обыденное 86, 105, 107

обычное выражение 121

повседневное 90, 104–105, 105 сн.–106 сн., 108

традиционное 105

термин 75, 77, 87, 93 сн. 2, 95, 97, 109, 111, 115, 117, 119 сн. 2, 122, 126, 126, 129 сн. 1, 141 сн. 5

терминологическая экономность 122

терминологический вопрос 69

ТЕОРИЯ КАПИТАЛА

теория капитала 49, 60, 64, 67, 69, 112–113, 128 сн. 2, 139, 141, 145, 171 сн. 2, 573, 578, 573 сн. 3, 601 сн. 1

и обыденные представления 601

путаница в 16, 50, 59, 75, 99, 126 сн. 2, 128, 130, 157, 224, 244 сн., 365, 576 сн. 3, 635 сн., 731, 762, 762 сн., 795, 820, 847 сн., 864

классификация капитала 126

народнохозяйственный 57 сн., 140 сн. 2, 203 сн.

оборотный 266

основной 266

общественный 58–59, 61–62, 73, 75–76, 78, 90, 108, 110, 667, 669, 674

– определение Бём-Баверка 75

– как источник процента 60

постоянный 87

приобретательский (промысловый) 76

производительный 81, 129, 129 сн. 1

производственный 76

реальный 90 сн.–91 сн., 670 сн. 2, 678

общественный. См. Социальный социально-экономический 141 сн. 5, 151

торгово-промышленный 72, 72 сн., 107

частный 58–60, 76, 79 сн. 2–80 сн., 110, 122, 1129–132, 132 сн. – 133 сн., 133–135, 136 сн., 136–139

– определение 141

– различие между социальным и ч. 121–122, 136–139

индивидуальный 107–108, 82, 126 сн. 2–127 сн., 127 сн. 1

национальный 78, 126 сн. 2–127 сн., 129 сн. 1, 130, 132 сн.–133 сн., 666 сн.

социальный (общественный) 72 сн., 110 сн. 1, 122, 126 сн. 2–127 сн., 127 сн. 1, 129, 129 сн. 1, 130 сн. 3–131 сн., 131–132, 133–135, 138–139, 141, 668

– как совокупность средств производства 139

– как экономическая категория 136 сн.

капитал как источник дохода 79, 79 сн. 2–80 сн., 70, 129 сн. 1, сн. 2, 268

капитал и доход 52, 57, 68, 76–77, 89, 95 сн., 106, 122–123

- капитал как фактор производства* 60, 79, 79 сн. 2, 175, 268
– самостоятельный 179
инструмент 146
орудие производства 143, 145–146, 172
первичный фактор производства 146, 177
производительная роль 145, 179
производительность 152, 172, 179, 351 сн. 1, 573, 597–598
– особый смысл вопроса 175
– физическая 157 сн. 3
– техническая 157 сн. 3
- образование капитала* 146–147, 180–204, 192, 203, 203 сн., 204, 600 сн. 1
– механизм 193
– предпосылки 198–199
– теория 204
– условия 201, 201 сн.–202 сн.
отказ от потребления и 191
взаимодействие природы и труда 178–180
воздержание и 178
взаимосвязь между сбережением и образованием 195
возникновение 103, 176, 202–203
- Окольные пути (методы) производства* 48, 103, 135, 151–152, 152 сн., 153, 153 сн., 154–155, 574, 577, 578–579, 579 сн. 2, 581, 587, 591, 595–596, 601, 602 сн. 1, 611 сн. 3, 658, 666
выгодные в техническом отношении 595 сн. 2
длина 577
капиталистические 78, 598
коммерческие 136
описание 576 сн. 3
отбор 641, 643, 649–650, 655
правило более высокой производительности 573, 594 сн., 621–622, 641
привычные 592
протяженность 154, 582
прямые 46
разумно выбранные 575 сн. 3
рациональные 576 сн. 3
рост производительности 591 сн. 2–592 сн.
прибыльность 582
производительность 46
сокращение 592, 593 сн. *См. тж* Удлинение
тезис о более высокой производительности 573–574, 625, 627–628
технические 136
удлинение 575, 591, 592, 599. *См. тж* Сокращение
улучшение 587
- состав капитала* 81–82, 185, 186, 666 сн., 669
вещественные элементы 159 сн.–160 сн., 195 сн.
все материальные средства приобретения 101
произведенные средства производства 64
элементы 178, 196–197, 197 сн. 1
- форма капитала*
к. в вещественной форме 174
денежный к. 52, 54–55, 90 сн. 4, 105
деньги как к. 56 сн., 57 сн.–58 сн.
земельные владения как к. 57
земля как к. 58 сн., 57 сн.–58 сн.
к. в ценностном выражении 121 сн. 1

структура капитала 185, 188, 195

классы зрелости *к.* 186–191

функции капитала 138, 146 *сн.* 1, 172–179

в национальной экономике 105 *сн.*–106 *сн.*, 106

производительная 147

КАПИТАЛ КАК

блага 53, 53 *сн.*, 115

– служащие целям будущего 128 *сн.* 2

богатство 70–71, 91 *сн.* 1

вещи 56

все материальные средства приобретения 100

долгосрочные вложения 600 *сн.* 2

денежные суммы 55

приносящие доход 53 *сн.*

«запас» 89, 126 *сн.* 2–127 *сн.*, 592

– запас труда 599

– запасы благ 54, 58, 71, 85, 130

имущество 87 *сн.* 2

инструменты для приобретения 62, 85

источник процента 60

источник ренты 79 *сн.*

количество материи 121 *сн.* 1

комплекс средств приобретения благ 94

«масса вещей» 114

накопленные блага 55–56

носитель проблемы производства 61

носитель процента 61

первичный источник богатства 146 *сн.* 2

потребительская собственность 91

сила обращения 110–111

сумма ценности 110–111

совокупность благ 63, 89, 94

совокупность всех средств производства 59, 96

совокупность производственных продуктов 76

совокупность промежуточных продуктов 139

совокупность товаров 52

средство приобретения благ 94

средства, поддерживающие существования работника 63

средства производства 62–63

статический феномен 594 *сн.* 2

сумма ценности 10–111

труд 600, 600 *сн.* 2

услуги 95

– предоставленные благами 91–92

феномен 99

фонд 121 *сн.* 1

фонд богатства 70. *См. тж* Богатство

фонд существования 128 *сн.* 2

ценность 66, 111

ценность благ 71, 669

«ценность, воплощенная в вещах» 114

ценность запаса богатств 115

КАПИТАЛ В ЭКОНОМИЧЕСКОМ ПРОЦЕССЕ

дополнительный 581, 585 *сн.* 2, 587–588

замещение иными факторами производства 595 *сн.* 2

запас 173, 587, 592, 594, 602–603, 678–679, 680 *сн.* 1

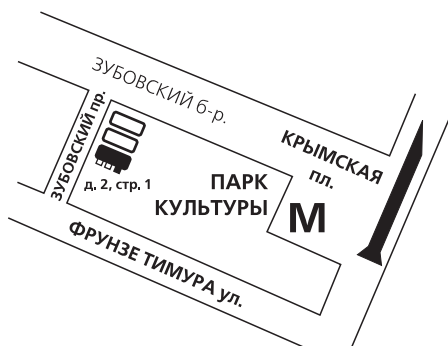
– увеличение 183, 185

избыток 581, 594 *сн.* 1

- на душу населения 578 сн., 588 сн. 2, 599–600, 602–603, 667–669
- увеличение 107, 191, 578 сн., 588 сн. 2, 602–603
- отсутствие роста 603
- накопление 582, 588, 588 сн. 2, 594 сн. 2, 604
- наличие выгодных вложений 581, 594 сн. 1
- недостаток 579, 582, 556
- индивидуальная нехватка 579 сн. 3
- нехватка 156 сн. 2, 579 сн., 585, 621
- постоянно сохраняющийся 588
- необходимый для удлиненного метода производства 587
- новый 602–604
- подготовительная работа, воплощенная в к. 653 сн.
- потребленный 268–269
- предложение в экономике 580, 591, 644, 681. *См. тж* Увеличение
- проедание 196, 593 сн.
- и производительность 601
- и развитие экономики 107
- распределение между направлениями вложения 581, 595 сн. 2
- собственность на 101
- старение и доходность производственных факторов 600 сн. 3
- текущее производство 190
- увеличение 194–195, 584–585, 603, 603 сн.– 604 сн., 663, 664 сн. 2, 665–666, 670 сн., 680 сн. 1, 682, 699
- абсолютное 588 сн. 2
- как динамический фактор 593



В Москве все книги издательства «СОЦИУМ»
всегда можно купить в магазине «Гнозис»:
11:00—18:00 Пн-Пт
м. Парк Культуры
Зубовский пр., д. 2, стр. 1
Тел. (499) 246-05-48



Серия: «Австрийская школа»
Выпуск 2

Ойген фон Бём-Баверк
КАПИТАЛ И ПРИБЫЛЬ
Т. 2. Позитивная теория капитала
Т. 3. Эскурсы

Корректоры: *Т. Железняк,*
А. Андреева
Художник: *Е. В. Ратмирова*
Верстка: *Д. Зотов*

Подписано в печать 09.03.2010. Формат 70×100 1/16.
Бумага офсетная. Гарнитура «Mysl». Усл. печ. л. 74,1.
Тираж 2000 экз. Заказ № .

ООО Издательство «Социум», www.sotsium.ru
info@sotsium.ru тел. (495) 330-51-98.

Отпечатано в ОАО «Можайский полиграфический комбинат»
43200, Моск. обл., г. Можайск, ул. Мира, 93.

Ойген фон Бём-Баверк

КАПИТАЛ И ПРОЦЕНТ

Том I

«История и критика теорий процента»

в кн. *Бём-Баверк О. фон. Избранные труды о ценности, проценте и капитале*

М.: Эксмо, 2008. С. 243—810

- I. Проблема процента
 - II. Античные философы и канонисты как противники ссудного процента
 - III. Защитники ссудного процента с XVI по XVII век. Упадок учения канонистов
 - IV. Теория естественной производительности Тюрго
 - V. Проблема процента у Адама Смита. Обзор дальнейшего развития
 - VI. Бесцветные теории
 - VII. Теория производительности
 - VIII. Теории пользования
 - A. Критика понятия пользования направления Сэя—Германна
 - B. Критика понятия пользования Менгера
 - IX. Теория воздержания
 - X. Трудовые теории
 - XI. Джон Рэ
 - A. Изложение
 - B. Критика
 - XII. Теория эксплуатации
 - A. Родбертус
 - B. Маркс
 - C. Учение Маркса в устах его последователей
 - XIII. Эклектики
 - XIV. Две новейшие попытки
 - A. Новейшая теория естественной производительности Джорджа
 - B. Видоизмененная теория воздержания Шельвинна
 - XV. Заключение
- Приложение. Литература о проценте в настоящее время (1884—1889)

Людвиг фон Мизес

**ЧЕЛОВЕЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ:
Трактат по экономической теории (877 с.)**

(Серия: Австрийская школа. Вып. 3)

Людвиг фон Мизес (1881—1973) — один из величайших мыслителей XX века, австрийский экономист, философ и политолог. С 1940 г. жил и работал в США. Данная книга представляет собой систематическое изложение эпистемологии, методологии и теории экономической науки от самых основ (теории ценности) до экономической политики. В ней автор завершил разработку экономической теории австрийской школы (ведущей свое начало от К. Менгера и О. Бём-Баверка), превратив ее в общую теорию человеческой деятельности — праксиологию, теоретическую науку о человеческой деятельности, которую он противопоставил, с одной стороны, естественным наукам, а с другой — истории. Мизес утверждает праксиологию как теоретическую, дедуктивную и априорную науку в противовес описаниям экономической науки как исторической, индуктивной и эмпирической. В книге всесторонне рассматривается как рыночная экономика, так и социалистическая, а также интервенционизм (последствия государственного вмешательства в экономику).

Издавалась на английском, испанском, итальянском, китайском, португальском, румынском французском, японском и языках.

ЧАСТЬ ПЕРВАЯ. ЧЕЛОВЕЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

- I. Действующий человек
- II. Эпистемологические проблемы наук о человеческой деятельности
- III. Экономическая наука и бунт против разума
- IV. Первичный анализ категории деятельности
- V. Время
- VI. Неопределенность
- VII. Деятельность в мире

ЧАСТЬ ВТОРАЯ. ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В ОБЩЕСТВЕ

- VIII. Человеческое общество
- IX. Роль идей
- X. Обмен в обществе

ЧАСТЬ ТРЕТЬЯ. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РАСЧЕТ

- XI. Определение ценности без вычисления
- XII. Сфера экономического расчета
- XIII. Денежный расчет как инструмент деятельности

ЧАСТЬ ЧЕТВЕРТАЯ. КАТАЛЛАКТИКА, ИЛИ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ РЫНОЧНОГО ОБЩЕСТВА

- XIV. Предмет и метод каталлактики
- XV. Рынок
- XVI. Цены
- XVII. Косвенный обмен
- XVIII. Деятельность в потоке времени
- XIX. Процент
- XX. Процент, кредитная экспансия и цикл производства
- XXI. Работа и заработная плата
- XXII. Первичные факторы производства, не связанные с деятельностью человека
- XXIII. Данные рынка
- XXIV. Гармония и конфликт интересов

ЧАСТЬ ПЯТАЯ. ОБЩЕСТВЕННОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО БЕЗ РЫНКА

- XXV. Идеальная конструкция социалистического общества
- XXVI. Невозможность экономического расчета при социализме

ЧАСТЬ ШЕСТАЯ. ДЕФОРМИРОВАННАЯ РЫНОЧНАЯ ЭКОНОМИКА

- XXVII. Государство и рынок
- XXVIII. Вмешательство посредством налогообложения
- XXIX. Ограничение производства
- XXX. Вмешательство в структуру цен
- XXXI. Денежное обращение и манипулирование кредитом
- XXXII. Конфискация и перераспределение
- XXXIII. Синдикализм и корпоративизм
- XXXIV. Экономическая теория войны
- XXXV. Принцип благосостояния versus принципа рынка
- XXXVI. Кризис интервенционизма

ЧАСТЬ СЕДЬМАЯ. МЕСТО ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ В ОБЩЕСТВЕ

- XXXVII. Неописательный характер экономической науки
- XXXVIII. Место экономической науки в образовании
- XXXIX. Экономическая наука и важнейшие проблемы человеческого существования

Хесус Уэрта де Сото ДЕНЬГИ, БАНКОВСКИЙ КРЕДИТ И ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЦИКЛЫ (2008. 677 с.)

(Австрийская школа. Вып. 5)

Книга посвящена всестороннему рассмотрению центрального института современного экономического порядка — банковского дела на началах частичного резервирования с центральным банком и роли этого института в периодически повторяющихся экономических циклах. Автор анализирует эту проблему с юридической, исторической и экономической точек зрения. Первые три главы посвящены юридическим и историческим аспектам банковского дела с частичным резервированием. В главах 4—7 подробно объясняется, каким образом нарушение универсальных принципов права, выражающееся в ведении банковского дела на началах частичного резервирования, неизбежно ведет к кредитной экспансии и циклу бум—крах. Здесь Уэрта де Сото излагает и развивает подход австрийской экономической школы (Л. Мизес, Ф. Хайек, М. Ротбард). Глава 8 посвящена разбору теорий, обосновывающих необходимость центрального банка и допустимость банковского дела с частичным резервированием. В завершающей 9-ой главе книги автор обсуждает проблему реформирования современной денежной системы, базирующейся на сочетании неразменных денег и банковского дела с частичным резервированием, находящихся под контролем центрального банка, выступая с собственным планом.

Книга написана для образованных неспециалистов простым нетехническим языком, можно сказать «на пальцах». Автор постоянно повторяет выводы, полученные в предыдущих главах, не давая забыть о них читателю, что значительно способствует пониманию логики изложения.

Глава 1. Правовая сущность денежного договора иррегулярной поклажи

1. Предварительное разъяснение терминов: договоры займа (*mutuum* и *commodatum*) и договор поклажи
2. Социально-экономическая функция иррегулярной поклажи
3. Важнейшие различия между договором иррегулярной поклажи и договором денежного займа
4. Открытие римскими юристами общих принципов права, регулирующих договор денежной иррегулярной поклажи

Глава 2. Исторические нарушения правовых принципов, регулирующих договор денежной иррегулярной поклажи

1. Введение
2. Банковское дело в Греции и Риме
3. Банкиры позднего Средневековья
4. Банковское дело в царствование Карла V и доктрина Саламанкской школы
5. Новая попытка легитимного банковского дела: Банк Амстердама. Банковское дело в XVII — XVIII вв.

Глава 3. Попытки юридически оправдать банковское дело с частичным резервированием

1. Введение
2. Почему невозможно приравнять иррегулярную поклажу к договору займа (mutuum)
3. Пересмотр понятия доступности — неадекватное решение проблемы
4. Денежная иррегулярная поклажа, сделки РЕПО и договоры страхования жизни

Глава 4. Процесс кредитной экспансии

1. Введение
2. Роль банка как истинного посредника в договоре займа
3. Роль банка в договоре денежного банковского вклада
4. Последствия использования банкирами депозитов до востребования: случай отдельного банка
5. Кредитная экспансия и создание новых депозитов в банковской системе в целом
6. Некоторые дополнительные сложные случаи
7. Параллели между созданием депозитов и выпуском необеспеченных банкнот
8. Процесс сжатия кредита

Глава 5. Кредитная экспансия банков и ее воздействие на экономическую систему

1. Основы теории капитала
2. Воздействие на производственную структуру увеличения кредита, финансируемого предшествующим увеличением добровольных сбережений
3. Последствия банковской кредитной экспансии, не обеспеченной увеличением сбережений: австрийская теория, или теория экономических циклов, основанная на фидуциарном кредите
4. Банки, нормативы частичного резервирования и закон больших чисел 292

Глава 6. Дополнительные соображения о теории экономических циклов

1. Почему не бывает кризисов, когда новые инвестиции финансируются за счет реальных сбережений
2. Возможно ли отсрочить наступление кризиса: теоретическое разъяснение процесса стагфляции
3. Потребительский кредит и теория экономических циклов
4. Саморазрушительная природа искусственных бумов, вызванных кредитной экспансией: теория «вынужденных сбережений»
5. Растраниживание капитала, простаивающие мощности и ошибочное инвестирование производственных ресурсов
6. Кредитная экспансия как причина массовой безработицы
7. Система национальных счетов не отражает стадии экономического цикла
8. Предпринимательство и теория экономических циклов
9. Политика стабилизации общего уровня цен и ее дестабилизирующее воздействие на экономику
10. Как избежать экономических циклов: предотвращение экономического кризиса и послекризисное восстановление
11. Теория экономического цикла и неиспользуемые ресурсы: их роль в начальных стадиях бума

12. Неизбежное сжатие кредита на стадии спада: критика теории «вторичной депрессии»
13. «Маниакально-депрессивная экономика»: угнетение предпринимательского духа и другие отрицательные последствия экономических циклов для рыночной экономики
14. Влияние экономических колебаний на фондовый рынок
15. Влияние экономического цикла на банковский сектор
16. Маркс, Хайек и представление о том, что рыночной экономике свойственны экономические кризисы
17. Два дополнительных соображения
18. Эмпирическое доказательство теории экономических циклов

Глава 7. Критика монетаристской и кейнсианской теорий

1. Введение
2. Критика монетаризма
3. Критика кейнсианской экономической теории
4. Марксистская традиция и австрийская теория экономического цикла. Неорикардиянская революция и полемика о переключении технологий
5. Заключение
6. Приложение. Компании страхования жизни и другие небанковские финансовые посредники

Глава 8. Теория свободной банковской деятельности и банковской системы с центральным банком

1. Критический анализ банковской школы
2. Дискуссии между сторонниками центрального банка и свободной банковской деятельности
3. Теорема о невозможности социализма и ее приложение к центральному банку
4. Критический обзор современной школы свободной банковской деятельности с частичным резервированием
5. Заключение. Ложная дискуссия между сторонниками центрального банка и адептами свободы банковской деятельности с частичным резервированием

Глава 9. Реформа банковской системы: теория 100%-ного резервирования

1. История современных концепций 100%-ного резервирования
2. Наше предложение по реформе банковской системы
3. Обсуждение преимуществ предложенной системы
4. Ответы на возможные возражения на предложенную нами реформу денежной системы
5. Экономический анализ процесса реформирования и перехода к предложенной денежной и банковской системе
6. Заключение. Банковская система свободного общества

Джулиан Саймон

НЕИСЧЕРПАЕМЫЙ РЕСУРС

(800 с. 147 графиков и 12 табл.)

Книга посвящена экономике природных ресурсов и написана в ярком публицистическо-полемиическом ключе. В ней показывается необоснованность экологического паникерства, распространенного в средствах массовой информации и общественном сознании.

Автор бросает вызов заблуждениям о якобы критическом загрязнении окружающей среды современной технической цивилизацией, глобальном дефиците энергетических ресурсов и полезных ископаемых, пагубных последствиях иммиграции и «гибельности перенаселения».

В книге развенчивается множество мифов, касающихся экономики природных ресурсов и разоблачаются подтасовки, а иногда и прямой обман, самозванных защитников окружающей среды.

Джулиан Саймон настолько убедительно показал научную недобросовестность, а порой и личную материальную корысть экологических активистов, что стал для них врагом №1 после первого издания этой книги в 1981 г. (он скончался в феврале 1998 г.).

На основе богатого статистического материала, при помощи количественного анализа и экономической логики, автор на протяжении всей книги убедительно доказывает, что всевозможные ресурсы и источники энергии становятся менее дефицитными, мир делается все чище, продуктов питания производится все больше, рост населения идет всем на пользу.

В сочетании с книгой Хесуса Уэрты де Сото из книги Джулиана Саймона становится ясно, почему нынешние высокие цены на ресурсы недолговечны. Дороговизна ресурсов сегодня — следствие двух факторов: денежного (всемирной кредитной экспансии, после кризисного звершения которой относительные цены на ресурсы опять вернутся к вековому тренду), и реальному: в последние десять лет в мировое разделение труда включились бывшие социалистические страны, прежде всего Китай с его миллиардным населением, а также многие развивающиеся страны, осуществившие либерализацию экономики. Все это привело к постепенному (но кумулятивно накапливающемуся) росту потребления в этих странах. Инвестиции в расширение добычи не успевали за спросом, выросшим взрывообразно. Но это явление временное и снижение относительной стоимости природных ресурсов в среднесрочной перспективе неизбежно. 800 страниц книги Саймона делают этот вывод очевидным, несмотря на то что господствующим сегодня является мнение о том, что эпоха низких цен на ресурсы осталась в прошлом. Ничего подобного!

Понимание этого особенно важно для России — стране, благодаря неисчерпаемым запасам полезных ископаемых и ограниченному населению специализирующейся в мировом разделении труда на экспорте сырья. Эта книга незаменима для выработки стратегии любой компании, занимающейся добычей полезных ископаемых. Пока же консенсус-прогнозы аналитиков дезориентируют владельцев и топ-менеджмент таких компаний.

ЧАСТЬ ПЕРВАЯ

В БУДУЩЕМ НАС ЖДЕТ ИЗУМИТЕЛЬНОЕ ИЗОБИЛИЕ РЕСУРСОВ

Глава 1. Поразительная теория редкости сырьевых ресурсов

Глава 2. Почему инженерные прогнозы обеспеченности ресурсами столь часто оказываются ошибочными?

Глава 3. Могут ли запасы сырьевых ресурсов, особенно энергетических, оказаться действительно бесконечными? Да!

- Глава 4. Основная теория
- Глава 5. Голод в 1995-м? 2025-м? или 1975-м?
- Глава 6. Границы сельскохозяйственного производства
- Глава 7. Общемировая ситуация с продовольствием: проблемы дефицита, избытка и голо-сударство
- Глава 8. Земля уходит из-под ног?
- Глава 9. Два пугала: «расползание городов» и эрозия почв
- Глава 10. Вода, леса, болота... Что потом?
- Глава 11. Когда кончится нефть? Никогда!
- Глава 12. Текущие энергетические проблемы
- Глава 13. Ядерная энергия: главный энергоресурс завтрашнего дня
- Глава 14. Умирающая планета? Как средства массовой информации запугали публику
- Глава 15. Специфическая теория загрязнения среды
- Глава 16. Куда движется история загрязнения?
- Глава 17. Загрязнение среды: современные тенденции и задачи
- Глава 18. Нагнетание страхов
- Глава 19. Гибнем под горами мусора?
- Глава 20. Нужно ли экономить ресурсы для других? Какого рода ресурсы следует эконо-мить?
- Глава 21. Принудительное сбережение ресурсов и свободно-рыночная альтернатива

ЧАСТЬ ВТОРАЯ ВОЗДЕЙСТВИЕ РОСТА НАСЕЛЕНИЯ НА ОБЕСПЕЧЕННОСТЬ РЕСУРСАМИ И УРОВЕНЬ ЖИЗНИ

- Глава 22. Только стоячие места? Демографические факты
- Глава 23. Рост населения в будущем
- Глава 24. Люди множатся, как мухи? Или как норвежские крысы?
- Глава 25. Рост населения и капиталовооруженность
- Глава 26. Влияние роста населения на технологии и производительность труда
- Глава 27. Образование и возможность экономии на масштабе производства
- Глава 28. Рост населения, природные ресурсы и будущие поколения
- Глава 29. Рост населения и земля
- Глава 30. Люди и есть грязь?
- Глава 31. Люди истребляют все живое?
- Глава 32. Рост населения не вредит ни здоровью, ни психологическому и социальному благополучию
- Глава 33. Экономическая панорама: рост населения и уровень жизни в развитых странах
- Глава 34. Экономическая панорама II: слаборазвитые страны

ЧАСТЬ ТРЕТЬЯ ЗА ПРЕДЕЛАМИ ДАННЫХ

- Глава 35. Как на основе сравнений возникают мнения, что жизнь стала лучше или хуже
- Глава 36. Доводы в пользу сокращения рождаемости: цель оправдывает средства?
- Глава 37. Логика борцов за ограничение рождаемости
- Глава 38. Каковы же ваши ценности?
- Глава 39. Ключевые ценности

Мюррей Ротбард

ВЛАСТЬ И РЫНОК

Государство и экономика

Книга представляет собой исчерпывающий анализ всех разновидностей вмешательства государства в экономику. Автор исследует 86 наиболее распространенных типов правительственных/государственных функций. Особый интерес представляет анализ распространение бремени налогообложения. Идеи, сформулированные в книге, породили современную волну приватизации, движение против налогов и движение в поддержку частных органов охраны порядка. Многие темы этой книги были восприняты и получили дальнейшее развитие в теории общественного выбора.

1. УСЛУГИ ЗАЩИТЫ НА СВОБОДНОМ РЫНКЕ

2. ПРИНЦИПЫ ВМЕШАТЕЛЬСТВА

1. Типы вмешательства

2. Прямое влияние вмешательства на полезность

а. Вмешательство и конфликт

б. Демократия и принцип
добровольности

в. Полезность и сопротивление
агрессии

г. Зависть

д. Полезность *ex post*

3. ТРЕХСТОРОННЕЕ ВМЕШАТЕЛЬСТВО

1. Регулирование цен

2. Регулирование производства: запреты

3. Регулирование производства: предоставление монопольных привилегий

а. Принудительные картели

б. Лицензии

в. Стандарты качества и безопасности

г. Таможенные пошлины

д. Иммиграционные ограничения

е. Законы о детском труде

ж. Всеобщая воинская повинность

з. Законы о минимальной заработной
плате и обязательное членство
в профсоюзе

и. Пособия по безработице

к. Штрафные санкции для
эффективных форм рыночной
организации

л. Антимонопольное законодательство

м. Запрет на установление цен
в базисном пункте

н. Законы о сохранении ресурсов

о. Патенты

п. Франшизы и «предприятия
общественного пользования»

р. Право принудительно отчуждать
частную собственность

с. Подкуп государственных чиновников

т. Политика по отношению
к монополиям

Приложение А. О частной чеканке монет

Приложение В. Принуждение
и *Lebensraum*

4. ДВУХСТОРОННЕЕ ВМЕШАТЕЛЬСТВО: НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ

1. Введение: доходы и расходы государства

2. Налоги и расходы: плюсы и минусы

3. Распространение налогового бремени и воздействие налогов. Часть I. Подоходные налоги

а. Общий налог с продаж и законы распространения бремени налогообложения

б. Акцизы и другие налоги на производство

в. Общие последствия налогообложения доходов

г. Отдельные виды налогообложения доходов

(1) Налоги на заработную плату

(2) Налог на доходы корпораций

(3) Налог на сверхприбыль

(4) Проблема прироста капитала

(5) Возможен ли налог на потребление?

4. Распространение налогового бремени и воздействие налогов. Часть II. Налоги на капитал

а. Налог на наследство и дарение

б. Налог на собственность

в. Налог на личное богатство

5. Распространение налогового бремени и воздействие налогов. Часть III. Прогрессивный налог

6. Распространение налогового бремени и воздействие налогов. Часть IV. «Единый налог» на земельную ренту

7. Каноны «справедливости» налогообложения

а. Справедливый налог и справедливая цена

б. Издержки сбора, удобства и определенности

в. Распределение налогового бремени

(1) Единообразие налогообложения

(а) Равенство перед законом: освобождение от налога

(б) Недостижимость единообразия

(2) Принцип «способности платить»

(а) Неопределенность концепции

(б) Справедливость стандарта

(3) Теория жертв

(4) Принцип выгоды

(5) Равный налог и принцип издержек

(6) Налогообложение «только для наполнения казны»

(7) Нейтральный налог: резюме

г. Добровольные пожертвования государству

5. ДВУСТОРОННЕЕ ВМЕШАТЕЛЬСТВО: ГОСУДАРСТВЕННЫЕ РАСХОДЫ

1. Государственные субсидии: трансфертные платежи

2. Производственная деятельность: государственная и частная собственность

3. Использование ресурсов: социализм

4. Миф об «общественной» собственности

5. Демократия

Приложение: Государственные расходы
и статистика национального дохода

6. АНТИРЫНОЧНАЯ ЭТИКА: ПРАКСИОЛОГИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ

1. Введение: Праксиологическая критика этики
2. Понимание собственных интересов: сомнительная критика
3. Проблема аморального выбора
4. О моральности человека
5. Невозможность равенства
6. Проблема безопасности
7. Сомнительные радости статусного общества
8. Благотворительность и бедность
9. Обвинение в «эгоистическом материализме»
10. Назад в джунгли?
11. Власть и принуждение
 - а. «Другие формы принуждения»: экономическая власть
- б. Господство над природой и власть над людьми

12. Проблема удачи

13. Аналогия с регулировщиком дорожного движения

14. Степень развития: чрезмерная и недостаточная

15. Государство и природа человека

16. Права человека и права собственности

а. Атака на естественную свободу

б. Атака на свободу заключения договоров

с. Атака на концепцию заработанного дохода

7. ЗАКЛЮЧЕНИЕ: ЭКОНОМИЧЕСКАЯ НАУКА И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА

1. Экономическая наука: ее природа и применение

2. Неявное морализаторство: заблуждения экономической теории благосостояния

3. Экономическая теория и социальная этика

4. Рынок и деспотия

Книги издательства «Социум»

- Барнард Ч.* Функции руководителя. 2009. 365 с.
- Бастия Ф.* Грабеж по закону. 2006. 264 с. (Библиотека ГВА: Право)
- Бастия Ф.* Кобден и Лига: Движение за свободу торговли в Англии. 2003. 732 с.
- Бастия Ф.* Что видно и чего не видно. 2006. 144 с. (Библиотека ГВА: экономика)
- Бастия Ф.* Экономические софизмы. 2010. 350 с. (Библиотека ГВА: экономика)
- Бём-Баверк О.* Критика теории Маркса. 2002. 283 с.
- Бенда Ж.* Предательство интеллектуалов. 2009. 310 с.
- Бентам И.* Тактика законодательных собраний. 2006. 206 с. (Библиотека ГВА: Политика)
- Боннер У.; Уиггин Э.* Судный день американских финансов: мягкая депрессия XXI века. 2008. 402 с.
- Боуз Д.* Либертарианство: История, принципы, политика. 2004. 392 с.
- Гумбольдт В.* О пределах государственной деятельности. 2009. 287 с. (Библиотека ГВА)
- Джевонс У. С.* Деньги и механизм обмена. 2006. 180 с. (Библиотека ГВА: Деньги)
- Коэн М., Нагель Э.* Введение в логику и научный метод. 2010. 655 с.
- Кубедду Р.* Политическая философия австрийской школы: К Менгер, Л. Мизес, Ф. Хайек. 406 с.
- Кулишер И. М.* История русского народного хозяйства. 2-е изд. 2008. 743 с.
- Кулишер И. М.* История экономического быта Западной Европы. Т. 1-2. 9-е изд. 2008. 1030 с.
- Кулишер И. М.* основные вопросы международной торговой политики. 4-е изд. 2008. 479 с.
- Кэллахан Дж.* Экономика для обычных людей. 2006. 423 с. (Библиотека ГВА: экономика)
- Лебон Г.* Психология народов и масс. 2010. 408 с. (Библиотека ГВА)
- Мизес Л.* Либерализм. 2007. 344 с. (Библиотека ГВА: Политика)
- Мизес Л. фон.* Всемогущее правительство. 2007. 466 с.
- Мизес Л. фон.* Теория и история: интерпретация социально-экономической эволюции. 2009. 392 с.
- Мизес Л. фон.* Человеческая деятельность: Трактат по экономической теории. 2005. 878 с.
- Мильт Дж. С.* Рассуждения о представительном правлении. 2006. 376 с. (Библиотека ГВА: Политика)
- Немецкая историческая школа права. 2010. 512 с.
- Ричард Кобден. 2006. 240 с. (Библиотека ГВА: Биографии)
- Ротбард М.* Власть и рынок. 2010. 412 с.
- Ротбард М.* Государство и деньги: как государство завладело денежной системой общества. 2008. 234 с. (Библиотека ГВА)
- Ротбард М.* История денежного обращения и банковского дела в США: от колониального периода до Второй мировой войны. 2005. 548 с.
- Ротбард М.* Показания против Федерального резерва. 2003. 183 с.
- Саймон Дж.* Неисчерпаемый ресурс. 2005. 800 с.
- Сото Э. де.* Иной путь. 2007. 408 с.
- Струве П. Б.* Торговая политика России. 2007. 304 с.
- Уэрта де Сото Х.* Деньги, банковский кредит и экономические циклы. 2008. 680 с.
- Хаберлер Г.* Процветание и депрессия: теоретический анализ циклических колебаний. 2008. 474 с.
- Хайек Ф.* Судьбы либерализма в XX веке. 2009. 337 с.
- Хайек Ф.* Цены и производство. 2008. 213 с. (Библиотека ГВА)
- Энджел Н.* Великая иллюзия: очерк о мнимых выгодах военной мощи наций. 2009. 412 с. (Библиотека ГВА)