
Дж. Винер

КОНЦЕПЦИЯ ПОЛЕЗНОСТИ В ТЕОРИИ ЦЕННОСТИ И ЕЕ КРИТИКИ

J. VINER

THE UTILITY CONCEPT IN VALUE THEORY AND
ITS CRITICS *

Теория полезности является, прежде всего, попыткой объяснить образование цены с точки зрения психологии. В истории теории ценности можно обнаружить некоторые следы признания существования психологических факторов, определяющих цену. Но для нашей непосредственной задачи достаточно начать с английской классической школы. Экономисты-классики заимствовали из повседневного языка слово «полезность» и придали ему специальное значение способности товара удовлетворять желание. Они утверждали, что наличие полезности является фактором, предшествующим существованию меновой ценности. Однако окончательными¹ факторами, определяющими меновую ценность, экономисты-классики считали издержки производства, и весьма неопределенно употребляли как психологические (тягость труда, воздержание), так и объективные (денежные затраты, рабочее время) понятия ценности. Под влиянием Джевонса, Вальраса и австрийских экономистов, работавших в 70-х и 80-х годах, а также их предшественников,² которых современники игнорировали, акцент сместился в сторону спроса, и понятие спроса было получено из понятия полезности классической школы; но последнее понятие теперь переработано

♦Journal of Political Economy. 1925. Vol. XXXIII. N 4. P. 369—387; N 6 P. 638—659.

Окончательными, имеется в виду, в пределах осуществленного ими анализа. В особенности У. Ф. Ллойд в Англии, 1834 г.; Дюпон во Франции, 1843 г.; Госсен в Германии, 1854 г.

в психологический закон убывающей полезности с упором на предельную полезность или полезность последних по порядку приобретения или потребления единиц в качестве основного фактора, определяющего меновую ценность. Джевонс и австрийцы, однако, не делали четкого различия между графиками полезности и графиками индивидуального спроса, и, представив графики полезности в денежном выражении, они, таким образом, практически отождествили их с графиками спроса; вследствие этого они полагали, что из равенства цен для различных людей следует равная для этих людей полезность. В этом отношении их предшественники, Ллойд³ и Госсен,⁴ но не Дюпюи,⁵ были более проницательными в своем анализе. Эта ошибка, однако, была вскоре обнаружена и исправлена, главным образом, экономистами-математиками, сторонниками теории полезности.⁶ Признание и принятие во внимание различия между графиком психологической полезности и объективным индивидуальным графиком цен спроса в настоящее время можно обнаружить в работах всех компетентных современных представителей теории полезности.⁷ Джевонс, Вальрас и австрийцы либо открыто отвергали, либо игнорировали утверждение о том, что отрицательная полезность или «напрасные расходы» является независимым фактором цены, и объясняли денежные расходы как производное от спроса, считая предельную полезность единственным основным определяющим фактором. Но, за небольшими исключениями,⁸

³ *W. F. Lloyd. A Lecture on the Notion Of Value. London, 1834. P. 28.*

⁴ *H. H. Gossen. Entwicklung der Gesetze des menschlichen Werkehrs (reprint of 1889). P. 82, 83.*

⁵ *Leon Walras. Elements d'Economie Politique Pure. 4th ed. Lausanne, 1900. P. 446, 447.*

⁶ Ср., например: *Alfred and Mary Paley Marshall. Economics of Industry. 2d ed.; London, 1881. P. 69—70* (не рекомендуется обращаться к 1-му изд.); *P. H. Wicksteed. Alphabet of Economic Science. London, 1888. P. 68 ff.* Вальрас, очевидно, придерживался правильной теории, когда опубликовал свою первую работу (см. предисловие к его работе *Elements d'Economie Politique Pure. 2d ed. Lausanne, 1889*).

⁷ Ср., однако, *B. M. Anderson. Social Value. Boston, 1911. Chap. V and passim*, который утверждает, что представители австрийской школы и их последователи постоянно смешивали кривые спроса и полезности. В своем стремлении составить внушительный список представителей теории полезности, которые заблуждались таким же образом, он даже включает в него Маршалла и Давенпорта, которые, в частности, принимали участие в обнаружении ошибки. Однако от него ускользнули яркие общезвестные примеры этого заблуждения.

⁸ Викстид в Англии и Элвин Джонсон (а также Феттер?) в США, очевидно, являются единственными уцелевшими сторонниками подлинной позиции австрийцев.

сегодняшние представители теории полезности признают отрицательную полезность равным с полезностью фактором, определяющим цену.⁹

Теория полезности после завершения описанных этапов ее развития, кажется, окончательно сформировалась и не претерпела никаких значительных изменений за последние примерно 30 лет. Сформировавшаяся теория получает одобрение и начинает играть важную роль в изложении теории ценности в большинстве значительных современных научных работ по экономике, написанных американскими, английскими, австрийскими и итальянскими авторами.¹⁰

В научных периодических изданиях, однако, в противоположность образцовым научным трудам, одобрительное толкование теории полезности стало довольно редким явлением. Вместо этого отмечается непрерывный поток резкой критики теории полезности. Ее психология якобы устарела, ее логика — ошибочна, анализ и выводы имеют классовую направленность, она совершенно не служит делу экономического просвещения. Критики соперничали друг с другом в поиске достаточно сильных слов для выражения своего недовольства этой теорией. Прочитируем некоторые характерные примеры: «Предельная полезность — это чистое надувательство; она не объясняет цену».¹¹ Доводы теории полезности запутаны и вращаются в порочном кругу.¹² Серьезный вред был нанесен экономической теории «пагубным понятием полезности, которое протащили в экономику Джевонс и австрийцы», которое «ничего не добавляет к понятию ценности и от него следует отказаться».¹³ «Теория предельной полезности

⁹ Сам Бём-Баверк, в ответ на критику его учения, заявил, что он никогда не отрицал того, что отрицательная полезность является независимым фактором, определяющим цену, а просто не уделял этому внимания, так как в то время полемика по этому вопросу не велась. Он признавал, что отрицательная полезность является теоретически равным с полезностью, хотя практически менее важным фактором в образовании цены (*The Ultimate Standard of Value*// *Annals of the American Academy*. Sept., 1894, P. 23 ff.; *One Word More on the Ultimate Standard of Value*// *Economic Journal*. Dec, 1894. P. 720, 721). Эти заявления, однако, не удовлетворяли критиков и плохо согласовывались со множеством пассажей его ранних работ.

¹⁰ Во Франции и Германии теория полезности имеет множество приверженцев, но никогда не являлась доминирующей теорией ценности.

¹¹ *R. G. Tugwell*. *Human Nature in Economic Theory* // *Journal of Political Economy*. June, 1922. P. 330.

¹² *B. M. Anderson*. *Social Value*, passim; *O. F. Войске*. *A Unique Situation in Economic Theory*// *American Economic Review*. Dec, 1922. P. 603.

¹³ *F. H. Knight*. *Normal Price in Value and Distribution* // *Quarterly Journal of Economics*. Nov., 1917. P. 67 and 70 п. Найт, однако, впоследствии частично от этого отказался. Ср.: *Ibid*. Nov., 1921. P. 146.

... не способствует и не может способствовать прояснению какого бы то ни было практического вопроса».¹⁴ Критики не сомневались в разящем действии своих критических высказываний. Один из них говорит:¹⁵ «Описательные способности отдельных новичков в области теории были использованы для оказания воздействия на уже принятую теорию, что должно было иметь разрушительные последствия. Результаты, без преувеличения, следует считать публичным разоблачением».

В отношении отдельных положений мнения критиков расходятся; то, что одни считают достижениями теории полезности, другие склонны считать ее главными ошибками. Но в одном вопросе критики едины; они без конца повторяют, что теория полезности основывается на ложной психологии. Основой теории полезности является закон убывающей полезности, который утверждает, что любой человек, приобретающий или потребляющий последовательные единицы какого-либо товара через незначительные промежутки времени, извлекает из каждой последующей единицы меньше «пользы», «удовольствия», «радости», «удовлетворения» или же «выгоды», «блаженства», «способности удовлетворить желания», чем он извлекал из предыдущей.¹⁶ Чтобы использовать этот закон для объяснения способа определения конкретных меновых ценностей или цен, необходимо установить причинную последовательность от закона до цены. Представители теории полезности обычно делают это непосредственно, прибегая к зачастую скрытым предположениям или доводам, что интенсивность желания иметь какие-либо предметы зависит от полезности и количественно является более или менее точным отражением полезности или способности этих предметов приносить удовлетворение. Именно этот скачок от полезности к желанию содержит в себе психологические рассуждения, которые критики считают якобы гедонистическими и рационалистическими. Причинная последовательность, в полном изло-

¹⁴ E. H. Downey. *The Futility of Marginal Utility* // *Journal of Political Economy*. April, 1910. P. 268.

¹⁵ Tugwell. *Op. cit.* P. 319. Можно было бы процитировать критика более старшего поколения, который своими «описательными способностями», а проще говоря, способностями употреблять оскорбительные выражения превзошел даже этих самых «новичков» и который был даже более открытвенен в презрительной оценке интеллектуального уровня теории полезности. Ср.: H. M. Hyndman. *The Economics of Socialism*. London, 1896. Chap. VII; *The Final Futility of Final Utility*.

¹⁶ Представители теории полезности применяли все вышеуказанные термины, лишь некоторые из них последовательно использовали только один термин. Для нашей непосредственной задачи можем считать их по существу синонимами.

жении, по мнению теоретиков полезности, представляет собой: 1) возможный или будущий график убывающей полезности последующих единиц товара, 2) более или менее точное и сознательное предположение об этом графике полезности, 3) соответствующий график желаний, 4) последовательное сравнение единиц и выяснение того, что желательно дать в обмен за этот товар, если он должен быть приобретен, отсюда получаем 5) график индивидуального спроса в выражении цена-товар, который вместе с графиками спроса других людей дает 6) график рыночного спроса, являющегося фактором, определяющим 7) цену.

Критики отрицают реальность этой предполагаемой последовательности. Вытекающие отсюда гедонизм и рационализм, по их утверждениям, или же вообще не свойственны поведению человека, или же не являются основными его характеристиками. Они указывают на то, что люди обычно ищут пользу и удовольствие, им нужны вещи; и они обычно не делают тщательных и обдуманых сравнений и вычислений того количества удовольствия, которое каждая последующая единица одного и того же товара, или единицы различных товаров, или же единицы товара на различных стадиях удаления от настоящего момента могут им принести. Они высмеивали представление о том, что человеческие желания держатся на привязи и срываются с цепи только после того, как сделано тщательное сравнение возможностей различных товаров приносить наслаждение.

Ясно, что современная психология находится на стороне критиков. Удовольствие обычно не является осознанным объектом человеческих желаний. Человеческое поведение вообще, а поэтому, предположительно, и поведение на рынке не управляется постоянно тщательным и точным гедонистическим расчетом, а является продуктом неустойчивого и нерационального комплекса рефлекторных действий, импульсов, инстинктов, привычек, настроений и массовой истерии. В свете современной психологии совет «руководствуйтесь рассудком» - из области недостижимого совершенства.¹⁷ Теория полезности, в ее обычной формулировке — это неправильная психология. Но что из этого? Насколько важной является ее зависимость от се ошибочной психологии? Насколько обширными были бы изменения в этом методе анализа

Однако теоретики полезности указывали на то, что слишком тщательный и постоянный расчет в отношении сравнительной желательности альтернатив сам по себе был бы плохим советом с рациональной точки зрения из-за психического сдвига, который он может за собой повлечь. Ср.: *Wirksteed. Alphabet of Economic Science*. P. 129; *H. J. Davenport. Economic of Enterprise*. P 101 n

и его выводах, если бы все психологические элементы, которые находятся в противоречии с положениями современной психологической теории, были бы приведены в соответствие с ней или безжалостно отмечены? Критики, конечно, высказались, что теория полезности остается в силе или терпит крах со своей психологией, но доказали ли они свою правоту?

Понятие полезности в теории цены

Многие теоретики полезности в основном ограничивали свою теорию ценности рамками теории цены, то есть ее главной, если не единственной, задачей они считали объяснение механизма образования цены, не оценивая этого механизма с точки зрения экономического благосостояния или другой этической или квазиэтической точки зрения. Они исследовали психологические предпосылки объективного рыночного спроса, так как хотели пролить свет на характер и происхождение спроса, а не потому, что они интересовались психологией потребителя как таковой. Это заключение можно сделать, по крайней мере, исходя из того факта, что ранние представители теории полезности, изложившие ее систематически, в основном Госсен, Джевонс, Вальрас, Бём-Баверк и Викстид, использовали закон убывающей полезности и понятие предельной полезности единственно, или главным образом, как средства введения и выяснения причины отрицательного наклона графиков спроса и равновесной рыночной цены,¹⁸ а также чтобы объяснить, почему выраженный в общепринятых условных обозначениях график рыночного спроса всегда (или как правило) «наклонен вниз и вправо». Что касается основного направления развития теории, ясное представление о графиках спроса, очевидно, было достижением теоретиков полезности и вытекало из предшествующей концепции графиков убывающей полезности.¹⁹ Как уже указывалось, некоторые ранние

¹⁸ В связи с этим, подтверждение представил Парето своим развитием теории образования цены на основании «сривых безразличия» Эджуорта или серий равновесия индивидуального предпочтения в отношении комбинаций различных товаров, что позволяет провести анализ механизма образования цены на основании графиков денежного спроса без использования графиков полезности (*Vilfredo Pareto*, Manuel d'Economie Politique. Paris, 1909. P. 168 ff.).

¹⁹ Курно, конечно, представил концепцию графиков спроса в четком математическом выражении, не связывая ее с понятием полезности, но ранние теоретики полезности не были знакомы с его работой.

представители теории полезности не делали четкого различия между кривыми полезности и графиками денежного спроса.

Я не нахожу в работах ранних теоретиков полезности подтверждения тезиса многих критиков, что они считали свою теорию готовой взаимодействовать с современной психологией и использовали психологические учения в качестве главных посылок, от которых берут начало априори их теории цены. Судя по работам теоретиков полезности, нельзя сказать, что они специально ознакомились с психологическими учениями того времени. В ранних работах ссылки на психологические источники очень немногочисленны, и им, к тому же, не придается особого значения. Критики иногда считали само собой разумеющимся, что экономисты вывели свой закон убывающей полезности из психологического закона Вебера—Фехнера и предполагали, что, если они докажут, а это можно легко сделать, что психологи, как правило, применяют свои законы только в отношении ощущений, а не чувств, то этим самым они выбьют из-под теории полезности основание, на котором она покоится.²⁰ Я не могу найти ни малейшего подтверждения тому, что ранние теоретики полезности когда-либо слышали об этом законе. Закон Вебера—Фехнера²¹ и закон убывающей полезности схожи, это действительно так, очевидно, благодаря схожим, но независимым процессам наблюдения и сопоставления, а не потому, что последний прямо вытекает из первого. Закон убывающей полезности, независимо от того, правильный он или нет, был разработан экономистами на основании их собственных наблюдений, а не заимствован из психологии.²²

²⁰ По поводу этого примера см.: A. Y. Snow. *Psychology in Economic Theory* // *Journal of Political Economy*. Aug., 1924. P. 493 ff., который ссылается на обращение Дикinsonа к закону Вебера—Фехнера, как если бы это был типичный пример.

Единственным упоминанием закона Вебера—Фехнера, которое я нашел в ранней литературе по теории полезности, было упоминание закона Ф. И. Эджуортом в его работе *Mathematical Psychics* (London, 1881), p. 62. Он ссылается на этот закон, однако, только для аналогии и полностью признает, что принятие закона Вебера—Фехнера необязательно влечет за собой принятие закона убывающей полезности. Примеры обращения современных экономистов, представителей теории полезности, к этому закону для обоснования своей теории стоимости я нашел только в работах: F. A. Fetter. *Economic Principles*. 1915. P. 42; C. P. Watkins. *Welfare as an Economic Quantity*. 1915. P. 26; Z. C. Dickinson. *Economic Motives*. 1922. P. 233, 234.

Я не пытаюсь отрицать того, что теоретики полезности унаследовали гедонистический элемент своей теории — постулат о том, что полезность и желание являются количественными коррелятами, от психологов.

Где бы ни взяли теоретики полезности свою психологию, нельзя, однако, опровергнуть ее ошибочность. Но для экономистов, занимающихся проблемами цены, которые хотели просто установить связь между объективной ценой и человеческой психологией, эти теоретизирования по поводу полезности, а в особенности все гедонистические и рационалистические элементы этого теоретизирования не подходят для достижения цели. Если бы закон убывающей полезности был заменен законом убывающего желания, или если бы полезность определялась бы желанием и означала желание, а все ссылки на удовольствие, удовлетворение, выгоду, наслаждение, приятность, огорчение, раздражение и неприятность отбросить, то этого было бы достаточно для непосредственного психологического обоснования графиков денежного спроса с отрицательным наклоном, а поэтому и для объяснения способа определения рыночной цены. Понятие убывающего желания следует использовать только для объяснения падения цены спроса при возрастаю имеющегося в наличии количества.²³ Разница между графиками спроса различных людей на данный товар может зависеть как от разницы в интенсивности их соответствующих желаний, так и от разницы в интенсивности нежелания отказаться от комбинации цена—товар, или от этих двух обстоятельств вместе. Более того, нет необходимости для любой задачи теории цены настаивать как на сравнимости желаний различных людей, так и на преобладании обдуманного и сознательного расчета людьми относительной интенсивности их желаний приобрести различные единицы одного и того же товара или различные товары, или приписывать желаниям людей, даже гипотетически, какую-либо количественную взаимосвязь, кроме той, которую можно выразить через первичную функцию от чисел, указывающих порядок. Что касается индивидуальных желаний, то экономисты, занимающиеся ценами, должны учитывать только то, что их интенсивность различна и что желание приобрести каждую последующую единицу товара уменьшается по мере увеличения количества уже приобретенных единиц.

²³ Ср.: *Z. C. Dickinson. The Relations of Recent Psychological Developments to Economic Theory // Quarterly Journal of Economics. May, 1919. P. 384: «Закон убывающей полезности, чисто психологический постулат, определяющий более точно тенденцию меновой ценности снижаться по мере того, как предложение товаров возрастает, внес очень большой вклад в экономический анализ». Этот вклад был бы полным, и можно было бы освободиться от спорного вопроса о психологии, если бы закон убывающей полезности был бы заменен законом убывающего желания.*

Этот путь спасения из ловушки рационалистического гедонизма уже давно был известен большинству теоретиков полезности. Ш. Жид уже в 1883 году предложил термин «желае-мость»,²⁴ а Викстид в 1888 году — «желательность»²⁵ для замены термина «полезность». Эти термины являются спорными, так как они излишне объективизируют желание, с другой стороны, они отвечают духу представленных здесь аргументов. Критики, действительно, выразили свое неприятие описанных выше попыток, которые они охарактеризовали как безуспешное стремление прикрыть ошибочные психологические предположения своих теорий незначительными и вводящими в заблуждение изменениями в терминологии. Что касается теории цены, однако, критики решительно заявили, что подобная переделка теории полезности недостаточна для того, чтобы освободить ее от гедонистического налета, не преуменьшая ее значения для объяснения механизма образования цены.

Я, конечно, допускаю, что существует закон убывающего желания. Можно перечислить отдельные очевидные исключения по отношению к закону, но нетрудно объяснить их в терминах, с ним согласующихся. Коллекционер, например, который хочет иметь полное собрание монет, марок или первых изданий, обычно желает иметь последний предмет для завершения своей коллекции так же сильно, если не более сильно, как первый. Человек, подбирающий жемчужины для украшения, скорее всего, имеет . возрастающее желание приобрести следующую жемчужину, которая подходила бы к уже имеющимся, до тех пор, пока он не составит всю нитку. Интенсивность желания иметь вторую перчатку из пары может быть больше, нежели желание иметь первую, при отсутствии второй. Во всех этих примерах, однако, единицей, для которой прослеживается действие закона, является набор, и закон может проявлять себя для каждых последующих наборов. Идеальное отношение скряги к золотым монетам, возможно, не соответствует закону убывающего же-

²⁴ Ср.: *Cours d'Economie Politique*. 4th ed.; Paris, 1894. P. 55 п. (В рус. пер.: Ш. Жид. Основы политической экономии. М., 1918. С. 53 — прим. ред.).

²⁵ *Alphabet of Economic Science*. P. 8. Ср. также: *H. J. Davenport. Proposed Modifications in Austrian Theory and Terminology // Quarterly Journal of Economics*. May, 1902. P. 361. Позиция, занятая в этой работе в отношении несоответствия гедонистических и рационалистических доктрин теоретиков полезности их теории цены, по существу та же, что и в работе Я. I. *Davenport. Value and Distribution*. 1908. P. 303-310.

лания, но поведение скряги является скорее патологическим, чем нормальным. Он — коллекционер, начальный набор которого никогда не может быть закончен.

Согласно теории полезности, как было показано выше, отрицательный наклон кривой рыночного спроса объясняется отрицательным наклоном кривых желания отдельных индивидуумов на рынке. Таким образом, если нашлись бы примеры положительного наклона кривых рыночного спроса на определенный товар, то это должно было бы означать, что большинству, (если не всем) покупателям этого товара соответствуют кривые желания с положительным наклоном. Кьюнингэм предложил в качестве примера разряда товаров, для которых кривая спроса должна быть положительной, особое издание сборника церковных гимнов, необходимость в котором находится в прямой зависимости от широты его использования.²⁶ Такие товары, как измерительные инструменты, запчасти или, скажем, телефон, чья прямая или косвенная полезность в большой степени зависит от широты их использования, также входят в этот разряд. То же самое можно сказать о модных товарах,²⁷ которые следует отличать от товаров, ценность которых целиком заключается в их редкости. Но этот пример не является подходящим примером положительной кривой спроса в статистическом смысле, и графики желания совсем необязательно будут положительными. Желание человека приобрести последующие единицы такого товара изменяется в прямой зависимости от того, насколько широко они используются, и обратно пропорционально, как и в случае с другими товарами, количеству уже приобретенных единиц товара. Спрос каждого человека может расти по мере распространения использования этого товара, но в любой данный момент, при данной широте его использования, он приобретет по высокой цене меньше единиц товара, чем он приобрел бы по низкой.²⁸

Но можно представить себе и примеры действительно положительно наклоненных графиков спроса. Товары, имеющие престижную ценность в основном из-за своей высокой цены, могут

²⁶ *Henry Cunyngnam. Exchange Value, Monopoly and Rent // Economic Journal. March. 1892. P. 39.*

Модные товары могут, конечно, потерять свою ценность, если станут слишком широко распространены.

²⁸ Если широта использования и цена тесно взаимосвязаны, будет, однако, трудно отделить влияние цены от влияния широты использования товара на приобретаемое покупателями количество товара.

иметь, для некоторой части области спроса, положительно наклоненную кривую. Такую же кривую могут иметь товары, качество которых оценивается покупателями в основном по их цене. В обоих этих примерах, однако, положительный наклон графика спроса будет определяться тем фактом, что при любой данной цене, x , желание покупателя приобрести любую 1-ую единицу товара будет больше, чем оно было бы, если бы цена товара была ниже, y . Это не означает, что кривые желания будут также иметь положительный наклон, то есть, что при любой данной цене, или независимо от цены, желание покупателей приобрести вторую или третью единицу товара будет больше, чем при покупке первой единицы. То, что в этих примерах наклон графиков спроса не соответствует наклону графиков желания, является следствием того, что для таких товаров графики желания являются функцией фактической цены и изменяются в зависимости от нее.

Можно привести другой пример положительно наклоненного графика спроса. Допустим, что пшеница является самым дешевым продуктом с точки зрения обеспечения калориями, и главе семьи в течение года требуется $2x$ калорий. Допустим также, что он может потратить ежегодно 200 \$ на продукты питания и что, если пшеница стоит 1 \$ за бушель, он может получить $2x$ калорий следующим образом: 100 \$ он отдаст за 100 бушелей пшеницы, что дает $1.5x$ калорий и 100 \$ за другие, менее экономически выгодные пищевые продукты, дающие $0.5x$ калорий. Если цена на пшеницу поднимется и будет превышать 1 \$ за бушель, необходимое количество калорий можно получить, только увеличив количество бушелей закупаемой пшеницы и сократив количество других закупаемых продуктов.²⁹ Это пример того, что количество закупаемого товара будет возрастать при увеличении цены, даже если она не способствует привлекательности товара. Но даже этот пример можно объяснить в соответствии с существованием отрицательно наклоненных кривых желания, если сослаться на утверждение Дж. Б. Кларка, что желание приобрести товар в действительности состоит из желаний приобрести товар различного качества.³⁰ В этом упрощенном случае потребитель желает по-

²⁹ Ср.: *Alfred Marshall. Principles of Economics. 6th ed. P. 132* (в рус. пер.: *А. Маршалл. Принципы политической экономии. Т. 1. М., 1983. С. 201* — прим. ред.).

³⁰ Ср.: *Distribution of Wealth. P. 214 ff.* Это также можно объяснить, сославшись на существование очень слабо наклоненных кривых полезности или желания иметь деньги.

лучить калории и разнообразие, причем, получить калории крайне необходимо, и пища для удовлетворения этого желания должна поступить раньше, чем будет удовлетворено желание разнообразия. Но как только 2х калорий получены, желание получить калории вообще больше не существует, и оставшиеся средства будут полностью направлены на обеспечение разнообразия. Как желание получить калории, так и желание разнообразия, однако, выражаются кривыми с отрицательным наклоном.

Должно быть ясно также, что теория полезности не устанавливает прямой связи между кривыми желания потребителей и графиками рыночного спроса профессиональных дельцов посреднического рынка, хотя критики теории полезности ошибочно полагали обратное.³¹ Смещение графиков спроса посредников относительно графиков желания потребителей, как в отношении времени, так и в отношении этапов процесса от начала производства до конечного потребления, является результатом определенных различий в их поведении.³² Спрос посредника в основном определяется его мнением о предполагаемом спросе потребителей или же, непосредственно, мнением о предполагаемой тенденции цены. Формированию этого мнения могут способствовать различного рода факторы, некоторые из которых тесно связаны с самим процессом торговли. Поскольку покупатели, сознательно или нет, испытывают на себе влияние других торговцев, особенно на рынках с высокой спекуляцией, повышение цен в результате резкой надбавки к цене со стороны одних торговцев, вероятно, повлечет за собой подобную резкую надбавку со стороны других, в результате чего цена будет в дальнейшем расти.³³ При таких обстоятельствах объем продаж должен, вероятно, некоторое время находиться в положительной, а не отрицательной зависимости от цены. Но эти примеры не влекут за собой неизбежно ограничения универсальности закона убывающего желания и не служат для дискредитации утверждения, что даже графики спроса

³¹ Ср. в особенности: *E. H. Downey. The Futility of Marginal Utility // Journal of Political Economy. April, 1910. P. 265 ff.*

³² Ср.: *Alfred Marshall. Principles. P. 100 п.* (в рус. пер.: «Принципы...». Т. 1. С. 163): «...спрос на товар со стороны посредников, которые покупают его с единственной целью — вновь продать, хотя и обусловлен спросом конечного потребителя, имеет свои собственные особенности».

³³ О раннем упоминании тенденции, заключающейся в том, что рост цен приводит к возрастанию стремления купить на спекулятивных посреднических рынках, см.: *Eugene Schwiedland. Etude sur les Rapports existant entre les Prix en Gros et en Detail//Revue d'Economie Politique. 1890. P. 48 ff.*

посредников в конечном счете зависят от графиков желаний потребителей.

Против законности применения понятия убывающего желания в теории стоимости говорит то обстоятельство, что мы не имеем никакого доказательства существования убывающего желания, кроме падения цены спроса, и что отрицательный наклон кривой спроса объясняется существованием закона убывающего желания, а существование этого закона обусловлено существованием отрицательного наклона кривой спроса, что представляет собой порочный круг рассуждений.³⁴

Но отрицательный наклон кривой спроса прямо выводится из опыта, и закон убывающего желания является рабочей гипотезой, которая служит для объяснения всеобщей повторяемости этого явления. До тех пор пока не доказано, что закон противоречит установленному факту и не существует лучшей гипотезы, закон убывающего желания будет основываться только на этом факте. Но данные, полученные путем интроспекции, чего бы они ни стоили, и наблюдения за поведением человека в других сферах деятельности, а не только на рынке, служат подтверждением этой гипотезы. Как указывал Ллойд более 90 лет тому назад,³⁵ ситуация с желанием очень напоминает состояние наших знаний о тепле до того, как был изобретен термометр. Существование различных степеней тепла было гипотезой, которая подтверждалась только тем фактом, что являлась единственным подходящим объяснением возникающих вследствие этого явлений, а также анализом ощущений человека. Тем не менее, несмотря на отсутствие средств для прямого измерения тепла, эта проблема не была исключена из сферы научных дискуссий физиков, представителей самой точной науки. Даже при наличии термометра температура определяется произвольно и измеряется опосредованно, на основании воздействия, которое она оказывает

³⁴ Ср., например: *O. F. Boucke. A Unique Situation in Economic Theory // American Economic Review. Dec., 1922. P. 603.*

³⁵ *W. F. Lloyd. A Lecture on the Notion of Value. P. 29—30:* «Было бы действительно трудно найти какой-либо точный критерий для измерения как абсолютной полезности отдельного предмета, так и точного соотношения сравнительных полезностей различных предметов. Однако это не означает, что понятие полезности не вытекает из природы вещей. Не означает, так как, если объект нельзя подвергнуть измерению, нельзя утверждать, что он реально не существует. Существование тепла было не менее явным до изобретения термометра, чем сейчас». О других примерах, в которых желание сравнивается с теплом, см.: *Wicksteed. Alphabet of Economic Science. P. 15; Edgeworth. Professor J. S. Nicholson on «Consumers' Rent» // Economic Journal. March, 1894. P. 155.*

на столбик ртути. Эту параллель можно продолжить, если считать, что известное правило, что повышение температуры на равные единицы дает повышение столбика ртути на такие же равные единицы, является гипотезой, не более доказуемой, чем экономическая теория о взаимосвязи между убывающим желанием и убывающим денежным спросом.

Некоторые критики теории полезности не ограничивались только нападками на ее психологические предположения, но также пытались доказать, что даже если признать ее психологию обоснованной, то в выводах из нее допускались различные логические ошибки. Главным выводом, сделанным на основании анализа полезности в области теории цены, является то, что для любого покупателя каких-либо серий товаров, цена покупателя является мерилом для относительных предельных полезностей этих товаров. Понятие «предельная полезность» теоретиков полезности может быть заменено предельным желанием, и будет также хорошо служить в качестве единственной законной функции этого понятия в теории цены, а именно, в качестве логического аппарата для выражения с большей точностью субъективных взаимосвязей между малыми конечными приращениями различных товаров. Если заменить «предельную полезность» предельным желанием, это утверждение может быть выражено следующим образом: рыночные цены серий товаров (если возможно закупать их малыми единицами) являются мерилом для каждого покупателя его относительных предельных желаний на все фактически закупленные им товары. Как уже было указано, некоторые теоретики полезности вышли за пределы этого утверждения и, смешивая графики полезности с графиками спроса, и, в особенности, благодаря опасной практике выражать графики полезности в денежных терминах, заявляли, что цена является мерилом предельных полезностей одного и того же товара для различных людей и предельных полезностей различных товаров для общества в целом. Есть все основания для критики этой ошибки, но критика не должна быть направлена против школы полезности в целом.³⁶

С другой стороны, безоснователен довод тех критиков, которые утверждают, что попытка доказать существование причинно-следственной связи от графиков полезности к цене непременно должна быть обречена на неудачу, стоит признать, что цена не

³⁶ Характер и причины этой ошибки можно выявить, обратившись к цитате из Бём-Баверка (*Positive Theory of Capital*. P. 161): «Во-первых, так как связи между Потребностями и Обеспечением для каждого человека крайне различны,

является достаточным мерилем полезности для различных людей.³⁷ Цена конкретного товара определяется отчасти рыночным спросом на него, а рыночный спрос состоит из индивидуальных спросов. Индивидуальный спрос, в свою очередь, для каждого человека зависит от взаимодействия его желания приобрести этот конкретный товар с желанием сохранить или использовать по другому назначению то, от чего надо отказаться, чтобы приобрести товар. Отсюда графики индивидуального желания являются конечным определяющим фактором рыночной цены и имеют «рыночное значение».

Теория полезности также обвинялась в наличии порочного круга объяснения меновой ценности при помощи меновой ценности, так как она утверждает, что ценность определяется не просто желанием, а желанием, подкрепленным покупательной способностью, то есть ценностью.³⁸ Но подобное обвинение с таким же успехом может быть высказано в отношении простого объяснения образования цены с точки зрения спроса и предложения, так как в нем утверждается, что спрос является определяющим фактором ценности и спрос определяется через покупательную способность. Этот якобы порочный круг рассуждений, однако, является простым осознанием теоретиками полезности наличия взаимосвязи между меновыми ценностями. Теория полезности правильно представляет ценности как взаимосвязанные, причем каждая ценность является элементом в системе взаимозависимых ценностей. Полностью развитая теория могла бы объяснить, как при данном наборе графиков желания (и

 один и тот же товар может иметь для различных людей совершенно различную субъективную ценность (- предельная полезность)... без которой, на самом деле, трудно представить себе возможность какого бы то ни было обмена».

Для экономиста, который отличает графики полезности от графиков индивидуального спроса и к тому же воздерживается от представления графиков полезности в денежном выражении, было бы очевидно, что для выгодного обмена между двумя людьми необходимо, чтобы для *A* соотношение между предельными полезностями товаров *x* и *y* было отличным от соответствующего соотношения для *B*, а не то, чтобы для *A* товары *x* и *y* имели большую предельную полезность, чем для *B*. Если бы товары *x* и *y* каждый имели бы для *A* предельную полезность в 2 паза больше, чем для *B*, не нашлось бы никакого основания для обмена.

Ср., например, *W. H. Hamilton*, в рецензии на работу *Xendersona. Supply and Demand // American Economic Review. March, 1923. P. 93*; «Признание им (т. е. Хендерсоном) того, что разница в доходах влияет на сумму, которую покупатели готовы заплатить за товар, делает его „законы“ о том, что „предельная полезность товара для любого человека убывает по мере возрастания суммы денег, которую он имеет“, применимыми только в индивидуальной экономике и лишает их рыночного значения».

³⁸ *B. M. Anderson. Social Value. Chap. VI.*

нежелания) и данном распределении накопленных богатств, производительности труда, сбережениях и т. д. получить определенный набор цен и меновых ценностей. Но эта задача представлялась невыполнимой даже в теории, и теоретик полезности ограничивался объяснением избранных мелких этапов процесса образования цены в гипотетических условиях стабильности окружающей ситуации. Правильно было бы сказать, что теоретик полезности исключал из своих рассуждений этап объяснения ценности при помощи ценности, хотя ясно и логически безупречно то, что теория представляла ценность товара w как функцию от ценности товаров x , y и z . Если это и есть порочный круг, то уклонение от него нельзя считать заслугой.³⁹ Некоторые ошибки в трактовке Бём-Баверком теории полезности, которые, к сожалению, скопировали некоторые позднейшие авторы, но которых избежали многие теоретики полезности, в особенности те, кто использовал математические методы, предоставили критикам повод для хорошо обоснованной критики. Бём-Баверк прежде всего не имел адекватного представления как о графиках полезности, так и о графиках спроса. Он построил непрерывный график спроса, который он описал в субъективных терминах, а выразил в объективных, на основании серии дискретных графиков индивидуального спроса, для каждого из которых была дана только одна точка. Вследствие этого, в своей трактовке он уделил чрезмерное внимание известным «предельным парам» покупателей и продавцов, и «предельному» покупателю отдал ту роль, которая принадлежала предельной покупке любого покупателя, хотя, возможно, более логично было бы отдать ее любой единице

³⁹ Андерсон сначала решительно обвинял австрийцев в наличии порочного круга в их рассуждениях, а затем решил смягчить остроту своих обвинений следующим высказыванием: «Если австрийцы в своем анализе пытаются только лишь определить конкретные цены на основании предположения, что сделки, в каждом конкретном случае, настолько малы, что не влияют на предельную полезность денег как для покупателя, так и для продавца, и на основании предположения, что ценности и цены на все товары, имеющиеся у покупателей и продавцов, уже определены и известны, кроме цены данного конкретного товара, ясно, что они порхают только над поверхностью вещей. Если они пытаются сделать большее, то они вовлекают себя в порочный круг» (Op. cit. P. 48). Хотя некоторые экономисты-математики добились определенного смягчения строгости этих предположений, не вступая в порочный круг рассуждений, это высказывание является достаточно правильным описанием того, что может сделать теория полезности в области экономики цены. Порхает ли теория над поверхностью ЗАВИСИТ от того, что является поверхностью, а что почвой, и насколько глубоко надо проводить исследования, прежде чем кто-то проник под поверхность. Эта проблема дает почву для нескончаемых и бесплодных споров.

спроса. Это послужило тому, что действительный характер взаимосвязи между убывающей полезностью и ценой стал на время неясен как для самого Бём-Баверка, так и для его читателей. Благодаря трактовке Бём-Баверка против теории полезности может быть выдвинуто множество обвинений, чего не было бы, если бы мишенью для нападков были бы выбраны трактовки других представителей этой школы, таких как Эджуорт, Викстид, Альфред Маршалл, Давенпорт, Фишер, Вальрас или Парето.⁴⁰ Обычная критика теории полезности, как неадекватной из-за своей незаконченности теории ценности,⁴¹ в действительности является, скорее, критикой сферы деятельности сторонников теории полезности, чем критикой самой теории. Критикой занимались те, кто хотел иметь теорию ценности, которая не ограничивалась бы статическим или мгновенным выборочным анализом процесса образования ценности, а обращалась бы к происхождению и процессу роста потребностей и желаний, что приводит к существованию меновых ценностей. Охладить их нетерпение можно утверждением, что не существует и не может существовать «законченных теорий», и, несмотря на противоположное высказывание Милля, всегда будут существовать отдельные, упущенные из виду звенья в проблеме ценности. Когда критики заявляют, что статическая теория непригодна, потому что всякий раз, когда потребитель покупает сигарету или еду, он становится новым человеком, с новым набором ценностей, они преувеличивают неустойчивость человеческого поведения и противоречат своим собственным утверждениям о значении привычек и обычаев. Когда они требуют, чтобы теория ценности была разработана на основании теории потребления, они часто приводят определения, свойственные для теории жизни.⁴² Но в том случае, когда они требуют, чтобы гипотезы и результаты

О критике теории полезности, основанной на оценке прерывности графиков индивидуального спроса Бём-Баверка, см.: *Anderson. Op. cit. P. 29 ff.*; *Downey. The Futility of Marginal Utility // Journal of Political Economy. April, 1910. P. 260 ff.* О критике использования Бём-Баверком прерывных графиков см.: *F. W. Edgeworth. The Theory of Distribution // Quarterly Journal of Economics. February, 1904. P. 189 ff.* Об уступках Бём-Баверка его критикам см.: *Kapitäl iind Kapitalzins. 3d ed., 1912. P. 388 ff.*

⁴¹ Ср., в особенности: *Tjörstein Veblen. The Limitations of Marginal Utility // The Place of Science in Modern Civilization. New York, 1919. P. 231 ff.*

⁴² К сожалению, теоретики полезности часто называли проводимый ими анализ теорией потребления. Нельзя претендовать на то, что теория полезности делает нечто большее, чем просто открывает путь к развитию такой теории, и я не вижу никакой особой причины считать ее наиболее приемлемым подходом даже из уже существующих.

научных наблюдений, основанные на ограниченных и незрелых исследованиях, были дополнены или заменены свежими и плодотворными данными, полученными на основании систематического и всестороннего наблюдения за человеческим поведением, и обвиняют теоретиков полезности в том, что они чрезмерно ограничивали область своих исследований, то их замечания справедливы. Представляется сомнительным, что результаты работы по дальнейшему усовершенствованию и разработке теории полезности будут соизмеримы с приложенными усилиями. Возможно даже, что теория уже чрезмерно усовершенствована и разработана для любых теоретических и практических целей. Если поток критики теории полезности направлен на отвлечение усилий по дальнейшему ее развитию и перенесение их в новые области исследований, то это способствует хорошей репутации такой критики. Но если теоретики полезности потратили слишком много усилий на тонкости анализа полезности, то критики потратили слишком много усилий и яда на их критику. Несколько странно, что при наличии срочной необходимости в проведении исследований в новых направлениях и ожидаемом богатом урожае, который они должны принести, критики могли так терпеливо и настойчиво заниматься выявлением якобы очевидных ошибок и несоответствий старых доктрин!

Нельзя, однако, отказать анализу полезности в том, что он внес некоторый положительный вклад в область теории цены. Прежде всего он дал удовлетворительное объяснение несоответствия между потребительной и меновой ценностями, над которым ломали головы экономисты-классики. Он представил гипотезу, находящуюся в соответствии с тем, что известно о человеческой природе, которая объясняет отрицательный наклон графика спроса и до сих пор является единственной в этой области. Теория полезности пролила некоторый свет на причины *л* типы взаимосвязи, которая существует между ценами на различные товары. Она ликвидировала разрыв, по крайней мере частично, между экономической теорией цены или меновой ценности и психологической «общей теорией ценности» в философии. «Значителен» этот вклад или нет, является делом индивидуального определения терминов или индивидуальных суждений, или интереса. В следующей статье я намереваюсь исследовать значение анализа полезности в области «экономики благосостояния».

II. Понятие полезности в экономике благосостояния

Легитимность экономики благосостояния

В современной литературе по экономической методологии, характерной чертой которой было представление на априорных основаниях доказательств несостоятельности априорного метода, вновь возникли протесты, также на априорных основаниях, против проведения экономического анализа в терминах благосостояния. Одним из оснований для этого протеста является то, что благосостояние — этическое понятие, предполагающее использование этических оценок, и то, что такие оценки противоречат неотъемлемой природе безукоризненного научного анализа. Очевидно, что между этой лабораторной догмой и применением понятия полезности не существует какого бы то ни было серьезного конфликта не только в теории цены, но даже и в анализе, направленном на установление основы для высказывания суждений о благосостоянии.

Допустим пока, что благосостояние представляет собой поток полезности, а полезность означает удовлетворение. Экономисты могут принять удовлетворение как количество, не занимая никакой позиции по отношению к его этическому качеству. Если речь идет об экономистах-теоретиках благосостояния, то они могут считать, что экономические законы и процессы зависят от «максимального удовлетворения», но если они воздерживаются от занятия какой-либо позиции по отношению к положительным или отрицательным последствиям этого удовлетворения, то они добьются того, что их анализ будет свободен от этической примеси. Экономика, однако, страдает от того, что ее терминология принадлежит также другим дисциплинам и общеупотребительному языку. Термин «полезность» напоминает о конкретной этической школе, тогда как благосостояние трудно отличить от *summit bonum* * наиболее гуманистических школ этической теории. Но в экономике эти понятия могут, возможно, использоваться без придания им этического значения в пределах ее области исследований. Если экономисты хотят, чтобы их изыскания помогли сделать этические оценки, что, без сомнения, не является незаконной целью, они могут вполне обратиться к изучению последствий (для чего бы ни существовало этическое *bonum*) экономических процессов и структур. При отборе данных

* высшее благо (лат.) — прим. пер.

для исследования экономист может косвенно предложить то, что по его мнению является подходящей основой для этических суждений, но в том случае, если он не защищает свой выбор с этических позиций, по крайней мере, не является очевидным, что он посягнул на научную собственность.

Можно допустить, что полезность и благосостояние употреблялись в экономике как этические понятия, но это не означает, что их использование предполагает наличие этических взглядов. Когда Найт упоминает о применении экономистами полезности для оправдания прогрессивного налогообложения в качестве иллюстрации этической природы этого понятия,⁴³ он просто указывает на то, что оно было использовано в этических целях. Это не признание полезности экономическим *datum*,^{*} а признание максимального удовлетворения *summum bonum* или важным элементом, который служит для некоторых экономистов в качестве оправдания прогрессивного налогообложения. Если есть теоретики полезности, которые подобно Найту считают, что «люди, которые знают, чего они действительно хотят, и которые не подрывают свое здоровье неправильным образом жизни или слишком определенным образом мышления, [не] хотят, чтобы их желания были удовлетворены»,⁴⁴ то они должны прийти к тому же заключению, что и другие теоретики полезности в отношении того, что прогрессивное налогообложение способствует максимальному удовлетворению потребностей, но использовать это заключение в качестве основания для осуждения с точки зрения этики прогрессивного налогообложения. Какой бы этический смысл не имели заключения экономиста по поводу полезности, этот смысл для этика или для экономиста относится только к области их профессиональной компетенции.

В любом случае, большинство теоретиков благосостояния настойчиво отказываются от намерения высказывать окончательные этические суждения.⁴⁵ Действительно, для большинства из них не существует различия между экономическим благосостоянием, которое они пытаются рассматривать, и полным или всеобщим благосостоянием, а только лишь ограничение области рассматривае-

* исходный факт (*lat.*) — прим. пер.

⁴³ F. H. Knight // *American Economic Review Supplement*. March, 1921. P. 145.

⁴⁴ F. H. Knight. *Ethics and the Economic Interpretation* // *Quarterly Journal of Economics*. May, 1922. P. 470.

⁴⁵ Феттер, однако, утверждает, что в экономике благосостояния необходимо отличать «благо» от «вреда» в актах индивидуального выбора (*Value and the Larger Economics II* // *Journal of Political Economy*. December, 1923. P. 792).

мых проблем благосостояния и степени всесторонности их анализа, которое диктуется профессиональным разделением труда.⁴⁶ Они всегда готовы, однако, допустить возможность серьезного конфликта между экономической и неэкономической полезностью. В своих этических взглядах они обычно не идут дальше утверждения о том, что существует большая вероятность того, что рост экономического удовлетворения или экономического благосостояния способствует росту общего благосостояния.⁴⁷ Если их экономика каким-то образом вторгается в область этики, то только в качестве казуистики в неполную и экспериментальную этику, которая, по общему признанию, не принимает во внимание все необходимые для окончательного этического суждения элементы.

Полезность как понятие экономики благосостояния

Теоретик благосостояния, если он принадлежит к школе полезности, обычно определяет и измеряет благосостояние в субъективных терминах полезности. Но здесь в экономику полезности проникает тройной смысл в применении термина «полезность», настойчивому употреблению которого способствуют давние черты психологического гедонизма в его анализе и отсутствие ясно определенных разграничительных линий между проблемами цены и проблемами благосостояния. Полезность иногда употребляется для обозначения удовлетворения, удовольствия, счастья или всего того, что считается признаком благосостояния,⁴⁸ а иногда для обозначения способности товара содействовать благосостоянию или приносить удовлетворения.⁴⁹ В последние годы существовала тенденция ограничивать ее значение «способностью удовлетворять желание» или «желательностью», а затем отказываться от термина «полезность» из-за его двусмысленности и заменять его термином «желательность».⁵⁰ Возможно, приближаются времена,

⁴⁶ Ср.: *A. C. Pigou. The Economics of Welfare. London, 1924. P. 10 ff.* (См.: *А. Пузу. Экономическая теория благосостояния. М.: 1985. С. 72 и сл. — прим. ред.*).

⁴⁷ Ср., например: *Henry Sidgwick. Principles of Political Economy. London 1883. P. 518 ff.; A. C. Pigou, Op. cit. P. 20* (в рус. пер. — С. 84).

⁴⁸ Ср.: *Alfred Marshall. Principles of Economics. 6th ed. P. 93* (в рус. пер. — Т. 1. С. 156): «Общая полезность вещи для человека (т. е. общее удовольствие или другая выгода, которую она ему приносит)...»

⁴⁹ Ср.: *F. A. Fetter. Economic Principles. New York, 1915. P. 25, 509*

⁰ Ср.: *A. C. Pigou. Op. cit. P. 23* (в рус. пер. — с. 88). Для данного значения слова «полезность» «способность вызывать или возбуждать желание»

когда в экономике полезности будут тщательно избегать использования термина, который изначально дал ей имя!

Среди теоретиков благосостояния, принадлежащих к школе полезности, существовала общая тенденция считать удовлетворение (в отдельных случаях удовольствие) единицей благосостояния. Если задачей экономики благосостояния является предоставление данных, которые дадут возможность социологам и государственным деятелям сделать окончательные заключения по поводу благосостояния, эта тенденция, возможно, ведет к гедонистической этике. Но, однако, экономика не обязательно запутывается в гедонистической психологии, так как, если избегать использования цены в качестве меры удовлетворения, то нет необходимости считать, что существует некая тесная взаимосвязь между желанием и удовлетворением. Очевидно, что уже прошло, однако, то время, когда философская умозрительность и психологическая изошренность могли оказать поддержку этике, изложенной исключительно в терминах удовольствия или какого-либо другого единственного элемента. Не говоря уже о трансценденталистах, занимающихся поисками абсолютных ценностей, которые выводят свои утверждения не из обычных человеческих желаний и удовлетворений, а из других источников, существует множество тех, кто уделил бы большее внимание значению процесса исполнения желания как такового, чем удовольствию и другим состояниям сознания, возникающим в результате такого исполнения. Некоторые придают особое значение отсутствию неисполненных желаний, которое скорее приведет к благосостоянию, нежели большой поток удовлетворений, которые, тем не менее, оставляют того, на кого он направлен, недовольным. Экономист либо по наивности, либо из-за *modus operandi* уделял мало внимания этим трудностям,⁵¹ ожидая, что его собственные проб-

предпочтительнее из-за своей меньшей двусмысленности, чем «способность удовлетворять желание».

* способ действия (*lat.*) — прим. пер.

⁵¹ Исключение должно быть сделано для Найта, который исследовал гносеологическую глубину этих проблем компетентно и прилежно со всеми тонкостями метафизического исследования, каждая из которых, без сомнения, не была преодолена современными экономистами. Любой, кто хочет всерьез заниматься проблемой природы основных понятий экономики как науки о благосостоянии, не должен упускать из виду его работы. Первоначально склонный ограничивать экономический анализ исследованием данных, не имеющих отношения к человеку и человеческому поведению в его строго объективных проявлениях, позднее он стал считать эту позицию неправильной и пришел к заключению, что экономика, как и физические науки, и даже в большей степени, должна заниматься ме-

лемы будут разрешен другими дисциплинами. Под прямым или косвенным влиянием теории полезности, которая оказалась очень влиятельной и живучей в экономике, экономист, казалось, довольствовался проведением анализа в терминах удовлетворения, не выказывая больших опасений по поводу того, что новые открытия в психологии или по-новому примененные старые знания, выявят несоответствие его анализа или его заключений благосостоянию человека. Вполне возможно, что он неправ, но при отсутствии более ясного света он мог только лишь надеяться на то, что в его послышках есть элемент правды, достаточный для того, чтобы его заключения оказались состоятельными и оправдывали, в утилитарном смысле, направленные на их достижение усилия.

Объективные признаки благосостояния

Какова бы ни была сущность благосостояния, все согласны с тем, что она для человека скорее субъективная и внутренняя, нежели объективная и внешняя. Но сложность, если не полная невозможность прямого измерения субъективного количества (и

тафизической сущностью, которая стоит за объективными явлениями, наблюдаемыми во внешнем мире. Он не только стал признавать законность проведения экономических исследований в терминах желания и удовлетворения, но и характеризовал эти исследования как промежуточный пробный этап, открывающий дорогу исследованиям происхождения суждений, на основании которых человек строит иерархию хорошего и плохого, низких и высоких ценностей. При помощи этих суждений человек подвергает желание более основательной оценке, нежели простое количественное измерение большего или меньшего удовлетворения или удовольствия. Я склонен до определенной степени принять его рассуждения. Является ли иерархия абсолютных ценностей более основательной, чем оценка в терминах большего или меньшего удовлетворения, или нет, мы должны в прагматических целях действовать таким образом, как если бы для нашей задачи количество желания являлось подходящим основанием для суждений о благосостоянии. Найт, возможно, поставил перед нами задачу, для разрешения которой немногие обладают необходимыми знаниями. Мы еще должны пройти долгий путь, прежде чем сможем подходящим образом владеть техникой расчета удовлетворения, поэтому представляется неразумным пытаться осуществить гораздо более сложный и неуловимый тип субъективного измерения. Прогрессивное развитие взглядов Найта на эту и смежные с ней проблемы можно проследить в следующих его работах: *Risk, Uncertainty and Profit*. Boston, 1921. Chap. III; *Ethics and the Economic Interpretation*//*Quarterly Journal of Economics*. May, 1922; *The Ethics of Competition*//*Ibid.* August, 1923; *Relations between Economics and Ethics* // *American Economic Review Supplement*. March, 1922; *Economic Psychology and the Value Problem* // *Quarterly Journal of Economics*. May, 1925; *Fact and Metaphysics in Economic Psychology* // *American Economic Review*. June, 1925.

сомнения со стороны некоторых ученых, не перекрывают ли качественные различия между желаниями или между удовлетворениями количественные различия настолько, чтобы сделать бесполезной, даже в целях абстрактной теории, идею о субъективном подсчете благосостояния) привели к попыткам выявить объективные признаки благосостояния. Наиболее примечательными были попытки использовать цену или меновую ценность в качестве меры или элемента меры благосостояния. Пожалуй, основным, причем негативным, вкладом школы полезности в экономику благосостояния было доказательство, в лучшем случае, непригодности таких средств измерения благосостояния, так как в некоторых отношениях, они скрывают те самые проблемы, для разрешения которых они должны служить средством, или неприменимы для их разрешения.

Непригодность цены в качестве меры благосостояния может быть проиллюстрирована в связи с проблемой прослеживания изменений благосостояния во времени для данного общества.

1. Если предложить в качестве меры изменения благосостояния денежный доход, то возникает очевидное возражение, что денежная единица с точки зрения того, что она обычно измеряет, объективной меновой ценности, является мериллом, величина которого произвольно изменяется с течением времени. Если принимаются в расчет, по отношению к идеальному показателю, происходящие из года в год колебания меновой ценности денежной единицы, то фактически упускается из виду «реальный» или объективный доход, поток товаров и услуг в качестве меры благосостояния. Это является неприемлемым уже только по приведенным ниже причинам.

2. Суммирование различных товаров и услуг должно быть обязательно проведено в мере относительных цен. Если считать само собой разумеющимся, что удовлетворительный метод построен с учетом постоянного изменения относительных ценностей, цены измеряют относительное предельное значение различных товаров для покупателей, а благосостояние определяется общей полезностью (или общим удовлетворением), а не предельной. Это можно доказать, сославшись на парадокс ценности, который заключается в том, что меновая ценность уменьшается по мере приближения общей полезности к максимуму.

3. Даже если объективная мера выбрана таким образом, что принимаются в расчет в выражении объективной общепринятой меры изменения относительной общей значимости различных товаров, тем не менее, остается неразрешенной проблема, которая заключается в абсолютных изменениях по всему ассортименту

товаров их общей значимости для отдельных людей, составляющих общество. Если бы все цены оставались постоянными и реальный доход каждого человека удваивался, то объективная мера показала бы удвоение благосостояния. Но из принципа убывающей полезности вытекало бы предположение, что удвоенный объективный доход меньше удвоенного благосостояния.⁵² Более того, чтобы избежать новых бедствий,⁵³ может потребоваться больше товаров, в то время как поток положительных удовлетворений остается постоянным. Или же могут произойти изменения в отношении отдельных людей к материальному доходу, тенденция к ведению простой жизни или более высокая оценка людьми свободного времени, или, благодаря прогрессу в образовании и физическом здоровье, возрастание изысканности в наслаждении материальными благами жизни. Мера благосостояния, выраженная через объективный доход, ни в коей мере не отражает эти изменения.

4. Изменения в относительном распределении дохода, например, между различными классами вызовут изменения в размере благосостояния, даже если совокупный реальный доход общества не изменится.⁵⁴ Это является настолько общепринятым естественным выводом из закона убывающей полезности, что нет необходимости развивать его здесь дальше.

5. Реальный доход в качестве меры благосостояния становится полностью непригодным в случае перехода товаров из разряда «свободных благ» в разряд «экономических благ» вследствие увеличения недостатка этих товаров и в той же степени неподходящим для измерения изменений в благосостоянии, вызванных увеличением количества товаров, если перевести их из разряда «экономических благ» в разряд «свободных благ». При проведении правильного расчета благосостояния следует принимать во

Так Рикардо, не владея полностью этим принципом, утверждал, что если человек приобрел два мешка зерна, в то время как раньше он приобретал только один, «он действительно удвоил количество богатства, удвоил количество полезности, удвоил то, что Адам Смит называет ценностью в потреблении» (*Principles of Political Economy*. Chap. XX. P. 265, издание Гоннера).

⁵³ Например, транспортные расходы, возникающие из-за увеличения расстояния между местом работы и местом жительства; затраты на медицинское обслуживание из-за распространения болезней.

⁵⁴ Ср.: *Henry Sidgwick. Principles of Political Economy*. P. 76: «Если бы богатство измерялось его полезностью, «количество богатства» отчасти определялось бы способом его распределения; и мы не могли бы сказать, каково богатство страны до тех пор, пока мы не узнали бы, как оно распределяется среди ее населения».

внимание значение «свободных благ» для благосостояния, а это нельзя сделать, если расчет производится в ценах.

6. Реальный доход в качестве меры благосостояния непригоден, если речь идет об общественных благах, элементе благосостояния, который приобретает все большее и большее значение. Оценки измерения реального дохода игнорируют предоставляемые человеку государством бесплатные услуги, а также, измеряя их при помощи вклада в общественный доход сумм, выплаченных в качестве налогов, включают их в денежные затраты людей, что может повлечь за собой сильное преувеличение или недооценку их значения для благосостояния по сравнению с товарами, измеренными при помощи их рыночной ценности.

7. Расчет благосостояния в реальном доходе отразил бы только поток благосостояния со стороны потребления и упустил бы из виду удовлетворение и отрицательную полезность, которые являются результатами самого процесса производства. Увеличение реального дохода в результате увеличения продолжительности рабочего дня может скорее привести к уменьшению, чем к возрастанию благосостояния. Постоянный поток реального дохода, если он сопровождается уменьшением утомительности и тягости процесса производства и возрастанием удовлетворения, которое вызывается самим усилием, направленным на производство, а не его материальными продуктами, будет согласовываться с устойчивой тенденцией к возрастанию благосостояния.

8. Если даже цена или выраженный в цене реальный доход могли бы быть использованы в качестве меры субъективного количества, то они отражали бы степень желания иметь товары, а не количество удовлетворения, полученное от их приобретения и потребления. Мера желания может служить для измерения удовлетворения только в том случае, если желание и удовлетворение в количественном отношении близки, но этот взгляд содержит серьезное основание для скептицизма.⁵⁵ Если благосостояние есть количество удовлетворения, то цена, таким образом, не может быть приемлемой мерой, даже если она точно измеряет желание.

Очевидно, что важный вклад теории полезности в экономику благосостояния до сих пор состоит именно в доказательстве того, что цена и все объективные меры, выраженные через цену, непригодны в качестве меры благосостояния, и в указании ограничений в отношении выводов о благосостоянии, сделанных

на основании расчета его при помощи цены.⁵⁶ Теоретики полезности, однако, зачастую концентрировали свое внимание на единственном факторе — неравенстве в распределении богатств, пренебрегая другими факторами, которые говорят против того, что цена является подходящей мерой благосостояния. Существуют отдельные знаменательные примеры того, что экономисты, которые формально признали анализ полезности, но не были расположены делать расчет в субъективных терминах, находили утомительным выяснение обоснованности объективного измерения благосостояния и, преуменьшая, под тем или иным предлогом, степень противоречия между анализом в терминах полезности и анализом в объективных терминах или выбирая для рассмотрения только те проблемы, в которых этот конфликт менее всего обострен или менее очевиден, возвращались к измерению благосостояния при помощи цены, сохраняя на словах видимость субъективного подхода к измерению.

Больше всего грешил этим Альфред Маршалл. Он очень ловко отделился от неравенства в распределении дохода, как препятствия для измерения благосостояния при помощи цены. «В целом, однако, — заявляет Маршалл, — происходит так, что намного большее количество случаев, с которыми имеет дело экономика, затрагивает почти в равных пропорциях различные классы общества; так что, если денежные меры счастья для каждого из двух случаев равны между собой, вообще не существует большого различия между количеством счастья в этих двух случаях».⁵⁷ Это заявление было справедливо охарактеризовано «как бесцеремонное игнорирование эффекта „различий в богатстве“ и „различий в чувствительности“».⁵⁸

⁵⁶ О раннем анализе в терминах полезности непригодности цены в качестве меры благосостояния, см. в особенности *F. Y. Edgeworth. Mathematical Psychics. London, 1881, passim; Henry Sidgwick. Principles of Political Economy. London, 1883. Chap. III; Philip Wicksteed. Alphabet of Economic Science. London, 1888. P. 75 ff., 86 ff.* Можно сослаться также на две недавние статьи Ф. И. Эджуорта, в которых он с особой пронизательностью и тонкой техникой рассматривает проблему объективных признаков благосостояния (*The Plurality of Index Numbers // Economic Journal. September, 1925; The Element of Probability in Index Numbers // Journal of the Royal Statistical Society. July, 1925*).

⁵⁷ *A. Marshall. Principles of Economics. 6th ed. P. 131.* О такой же аргументации, представленной в подобных выражениях, см.: *Z. C. Dickinson. The Relations of Recent Psychological Developments to Economic Theory // Quarterly Journal of Economics. May, 1919. P. 407.*

⁵⁸ *C. E. Persons. Marginal Utility and Marginal Disutility as Ultimate Standards of Value // Quarterly Journal of Economics. August, 1913. P. 548.*

Разумеется, существуют некоторые проблемы, в связи с которыми можно спокойно не придавать значения неравенству доходов, но, тем не менее, трудно переоценить степень проникновения проблемы неравенства в те важные проблемы, к которым традиционно обращалась экономика. Достаточно упомянуть такие проблемы, как налогообложение, государственные расходы, пособия бедным, иммиграция, земельная политика и, прежде всего, саму проблему неравенства, чтобы стало ясным, что расчет благосостояния, при котором пренебрегают неравенством в распределении богатства и дохода, то же самое, что «Гамлет» без главного действующего лица.

Проблемы, возникающие в экономике благосостояния из-за возможного несоответствия между желанием и удовлетворением, обычно избегались теоретиками полезности подобно тому, как Маршалл избегал проблемы неравенства. Как уже было указано, теоретики полезности, как правило, считали, что благосостояние означает удовлетворение. Тогда цена, если она измеряет какое-либо субъективное количество, измеряет желание и является мерой удовлетворения только в той степени, в которой желание является точным отражением удовлетворения. Но если здесь и присутствует теория благосостояния, то только в виде несистематического и, в большой степени, побочного приложения к анализу цены, плохо отличимого по методу и целям. Теоретик благосостояния, который признает, что удовлетворение является сущностью благосостояния, не может вследствие этого признать цену мерой благосостояния, если он не признает желание точной или, по крайней мере, приближенной мерой удовлетворения; но отказ от цены в качестве меры благосостояния влечет за собой полную перестройку и реорганизацию его образа мыслей и его экономической «системы». Но если можно было бы привлечь сюда гедонистическую психологию, не было бы никаких проблем. Желание можно было бы принять за в известной степени точное отражение удовлетворения, которое возникает в случае его исполнения, и то, что можно было бы принять в качестве меры желания, вследствие этого было бы пригодным и в качестве меры удовлетворения. Но современный теоретик полезности отрекся от своей веры в гедонистическую психологию и полную рациональность человеческого поведения. Он, однако, находит изощренные пути для продолжения дискуссий о количестве желания, как если бы это было количество удовлетворения, сохраняя при этом видимость логичности.

Пигу, например, допускает, что возможность несоответствия между желанием и удовлетворением «очевидно имеет большое

теоретическое значение», но отрицает, что это имеет большое практическое значение, так как «правильным будет предположение, что большинство требующихся товаров, особенно широкого потребления, как то: продукты питания и одежда, для непосредственного личного пользования, будут нужны в качестве средства удовлетворения и, вследствие этого, интенсивность желаний приобрести их будет пропорциональна ожидаемому от них удовлетворению». ⁵⁹ Это можно допустить только в случае, если ожидания не будут обманчивыми, если желания иметь «пищу и одежду» *являются* желаниями иметь средства удовлетворения первичных физических потребностей, пригодность которых для этих целей может быть точно оценена обычным покупателем, ⁶⁰ и если желания, даже в том случае, когда они возникают при тщательном расчете способности товаров приносить удовлетворение, могут исчезнуть после того, как изменение обстоятельств лишило их рациональной основы, ⁶¹ —довольно значительная серия оговорок. А Маршалл, упомянув импульс, обычай, заболеваемость, самоотречение, обманчивые ожидания и другие возможные причины несоответствия между желанием и удовлетворением, делает заключение, что, так как прямое измерение как желаний, так и удовлетворения невозможно, следует обратиться к цене и заставить ее служить мерой «со всеми ее недостатками как желаний, которые вызывают действия, так и удовлетворения, которое достигается в результате». ⁶² Дикинсон также цитирует,

⁵⁹ А. С. Pigou. *Economics of Welfare*. P. 24 (в рус. пер. — с. 89). Ср. также подобное суждение (VHfredo Pureto. *Manuel d'Economie Politique*. Paris, 1909): *Что касается замены чувства возможного потребления чувством действительного потребления, то, если рассматривать повторяющиеся явления, а этим и занимается политическая экономия, эти два чувства, в итоге, находятся в такой постоянной взаимосвязи, что не будет серьезной ошибкой замена первого вторым».

⁶⁰ Ср.: F. H. Knight. *Ethics and the Economic Interpretation* // *Quarterly Journal of Economics*. May, '922. P. 463 ff. О толковании желаний иметь пищу, кров и одежду как желание иметь полный набор культурных ценностей, а не желание просто иметь пропитание, защиту от стихии и т. д.

Даже такой откровенный гедонист, как Дж. С. Милль, заметил необходимость этих оговорок. Ср. (System of Logic. 8th ed. Bk. VI, chap. II. P. 4): «Поскольку мы (Нормируем привычки и привыкаем желать определенного действия или манеры поведения, так как это приятно, в конце концов, мы продолжаем желать этого независимо от того, приятно это или нет. Хотя, благодаря произошедшим в нас изменениям и изменениям обстоятельств, мы перестаем чувствовать удовольствие от этого действия или перестаем предвкушать удовольствие, которое должно возникнуть в результате этого действия, мы все равно продолжаем желать его, а вследствие этого и производить. Таким образом, негужные привычки продолжают действовать, хотя они уже перестали доставлять удовольствие». ⁶² А. Marshall. *Principles of Economics*. P. 92, примечание.

с видимым одобрением, обоснование Бём-Баверком предположения об общей гармонии между желанием и удовлетворением на том основании, что причины несоответствия «обычно таковы, что их нельзя свести к каким-либо общим принципам, и, если на них делать упор, то это просто приведет к агностицизму».⁶³ Допускать отсутствие несоответствия между желанием и удовлетворением означает произвольно и неразумно ограничивать сферу экономики благосостояния. Незнание покупателями степени соответствия товаров, выставленных на продажу, ценам, для которых они предназначены, практика обмана, мошенничества, ловкачества со стороны продавцов, одним словом, весь комплекс проблем нечестных методов торговли, учитывая нечестность покупателей, насколько она им свойственна, являются тем обычным злом, которое не существовало бы, если бы предположения Пигу и Маршалла были согласованы с фактами. Это ряд проблем, которые не должны быть оставлены без исследования, как не имеющие значения, и без усилий, направленных на поиски единообразия, как не поддающиеся научному обобщению. Является ли невозможным, например, то, что современное развитие агрессивных методов торговли направлено на увеличение несоответствия между желанием и удовлетворением, и что желание иметь товары, сбываемые при помощи интенсивных методов торговли, преувеличено по сравнению с удовлетворением, которое они приносят, и что эти товары вызывают диспропорцию в бюджете потребителя по сравнению с теми немногими товарами, которые до сих пор остаются привлекательными сами по себе? Является ли невозможной общая недооценка вклада, который вносится государственными услугами в благосостояние человека, в результате того, что частное предприятие хорошо рекламирует свою собственную продукцию и часто распространяет плохую рекламу по отношению к государственной продукции?

Только в одном случае, однако, школа полезности систематически допускает наличие несоответствия между желанием и удовлетворением, а именно, когда между испытываемым желанием и его удовлетворением имеется существенный временной интервал. За исключением Панталеони, который, чтобы не нарушать чистоту своей гедонистической экономики, придерживается в этом вопросе завидного постоянства,⁶⁴ представители шко-

⁶³ Z. C. Dickinson. Op. cit., p. 401.

⁶⁴ Pantaleoni. Pure Economics. London, 1898. P. 86 ff. Ср. также: Wieser. Natural Value. London, 1893. P. 16 ff.

лы полезности едины в своем признании определенного предпочтения удовлетворения, получаемого в настоящий момент, удовлетворению, получаемому через некоторое время. Они делают это предпочтение вместе с актуарными допущениями неопределенной длительности жизни, риском изменений потребностей и возможностью будущего изменения дохода составной частью своей теории процента, объясняющей предпочтение потребления в данный момент потреблению в будущем.⁶⁵ Такая же методика, если распространить ее на другие аспекты несоответствия между желанием и удовлетворением, предположительно, дала бы основание для столь же полезных обобщений.

Однако мы должны сделать заключение, что несмотря на то, что даже теоретики полезности склонны вернуться к цене как мере благосостояния, следует согласиться, что нам надо оставить, тем не менее, бесплодные поиски подходящей субъективной меры и обратиться к какой-либо объективной мере, отличной от цены. Очевидно, что такова, например, позиция Уэсли Митчелла: «Становясь сознательно наукой о человеческом поведении, экономика будет уделять меньше внимания богатству, а больше благосостоянию... В настоящее время имеются достаточно неясные представления о благосостоянии, но можно сделать его объективным и определенным по отношению к таким вещам, как пища, одежда, кров, оздоровление, образование, утомительная работа, досуг».⁶⁶ Достаточно справедливо, если взять каждое в отдельности, для одного человека и в конкретный момент, но для большинства практических задач совершенно несправедливо. Что если больший и лучший кров приводит к большей усталости? Что если из-за увеличения количества еды для Джонса, Смит получит меньше еды? Или увеличение количества еды для Джонса в настоящий момент повлечет за собой уменьшение количества еды для Джонса в следующем году? Объективный критерий благосостояния не может быть применим к проблемам, содержащим такие конфликты интересов, если они не выражены через цену. Если это так, мы опять возираемся к богатству как мерс благосостояния. А важные и сложные проблемы благосостояния являются важными и сложными именно потому, что они происходят из таких конфликтов интересов[^]

Пигу также применяет это к проблемам благосостояния, отдавая предпочтение государственным мерам, принимаемым для сохранения истощимых ресурсов, и выступая против налогообложения, которое тяжелым бременем ложится на капитал (Op. cit. P. 24 ff.; в рус. пер. — с. 90 и след.).

W. Mitchell. The Prospects of Economics // The Trend of Economics (R. G. Tugwell, издатель). New York, 1924. P. 31.

Благосостояние как понятие длительного периода

Общий недостаток теории благосостояния представителей школы полезности и, более того, тот, от которого в большей степени были свободны⁶⁷ их предшественники-классики, заключается в типичном для них краткосрочном подходе к проблемам экономического благосостояния. Это особенно верно для австрийской школы, так как австрийцы свели свои дискуссии о реализации полезностей от потребления товаров к немедленно реализуемой полезности, не обращая внимания на последствия такого потребления, влияющие на будущее благосостояние. Такая забота о немедленных результатах потребления не может быть оправдана ссылкой на предположение всеведущего экономического человека, способного правильно принимать в расчет весь поток полезностей, сегодняшних и ожидаемых, положительных и отрицательных, потому что, как уже было показано, даже экономический человек не может правильно оценить будущие полезности. Оправдание, возможно, должно быть найдено в адекватном теории цены понятии полезности, которое выражает только немедленные желания, и в боязни этической путаницы, которая могла бы, очевидно, возникнуть при любом отклонении от мгновенной интенсивности желания как вполне достаточного, с экономической точки зрения, критерия сравнительной ценности товаров.

Понятие полезности в такой узкой интерпретации, однако, не может адекватно служить потребностям расчета благосостояния. Рассмотрим, например, объяснение значения полезности в широко распространенной цитате:

Все, что может удовлетворить человеческие потребности, есть благо и обладает полезностью. Мы должны здесь не допустить неправильного понимания слова «полезность». Полезность есть способность удовлетворять потребности, а не способность приносить пользу. Сигареты также «полезны» в экономическом смысле, как хлеб и книги, ведь все они удовлетворяют потребности. Экономические потребности могут быть серьезные и легкомысленные, или даже очень пагубные, но все объекты этих потребностей в экономическом смысле обладают полезностью.⁶⁸

Ср., например, классическую трактовку влияния высокого уровня потребления на будущее население и заработную плату.

⁶⁸ R. T. Ely. *Outlines of Economics*. 1920.P. 105. Сравни с определением Маршалла: «Общая полезность вещи для человека (т. е. общее удовольствие или другая выгода, которую она ему доставляет) ...» (*Principles*, p. 93, — курсив мой).

Если немедленное удовлетворение человека от потребления данного количества виски и удовлетворение от данного количества облагораживающей литературы одинаковы, но потребление виски в будущем принесет потребителю страдания и огорчения, тогда как приобретение и изучение хорошей литературы способствует счастливой старости, экономист должен, с целью проведения расчета благосостояния, присвоить большее количество полезности книгам, а не виски.⁶⁹

Индивидуалистический подход к измерению полезности против группового

Большинство теоретиков полезности можно также справедливо обвинить в том, что они не делают различий между индивидуалистическим и групповым понятием благосостояния и неправильно применяют последнее. «Индивидуалистическим» понятием благосостояния может быть тогда, когда оно основывается на измерении благосостояния только как дополнения или вычитания из благосостояния конкретных людей, взятых в отдельности, на которых оказывают влияние установки или действия, исследуемые в определенный момент. Групповое понятие благосостояния, с одной стороны, будет пытаться принять в расчет все влияние, благоприятное или неблагоприятное, таких установок или действий на всех, кто ему подвергается прямо или косвенно. При этом принимаются во внимание в связи с какой-либо ценовой сделкой не просто те полезности, которые действуют на образование этой цены, но также та польза или вред, которые достаются людям, не принимающим непосредственного участия в сделке.

Философия невмешательства с ее фундаментальным положением о необходимой гармонии между индивидуальными и групповыми интересами скрывала необходимость различий между индивидуальным и групповым благосостоянием и укрепляла себя

Феттер различает благосостояние «в немедленном и узком смысле» как важный фактор, определяющий меновые стоимости, и благосостояние «в более широком и правильном смысле... верное условие благополучия» как важную количественную величину, которой должна заниматься экономика благосостояния (*Economic Principles*. 1915. P. 509). Таким же образом различие между «высокими» и «низкими» желаниями, которое делает Мак-Гаун, основывается на сравнении удовлетворений, которые возникают *через долгий период* после их реализации (*A. F. McGoun. Higher and Lower Desires // Quarterly Journal of Economics*. February, 1923. P. 291 ff.).

тем, что не подвергала проверке действующие установки с точки зрения такого рода различий. Также как существовало несколько экономистов, которые были явными сторонниками философии невмешательства, также существовало несколько экономистов, которые занимались проблемами благосостояния, иногда не используя групповую норму в своей оценке благосостояния. За редкими исключениями, однако, теоретики благосостояния школы полезности ограничивались использованием групповой нормы в проблемах, которые затрагивали группы людей *en masse* * и не могли рассматриваться с точки зрения отдельных людей. Целый ряд экономических действий, которые полностью управлялись системой цен и принципом свободного договора, таких как покупка и продажа, наем на службу и боевые действия, сбережение и расходование, принятие и избежание риска, они оценивают исключительно в терминах индивидуалистического анализа. Они считали само собой разумеющимся, что каждая заключенная по свободному договору сделка приносила выгоду каждому из двух активных участников, не только не принимая во внимание, как мы заметили, результаты незнания и мошенничества с одной или другой стороны, но и не учитывая той возможности, что экономические сделки могут иметь прямое отношение к благосостоянию людей, не связанных с ними непосредственно, и не осознавая, что различия в рыночной власти должны привести к эксплуатации, с одной стороны, и «свободному» договору — с другой, даже если обе стороны были бы одинаково честными, одинаково разумными и одинаково информированными.⁷⁰

Однако, даже когда теоретики полезности использовали индивидуалистический критерий благосостояния, в их дискуссии содержался подтекст, ясно выраженный или легко выводимый, что важным было именно благосостояние группы и благосостояние отдельных людей как членов группы. А при рассмотрении воп-

* все вместе (*фр.*) — прим. пер.

⁷⁰ Признание значения различия в рыночной власти, как влияющего на условия контракта о найме и, вследствие этого, на целесообразность приверженности к политике строгого невмешательства, отсутствовало даже в такой поздней работе, как работа *W. S. Jevons. The State in Relation to Labor. London, 1887. P. 42*: «Следует придерживаться политики невмешательства (т. е. сознательно и законно), если каждый понимает свои интересы». Но даже в период безраздельной власти классической экономики среди ученых обычной тенденцией в деловом мире и мире политики была тенденция даже преувеличивать степень, в которой превосходство в финансовых ресурсах определяло результат коммерческой конкуренции, пренебрегая общественными интересами и подлинными достижениями экономической эффективности производства (см. мою работу: *Dumping. A Problem in International Trade. P. 46*).

росов государственной политики, особенно при поддержке особых отклонений от политики невмешательства и рассмотрении проблем государственных финансов, они полностью отказались от индивидуалистической нормы. Эти проблемы нельзя было бы вообще рассматривать исключительно в терминах благосостояния отдельных людей, так как было слишком очевидным, что действие, которое может принести выгоду одним, другим может принести вред, или потому, что эти проблемы касаются неуловимой и неделимой выгоды, достигающей обществу в целом, и которая не может быть отнесена в измеримых пропорциях к отдельным людям. Они применяли здесь групповую норму благосостояния, хотя в их работах мало доказательств того, что они сознательно меняют норму, так как они переходят от обсуждения проблем свободного договора к рассмотрению взаимосвязи между правительством и гражданами.⁷¹

Анализ полезности как капиталистическая апологетика

На ранних стадиях его развития анализ полезности использовался для подрыва марксистской теории прибавочной стоимости. Следовательно, он рассматривался социалистами как отступление ортодоксальной экономики на новую линию обороны в связи с успешной марксистской атакой на классические аргументы политики невмешательства.⁷²

В последние годы анализ полезности был вновь атакован учеными экономистами, которые были сами полностью вооружены традициями и методами ортодоксальных доктрин, которые по своей природе должны привести к капиталистической апологетике. Положения, на которых основывается современная атака, могут быть адекватно выражены цитатами из двух крупнейших критиков. «Политическая экономия, ~ пишет Дж. М. Кларк, — не защищает существующей системы, а выбирает для объяснения взаимосвязанные в ней элементы, которые одобрены всеми. Теория австрийцев... соответствует этим хорошим элементам в

⁷¹ Ср.: *F. von Wieser. Natural Value. London, 1893, P. 228—242*, об обсуждении различий в нормах, действующих в настоящее время в области свободного договора и в сфере государственной деятельности, и о дальнейшем развитии этих различий в его работе *Theorie der gesellschaftlichen Wirtschaft // Grundriss der Sozialökonomik. 2d ed. Tübingen, 1924. Vol. I, Part II. P. 292—302*.

⁷² Ср.: *H. M. Hyndman, The Economics of Socialism. London, 1896. Chap.*

существующей системе, но не соответствует *позитивно и конструктивно* какой-либо другой стороне этого вопроса». ⁷³ «Изучение полезности, очевидно, направлено скорее на вопрос: Чему равна ценность?, чем на более общий вопрос: Как действует ценность в связи с потребностями человека?» ⁷⁴ «Когда теория изучала значение ценности в терминах полезности, сама ее позиция и исследования предполагали равновесие между полезностями, и поэтому были сориентированы на статическую точку зрения и статические предположения. Освобожденная противная сторона этого исследования равновесия — это изучение всего процесса экономического управления, в котором теория полезности появляется в качестве трактовки только одного аспекта управления только одним фактором, а именно, статического или гедонистического аспекта управления при помощи индивидуальной инициативы. Для этого существует только один аспект управления, который отвечает требованиям теории равновесия». ⁷⁵ «Этот экономист-теоретик, — пишет Гамильтон, — в действительности является экспертом в простом словопроении, так как может использовать термины «полезность», «отрицательная полезность» и «производительность» и играть словами таким образом, что избегает вывода, делающего систему цен в целом представляющей такое использование ограниченных ресурсов для удовлетворения потребностей, которое обеспечивает обществу наибольшее превышение полезности над отрицательной полезностью». ⁷⁶

Кларк явно делает молчаливое предположение, что анализ полезности был строго ограничен рамками теории цены, и он приписывает школе полезности в целом в качестве логически неизбежного результата метода ее анализа ограниченную область исследования и такой тип выводов из него, который фактически правильно характеризует только некоторые из его показателей. Утверждение Гамильтона, что только при помощи игры слов анализ полезности может избежать защиты статус-кво, это все равно, что пускать телегу впереди лошади, так как только при

⁷³ / M. Clark. *Economic Theory in an Era of Social Readjustment*. American Economic Review Supplement. March, 1919. P. 284. Курсив автора.

⁷⁴ *Ibid.* P. 289. Это утверждение контрастирует с суждениями Найта, что полезность имеет тенденцию становиться этическим понятием и переносит нас «из области (практа к тому, что должно быть» (*Normal Price in Value and Distribution* //

Quarterly Journal of Economics. November, 1917. P. 67).

⁷⁵ *Economics and Modern Psychology* // *Journal of Political Economy*. January, 1918. P. 3. Ср.: Wieser. *Value in the Economy of the State*//*Natural Value*. Bk. V.

⁷⁶ W. H. Hamilton. *The Place of Value Theory in Economics* // *Journal of Political Economy*. April. 1918. P. 392.

помощи игры слов теоретикам полезности удалось избежать столкновения с серьезным вопросом о статус-кво, к которому по логике приводит анализ полезности. Анализ полезности дает различные результаты для различных людей. Большинство представителей этой теории могут быть, возможно, правильно классифицированы как консерваторы по их точке зрения на экономические проблемы, и некоторые из них несомненно использовали теорию полезности для поддержки своей веры в разумность вещей, как они есть. Другие его сторонники были радикалами и обнаружили, что анализ полезности является подходящим оружием для их атаки на частную собственность и капиталистическую организацию общества.⁷⁷ В целом является сомнительным, что школа полезности как группа была более ревностной в своей защите вещей, как они есть, чем их предшественники-классики, и представляется очевидным, что анализ полезности, если его применять в области благосостояния, делает защиту политики невмешательства и превознесение капиталистической системы скорее более, нежели менее, трудным, чем они были в экономике, полностью выраженной на языке денег.

Я уже согласился, что большинство того, что считается теорией полезности, в действительности является объективной теорией цены, представленной в терминах, похищенных у субъективного анализа, и что, возвращаясь фактически к расчету в цене, сохраняя при этом видимость субъективного анализа, многие теоретики полезности умудрялись избегать рассмотрения менее приятных аспектов частной собственности и неограниченного действия мотива прибыли. Но, несмотря на общие консервативные тенденции, присущие теоретикам полезности, и избирательную дискриминацию, с которой они выбирают проблемы, которые должны быть подвергнуты анализу,⁷⁸ ясно, что теория полезности, очевидно, в целом скорее поколебала, чем укрепила их веру в достоинства существующей экономической организации.⁷⁹ Дж. С. Николсон в 1894 году в своей речи в качестве председателя на заседании экономической секции

⁷⁷ Ср., в особенности: *Adolphe Landry. L'Utilité Sociale de la Propriété Individuelle.* Paris, 1901, в которой смелая атака на частную собственность при помощи ценового анализа усилилась во второй части книги применением анализа полезности.

⁷⁸ Скорее, чем, как утверждает Кларк, выборочный характер самой техники.

⁷⁹ Ср., например: *Mathematical Psychics* Эджуорта, или заключительную главу *Natural Value* Визера, или в нашей стране работы Феттера и Давенпорта с типичными уцелевшими изложениями теории, какой она была до появления полезности.

Британской Ассоциации Развития Науки не без основания предупредил свою аудиторию, что новомодные теории убывающей полезности и максимального удовлетворения ведут экономистов к социализму и уводят от прочного индивидуализма классической экономики.⁸⁰ Теория полезности — это метод анализа, а не набор заключений, и при помощи чего будут достигаться эти заключения — зависит от характера и полноты данных, к которым он применяется, а также мастерства и добросовестности, с которыми он используется.⁸¹ Было бы банальным, если бы принцип *Maledicti sunt qui ante nos nostra dixerunt** не распространился в такой степени на определенные аспекты современных американских экономических теорий, говорить о возможности того, что некоторые, по крайней мере из старых теоретиков полезности, применяли анализ добросовестно, а интеллектуальная любознательность других случайно победила социальные пристрастия.

Осуществимость субъективного расчета

Сторонник субъективного расчета благосостояния сталкивается с возражением, что невозможно измерить субъективные количества, будь то желание, удовольствие или страдание, иначе, чем через их объективные проявления в запрашиваемых ценах или других типах поведения. Я считаю, что ответ содержится в том факте, что мы много раз измеряем желания и удовлетворение как таковые, наши собственные или других людей, и большинство отношений в семье, наши контакты с друзьями и соседями, отношения государства с его гражданами фактически управляются, хорошо это или плохо, такого рода расчетами. Такие расчеты субъективных количеств никогда не могут быть точны, а могут зачастую быть очень приблизительными, но они могут и часто должны быть сделаны при отсутствии средств более точного измерения. Более того, никто не требует, чтобы экономика отказалась от данных расчетов и заменила их чисто субъективными. Для многих целей денежное исчисление совер-

* Будь прокляты до нас наше сказавшие (лат.) — прим. пер.

⁸⁰ Report of Sixty-third Meeting. London, 1894. P. 843. ff.

⁸¹ Ср.: W. C. Mitchell. Wieser's Theory of Social Economics // Political Science Quarterly. March, 1917. P. III. «Теория полезности была принята в качестве замены марксизма одной группой социалистов и порицалась как защита установленного порядка другой группой».

шенно необходимо. В любом случае это является установленным фактом, важной движущей силой человеческого поведения и управления экономической активностью, и с ним должны считаться экономисты. Но для личных целей денежное исчисление является очень несовершенным инструментом, и результаты его требуют изменения при помощи расчета субъективных количеств, прежде чем они смогут служить как приемлемое руководство к действию или пониманию.

Субъективный тип измерений не может, по крайней мере до сих пор, представить в качестве результата абсолютное количество. Самое большее, чего он может достичь, это обнаружения больших или меньших взаимосвязей, и даже это с очень малой степенью достоверности. Но существует широкая область человеческой деятельности, в которой применимы только несовершенные инструменты, используя которые, можно приблизиться к совершенству. Те, кто настаивает на том, чтобы экономика благосостояния ограничивалась измерением при помощи цен, так как цены являются данными для статистического исследования, тогда как субъективные условия, выраженные в ценах, таковыми не являются, поддались повсеместно преобладающему методологическому фанатизму, который предпочитает точное, но поверхностное, приблизительному, но фундаментальному, и который делает приспособляемость к их технике исследования, а не важность, критерием для отбора проблем и определения границ исследования. Статистика — это средство, а не цель. Несовершенное измерение изменений в благосостоянии может служить в качестве лучшего руководства к действию, чем совершенное измерение чего-то, имеющего какое-то отношение к благосостоянию.

Чикагский университет