

RISK, UNCERTAINTY AND PROFIT

BY
FRANK H. KNIGHT, Ph.D.

BOSTON AND NEW YORK
HOUGHTON MIFFLIN COMPANY
The Riverside Press Cambridge

Ф.Х. Найт

Риск, неопределенность и прибыль

Перевод с английского
М.Я. Каждана

Научный редактор перевода
В.Г. Гребенников,
доктор экономических наук

Академия народного хозяйства
при Правительстве Российской Федерации

Москва
Издательство "ДЕЛО"
2003

УДК 368.025.6
ББК 65.271
Н12

Серия "Современная
институционально-экономическая теория"

Издается по инициативе
Центра эволюционной экономики

Редакционная коллегия серии:

академик Абалкин Л. И. (главный редактор)
академик Львов Д. С., академик Маевский В. И.,
академик Макаров В. Л., профессор Мильнер Б. З.

Ответственная за выпуск книги
Башутская Т.Г.

Найт Ф.Х.

Н12 **Риск, неопределенность и прибыль / Пер. с англ. –**
М.: Дело, 2003. – 360 с.
ISBN 5-7749-0306-0

Эта книга – перевод фундаментального труда американского экономиста Фрэнка Хейнемана Найта – впервые публикуется на русском языке. Она содержит аргументированное изложение теории предпринимательства и предпринимательской прибыли. Найту принадлежит безусловный приоритет в выявлении особого рода риска – нестрахуемой неопределенности, который и играет решающую роль в возникновении феномена предпринимательской прибыли. Найт указывает на основные источники такой неопределенности: экономическое развитие и неустранимые различия в деловых способностях людей. Обоснованию этих выводов в книге предшествует глубокое изложение основных предпосылок теории совершенной конкуренции и анализ модификаций, которые вносит в нее фактор неопределенности.

Книга рекомендуется научным работникам, преподавателям, аспирантам и студентам старших курсов экономических вузов.

УДК 368.025.6
ББК 65.271

ISBN 5-7749-0306-0

© Центр эволюционной экономики, перевод на русский язык, предисловие к русскому изданию, 2003
© Издательство "Дело", оформление, 2003

ОГЛАВЛЕНИЕ

Предисловие к русскому изданию	10
Предисловие автора	12

ЧАСТЬ ПЕРВАЯ ВВЕДЕНИЕ

Глава I. Место прибыли и неопределенности в экономической теории	15
--	----

Необходимость дедуктивного метода в экономической науке и его особенности. – Аналогия с физикой. – Необходимость акцентирования абстрактного характера гипотез. – Мышление – это анализ, а анализ – это абстрагирование. – Допущение о совершенной конкуренции. – Отсутствие прибыли. – Необходимым условием совершенной конкуренции является полное знание, тогда как существование прибыли объясняется неопределенностью. – План книги.

Глава II. Теория прибыли. Связь изменений и риска с прибылью	32
--	----

Краткий исторический обзор интерпретации прибыли в экономической литературе. – Отдельное рассмотрение динамической теории и теории риска. – Первая теория смешивает последствия изменений с эффектами неопределенности, сопряженной с изменениями. – Путаница, присущая второй теории, связана с тем, что эта теория не в состоянии провести различие между риском в смысле измеримой вероятности и принципиально неизмеримой неопределенностью. – Прибыль не возникает ни в результате изменений, происходящих в соответствии с каким-либо общеизвестным законом, ни в ситуации измеримого риска, так как последний может быть устранен посредством страхования или какого-то эквивалентного института.

ЧАСТЬ ВТОРАЯ СОВЕРШЕННАЯ КОНКУРЕНЦИЯ

Глава III. Теория выбора и обмена 57

Потребности и экономический порядок как механизм организации деятельности, направленной на их удовлетворение. – Конфликт потребностей. – Ресурсы и их использование в целях удовлетворения многообразных потребностей. – Полезность и закон уменьшающейся полезности. – Выбор в простых ситуациях: мальчик и ягоды; Робинзон Крузо и его экономика; производство благ и обмен при упрощенных социальных условиях. – Проблема комбинирования альтернативных вариантов. – Соотношение удовольствия и страдания. – Издержки суть альтернатива, принесенная в жертву. – Истинное значение ресурсов и издержек, с ними сопряженных.

Глава IV. Совместное производство и капитализация 98

Использование многообразия ресурсов при производстве разнообразных товаров и, как следствие, проблема организации. – Закон уменьшающейся отдачи как аналог закона уменьшающейся полезности. – Вменение ресурсам ценности продукта и издержек производства благ и, как следствие, максимизация дохода, извлекаемого из понесенных издержек. – Критика теории производительности. – Ценность производственных услуг в терминах спроса и предложения. – Невозможность состоятельной классификации средств производства на “факторы производства”. – Роль фактора времени в производстве и обманчивость временных предпочтений.

Глава V. Экономические изменения и прогресс при отсутствии неопределенности 142

Суть статичных состояний и формы прогресса. – К вопросу о классификации средств производства соответственно традиционной трехчленной схеме. – Изменения спроса на блага производственного назначения, их предложения и долевого участия в продукции. – К вопросу о продвижении к равновесию. – Все виды прогресса представляют собой инвестирование текущих ресурсов ради извлечения выгоды в будущем. – При отсутствии неопределенности норма отдачи была бы одинаковой во всех сферах производства. – Противоречие с имеющимися фактами. – Природа процента как специфической формы дохода, отличной от ренты.

Глава VI. Второстепенные предпосылки совершенной конкуренции 172

Краткий обзор необходимых условий совершенной конкуренции, отличных от отсутствия неопределенности. – Делимость элементов в процессе корректировки. – Отсутствие морального оттенка в термине “производительность”. – Монополия: разнообразие форм; экономическая продуктивность монополии. – Стремление конкурентной системы к монополии и общей застой.

ЧАСТЬ ТРЕТЬЯ НЕСОВЕРШЕННАЯ КОНКУРЕНЦИЯ КАК СЛЕДСТВИЕ РИСКА И НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ

Глава VII. Суть риска и неопределенности 193

Общий эскиз теории познания. – Роль сознания в поведении. – Дальновидность целенаправленного поведения и проблема знания как возможности предвидения. – Знание о будущем зависит от того, насколько человеческий опыт можно представить в виде поведения объектов, сохраняющих идентичность самим себе. – Но нашему интеллекту приходится иметь дело со слишком большим количеством таких объектов, поэтому возникает зависимость от того, каким образом один тип поведения вытекает из другого, т.е. от постоянства связей между объектами. – В общем случае исчерпывающий количественный анализ невозможен, так что приходится прибегать к “оценкам”. – Обычно следует учитывать многообразие типов поведения, так что мы рассуждаем в терминах “вероятности” различных исходов. – Априорная и статистическая вероятность. – Ошибки в суждениях, как правило, нельзя точно и объективно оценить ни по какому критерию, но вероятностно – можно. – “Риски”, порождающие прибыль, преимущественно связаны с вероятностью ошибки в суждении, а следовательно, они неизмеримы, поскольку слишком уникальны, чтобы их можно было классифицировать.

Глава VIII. Механизмы и способы преодоления неопределенности 225

Отношение к неопределенности. – Переменные факторы. – Свободное предпринимательство. – Экономическая организация справляется с неопределенностью посредством ее уменьшения или специализации функции ее преодоления. – Главный способ уменьшения неопределенности – объединение случаев, хотя существуют важные институциональные структуры, призванные совершенствовать информацию и непосредственно управлять будущим. – Страхование как главный инструмент объе-

динения случаев. – Спекуляция как способ специализации риска, но она играет столь же важную роль и в качестве инструмента объединения случаев. – Крупномасштабные деловые операции, в особенности корпорации. – Учреждение корпорации.

Глава IX. Предприятие и прибыль 253

Внесение неопределенности в полностью равновесное статичное общество. – Специализация функции управления и принятия риска. – Доход по контракту и остаточный доход. – Чем обусловлен размер доли прибыли в доходе: главным образом – осторожностью или, напротив, оптимистическим настроением предпринимателя, особенно в оценке собственных сил. – Спрос на предпринимательские способности и их предложение.

Глава X. Предприятие и прибыль (продолжение). Менеджер на жалованье 277

Косвенный характер знаний и управления. – Обычно мы оцениваем не саму проблему, стоящую перед нами, а способность других лиц выносить суждение об этой проблеме. – Точно так же мы выполняем работу, добиваясь ее выполнения от других. – Основное качество руководителя – умение судить о людях. – Управление организацией в сфере бизнеса – это в конечном итоге отбор людей, призванных управлять, причем эта функция неотделима от функции несения ответственности. – Распределение власти и ответственности в современном деловом мире.

Глава XI. Неопределенность и социальный прогресс 297

Будучи главным источником неопределенности, изменения служат также и источником проблемы управления. – Неопределенность при инвестировании ресурсов порождает отделение функции инвестирования от функции сбережения. – Теория процента. – Элемент неопределенности, связанный с различными формами прогрессивных изменений. – Капитализация прибыли – источник сложных проблем. – Устойчивость прибыли; трение и мобильность.

Глава XII. Социальные аспекты неопределенности и прибыли 328

Все способы уменьшения или перераспределения неопределенности сопряжены с издержками. – Величина этих издержек зависит от степени нежелательности неопределенности как таковой. – При свободном предпринимательстве функции контроля и несения

ответственности сосредоточены в руках небольшого класса собственников. – Противоположность свободного предпринимательства и свободы. – Если рассматривать деятельность людей только с позиций эффективности, то очевидно, что заинтересованность людей и эффективность их работы в случае неопределенного вознаграждения больше, чем при фиксированном вознаграждении. – К вопросу о совокупной величине доли прибыли в доходе общества. – Все свидетельства указывают на то, что она отрицательна. – К вопросу об упразднении свободного предпринимательства и замене его какой-то другой системой. – Во многом эта проблема сводится к тому, чтобы привить лицам, управляющим экономической деятельностью, независимый творческий дух. – Большие затруднения, сопряженные с распространением контроля за пределы жизни индивида; социальная пресметственность и проблема семьи.

Именной и предметный указатель 355

ПРЕДИСЛОВИЕ К РУССКОМУ ИЗДАНИЮ

Книга американского ученого Ф. Найта “Риск, неопределенность и прибыль”, вышедшая в свет более 80 лет назад, безусловно, является частью вклада, внесенного XX веком в золотой фонд экономической науки – наряду с трудами Шумпетера, фон Мизеса, Кейнса, Пигу и других выдающихся экономистов. Ее издание в России является значимым событием. До сих пор с творчеством Ф. Найта в русском переводе можно было познакомиться только по публикациям отдельных фрагментов его работ. Пробел, который трудно объяснить, особенно если учесть, что Найт считается основателем так называемой Чикагской школы экономистов. Впрочем, творчество этого ученого едва ли полностью укладывается в рамки традиционных классификаций экономической мысли, иллюстрациями к которым чаще всего служили переводы монографий западных экономистов.

Первый полный перевод книги Ф. Найта оказался весьма нелегким делом. Язык и терминология экономической литературы первой четверти XX в. существенно отличаются от современных. С этой проблемой нам приходилось постоянно сталкиваться в процессе работы над книгой, чтобы сохранить стиль автора и его времени, избегая неуместной модернизации в угоду стереотипам читательского восприятия в наши дни.

Фрэнк Хейнеман Найт родился 7 ноября 1885 г. в провинциальном городке Уайт-Оук. Учился в университете Теннесси и в Корнелльском университете, где в 1916 г. получил степень доктора философии. С 1919 по 1927 г. преподавал в университете штата Айова, а затем в Чикагском университете, выйдя в отставку в 1952 г. Среди его учеников был Милтон Фридмен.

Книга “Риск, неопределенность и прибыль”, опубликованная в 1921 г. является одной из основных работ Ф. Найта. Помимо блестящего, во многом непревзойденного по четкости и глубине изложения теории совершенной конкуренции в этом труде он заложил основы того воззрения на природу прибыли, которое принято современной экономической теорией. В качестве исходного пункта своего анализа этой категории Найт выдвигает противопоставление риска, вероятность которого можно более или менее точно оценить и учесть в экономических расчетах субъектов рынка, действующих в ус-

ловиях конкуренции (страхуемого риска), и риска принципиально иного рода, который не поддается такой оценке, – неопределенности (*uncertainty*), в терминологии Найта. Прибыль предпринимателя является наградой за принятие им на себя этого “нестрахуемого” риска. Изложение и развитие этой концепции прибыли наш читатель может встретить во многих переводных и отечественных работах по экономической теории. Теперь ему предоставляется возможность внимательно проследить за тонкостями аргументации непосредственно по первоисточнику.

Среди других, не менее значимых произведений Ф. Найта можно указать такие работы, как “Экономическая организация” (“*Economic Organization*”), которая признана классическим изложением микроэкономической теории, а также “Этика конкуренции” (“*The Ethics of Competition*”). Он много писал о либеральных формах общественной организации, критикуя неудачные попытки в области социальной инженерии.

Фрэнк Хейнеман Найт умер 15 апреля 1972 г. в Чикаго.

Мы надеемся, что перевод фундаментального труда этого выдающегося экономиста послужит расширению и обогащению теоретического арсенала российской экономической науки.

В заключение выражаем глубокую благодарность С.А. Афонцеву за весьма полезные замечания и рекомендации по тексту рукописи перевода.

В. Гребенников, М. Каждан

ПРЕДИСЛОВИЕ АВТОРА

Эта книга содержит мало нового по существу. Она представляет собой попытку сформулировать основные принципы традиционной доктрины экономической науки более точно и продемонстрировать их следствия более четко, чем это делалось прежде. То есть цель книги – не пересмотр, а уточнение; это этюд на тему “чистой теории”. К ее написанию автора побудили мотивы двоякого рода. Во-первых, автор лелеет надежду, что при всех прагматических, филистерских тенденциях, присущих нашему времени и особенно характерных для менталитета в нашей стране, четкость и строгость мысли в сфере социальных проблем в конечном счете имеют некоторое значение для людей в их горестях и радостях. Во-вторых, автора не покидает ощущение, что “практицизм” нашей эпохи является преходящей фазой развития и в какой-то мере даже позой и что небрежное и поверхностное мышление вызывает сильное, хотя и не выраженное явно чувство неудовлетворенности; возникает искреннее желание, просто из интеллектуального самоуважения, прийти к более четкому пониманию смысла терминов и догм, которые, как это считается ныне, служат выражением неких идей. Прежде чем перейти к основному изложению, уместно сказать несколько слов в развитие первой из этих предпосылок и в ее защиту.

“Практическим” оправданием изучения общей экономической теории служит вера в возможность повышения качества жизни людей путем изменений той формы, которую приобретает организация деятельности, направленной на удовлетворение потребностей. Точнее, большинство проектов социального совершенствования предусматривают замену частной собственности и индивидуальной свободы заключения контрактов какой-то другой, более целесообразной с социальной или политической точки зрения формой контроля. В основе исследований, подобных предлагаемому в данной книге, лежит допущение о том, что изменения такого рода более перспективны в смысле реальных улучшений, если осуществляются при четком понимании природы и тенденций развития той системы, которую предполагается изменить или заменить.

Поэтому в данной работе предпринята попытка выделить и определить существенные характеристики свободного предпринимательства как системы или способа обеспечения совместных действий и руководства ими. При этом необходимым условием успеха такой попытки предполагается проведение четкой грани между описанием и объяснением явлений, с одной стороны, и защитой или критикой изучаемой системы – с другой. Автор надеется, что если вначале показать, в чем суть данной системы, то затем можно достичь прогресса в понимании того, что может и чего не может осуществить такая система. С этой задачей тесно связана другая цель: сформулировать, что является *заданным* в проблеме экономической организации, тот косный материал, с которым приходится работать любому организационному механизму. Четкое и ясное понимание этих фундаментальных фактов полагается необходимой основой для ответа на вопрос о том, чего разумно ожидать от того или иного способа организации и следует ли приписывать неудачу в достижении идеальных результатов системе как таковой, в чем ее пороки, если таковые вообще имеются, и какого рода изменение или замена системы дает достаточно шансов на улучшение положения, чтобы оправдать подобный эксперимент.

Конечным результатом данного исследования никоим образом не является защита существующего порядка. Напротив, результаты исследования, вероятно, подчеркивают пороки, органически присущие свободному предпринимательству. Однако следует признать, что при тщательном анализе проблемы особое значение придается сопряженным с ней фундаментальным затруднениям; демонстрируется беспочвенность чрезмерно оптимистических надежд на одни лишь изменения в социальном механизме. Только закладка этих основ и составляет содержание данной работы и вообще всецело принадлежит сфере компетенции экономической теории. Окончательный же вердикт по вопросам социальной политики зависит от результатов схожих исследований других возможных систем организации и от сопоставления их со свободным предпринимательством в контексте тех задач, которые эти системы призваны решать. При этом не исключен шанс прийти к выводу, что ни один способ организации не является адекватным или приемлемым для всех возможных целей во всех областях. В обществе отдаленного будущего, несомненно, найдется место каждому типу организационного механизма, и тогда проблема приобретет форму определения тех задач и сфер социальной деятельности, для которых каждый из этих типов лучше всего приспособлен.

Конкретным техническим вкладом в теорию свободного предпринимательства, на который претендует данная работа, является более полное и тщательное изучение роли предпринимателя – этой общепризнанной “центральной фигуры” системы – и сил, определяющих размер компенсации, получаемой им за его специфическую функцию. Проблему прибыли в качестве подходящей темы докторской диссертации предложил автору весной 1914 г. д-р Элвин Джонсон, в то время профессор экономики Корнелльского университета. После того как д-р Джонсон покинул Корнелл, исследование проводилось в основном под руководством профессора Эллина Янга. Я могу лишь с благодарностью признать свой долг перед этими двумя своими учителями. С тех пор как в июне 1916 г. работа была принята в качестве диссертации в Корнеллском университете и в 1917 г. представлена на конкурс, объявленный фирмой “Харт, Шаффнер энд Маркс”, она была полностью переписана заново под редакцией профессора Чикагского университета Дж.М.Кларка. Кроме того, я извлек много полезного для себя из бесед со своим коллегой из того же университета профессором К.О.Харди и из предоставленной мне возможности ознакомиться с его неопубликованными “Чтениями по проблемам риска и принятия риска”. Профессор Чикагского университета Джекоб Вайнер любезно согласился прочесть верстку всей работы. Моя признательность многим экономистам, чьи труды я прочел, отражена в основном тексте и подстрочных примечаниях явно недостаточно, ибо их влияние было столь всеобъемлющим и не поддающимся точному определению, что его невозможно выразить во всех деталях.

Ф.Х.Найт

Айова-Сити, штат Айова
Январь 1921 г.

ЧАСТЬ ПЕРВАЯ

ВВЕДЕНИЕ

ГЛАВА I

МЕСТО ПРИБЫЛИ И НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

Экономическая теория, или, точнее, теоретическая экономика, является единственной социальной дисциплиной, претендующей на звание точной науки. В той мере, в какой она является таковой, она должна не только разделять величие точных наук, но и признавать присущую им ограниченность: подобно физике или математике, она неизбежно становится в чем-то абстрактной и нереалистической наукой. Фактически ее различия с физикой суть различия в степени, поскольку, хотя экономическая теория не может достигнуть такой же точности, как физика, тем не менее умеренную степень точности она все же гарантирует, но по определенным причинам ценой гораздо большей, по сравнению с физикой, нереалистичности. Сама концепция точной науки предполагает абстрагирование; идеальный метод в такой науке – аналитическое исследование, а анализ и абстрагирование на самом деле синонимы. Задача, которую мы ставим перед собой, заключается в приведении в порядок большой и сложной совокупности взаимосвязанных изменений, т.е. в том, чтобы путем анализа вывести так называемые законы – единообразные причинно-следственные или поведенческие схемы, а затем выделить различные элементарные последовательные связи, требующие отдельного изучения.

Элементы, в совокупности образующие сложное явление, иногда встречаются в природе полностью или частично изолированными, а в других случаях можно ставить искусственные эксперименты, позволяющие представить эти элементы либо совсем изолированно, либо вместе с сопутствующими

условиями, контролируемым экспериментатором. Последний вариант, безусловно, является процедурой, характерной для исследований в области физики. Однако такая методика не подходит к изучению индустриального общества. Здесь нам обычно приходится либо искать проявления разнообразных факторов, образующих данный сложный феномен, в их изменчивых сочетаниях, либо полагаться на интуитивное знание общих принципов и посредством логических процедур проследить отдельные причинно-следственные цепочки.

Применение аналитических методов к любому классу проблем всегда весьма фрагментарно. Никогда не представляется возможным охватить ими большую долю (выражаясь на языке количеств) обширного комплекса факторов, присущего нормальным ситуациям реальной действительности, с которыми нам приходится сталкиваться на практике. Ценность аналитической методики зависит от того, существуют ли для больших классов проблемных ситуаций некие общие элементы, которые при этом не просто присутствуют в каждом отдельно взятом случае, а играют достаточно важную роль, чтобы в значительной степени оказывать преобладающее влияние на эти ситуации. Кроме того, число таких элементов должно быть невелико. Если эти условия соблюдены, то закономерности, присущие этим нескольким элементам, позволят нам аппроксимировать закономерности данной ситуации в целом. Мы тогда можем формулировать утверждения типа “это близко к истине” или “это было бы верно в ‘идеальных’ условиях”, т.е. в ситуации, когда многочисленные и разнообразные, но менее значимые “прочие элементы”, которыми мы пренебрегаем, полностью отсутствуют.

Так, в физике, которая является моделью и архетипом точной науки о природе, относительно малое число работоспособных законов или принципов говорит нам о том, что произойдет, если принять упрощенные допущения и устранить все возмущающие факторы. Эти упрощенные допущения включают точное указание параметров, характеризующих размеры, массу, конфигурации, гладкость, жесткость, эластичность и другие общие свойства объектов исследования. Точное установление этих параметров обычно совершенно невозможно осуществить на практике, и в то же время совершенно необходимо считать эти параметры точно определенными. А “возмущающие факторы” – это просто все, что не было точно определено; реальное устранение этих факторов, вероятно, невозможно осуществить и одновременно необходимо считать осуществленным. Только таким путем мы можем в принципе получить общие “законы” и описание отдельно взятых элементов явлений и их поведение в отрыве от пове-

дения других элементов. И хотя такие законы, разумеется, никогда не будут адекватными ни для какого частного случая, ибо они неполны и не включают все элементы, наличествующие в данной конкретной ситуации, все же они позволяют нам находить разумное решение практических задач, так как в известном приближении эти законы отражают истину и мы умеем делать поправки на их неполноту. Только путем таких аппроксимаций, достигаемых приложением аналитических методов к наиболее важным и универсальным аспектам явлений, мы смогли в принципе прийти к какой бы то ни было концепции поведения движущихся масс материи и научиться так великолепно властвовать над силами природы.

Аналогичным образом, но, по разным причинам, не столь полно и удовлетворительно поколения экономистов разработали корпус теоретической экономики, предметом которой являются “тенденции”, т.е. то, что “произошло бы” при упрощенных условиях, никогда не имевших места, но всегда более или менее близких к реальным. Но если говорить о практической пользе подобной процедуры, то здесь теоретическая экономика достигла гораздо меньших успехов, нежели теоретическая физика, во многом потому, что первая из названных дисциплин не сумела в явном виде четко определить собственную природу и пределы своей применимости. Данная наука исследует вопрос о том, что происходило бы в условиях “совершенной конкуренции”, по ходу дела отмечая те аспекты, в которых конкуренция несовершенна. Но предстоит сделать многое для того, чтобы выработать систематический и согласованный взгляд на необходимые условия совершенной конкуренции, установить, насколько далеко и в каких аспектах эти условия отклоняются от реальных и какие “коррективы” следует вносить, прилагая выводы теории совершенной конкуренции к реальным ситуациям¹.

Тот факт, что представления об этом предмете остаются туманными и зыбкими, проявляется в больших разногласиях между экономистами по поводу сути и применения теоретических методов. В одну крайность впадают экономисты-математики и чистые теоретики², которые не признают научной экономической теорией вообще ничего или почти ничего

¹ Mackenzie. *Introduction to Social Philosophy*, p. 58, а также Bagehot. *Economic Studies*, no. 1: “The Presuppositions of English Political Economy”.

² Имеется три типа, или школы, экономико-математической теории, связанных соответственно с именами Курно, Джевонса и Вальраса. В наши дни наиболее выдающимся представителем этого математического направления является последователь Вальраса доктор Вильфредо Парето из Лозаннского университета. Среди чистых теоретиков “литературного” направления выделяются Уиксид, Шумпетер и Панталони.

выходящего за рамки замкнутой системы логических выводов из весьма небольшой совокупности предпосылок, трактуемых ими как универсальные законы. На другом полюсе – безусловно мощная и, пожалуй, все усиливающаяся тенденция полностью отвергать абстрагирование и дедукцию и отстаивать сугубо предметную, описательную науку. А между этими крайностями – мнения всех оттенков.

С моей точки зрения, не представляет особого труда найти такую золотую середину, чтобы воздавалось должное и той, и другой крайней позиции. Абстрактная логическая система – лишь один небольшой участок обширной области экономической науки, но есть насущная необходимость и благоприятные возможности возделывать это поле. В самом деле, если следовать нашей аналогии, теоретическая механика тоже очень малый раздел науки о неживой природе, но этот раздел служит фундаментом, в каком-то смысле “первым” разделом, содержащим основы и предпосылки всех остальных отраслей науки. И то же самое справедливо в отношении корпуса “чистой теории” в экономической науке; возможно, маленький, но *первый* шаг к практическому постижению социальной системы состоит в том, чтобы выделить относительно малую совокупность фундаментальных тенденций, которые можно обнаружить в данной системе, и проследить эти тенденции до их логического завершения. У экономической науки, как и у всех других наук, есть огромная потребность использовать индуктивный и дедуктивный методы, если вообще можно теоретически их разграничить. Как убедительно показал Милль¹, мы должны, насколько это возможно, рассуждать дедуктивно, но при этом не забывать на каждом этапе сверять наши логические выводы с наблюдаемыми фактами. А там, где имеющиеся данные слишком сложны, чтобы обрабатывать их таким образом, следует применять индукцию и формулировать эмпирические законы, а затем логически увязывать их с общими принципами “этологии” (или, можно сказать, просто “человеческого поведения”). Если и в том и в другом случае мы будем придерживаться следующих правил: (1) заключения, выведенные дедуктивным методом, должны постоянно проверяться фактами, полученными в результате наблюдений, а исходные посыпки соответствующим образом пересматриваться; (2) в свою очередь, прежде чем констатировать значимость и надежность эмпирических законов, установленных

индуктивным методом, следует продемонстрировать согласованность этих законов с общими принципами научной дисциплины, то увидим, как мало расхождений остается между этими двумя методами¹.

¹ Дедукция и индукция тесно связаны друг с другом, и проведение какой-либо четкой грани между ними или противопоставление этих методов друг другу способно лишь ввести в заблуждение. Более тщательное исследование основ научной методологии будет предпринято ниже (в гл. VII). Мы увидим, что в конечном счете такого метода, как дедукция в общепринятом смысле этого слова, вообще не существует, что путь умозаключений – от частного к частному и что обобщение всегда носит гипотетический характер и является просто “трудосберегающим” средством. Но все дело в том, что мы можем разумно и плодотворно изучать факты лишь в свете гипотез, а ценность гипотез более или менее пропорциональна объему тех предшествующих конкретных знаний о фактах, на которых эти гипотезы основаны. Таким образом, реальный процесс научного исследования заключается в выдвижении и проверке гипотез. Первичные гипотезы в любой сфере обычно отражают “здоровый смысл”, т.е. те поверхностные знания, которые навязаны разуму непосредственными контактами с внешним миром. При дальнейшем изучении предмета в свете любой гипотезы это ориентировочное обобщение либо уточняется, либо опровергается, выдвигаются новые точки зрения, которые точно так же подлежат критике и проверке, и систематизация материала продолжается. Мы придаем важное значение обобщению, поскольку наш разум устроен так, что попытки наблюдать явления бесплодны, если не подходить к этим явлениям с вопросами, на которые хотелось бы получить ответы. Вот что такое на самом деле гипотеза – вопрос. Поверхностное наблюдение ставит вопросы, ответы на которые дает научное исследование. Если исследование дает утвердительный ответ на поставленный вопрос (и до тех пор, пока ответ остается таковым), причем этот ответ не опровергается ни проверкой на практическую применимость, ни каким-либо наблюдением, не предусмотренным исследованием, то мы получаем закон природы – истину об окружающей нас среде, благодаря чему у нас формируются разумные поведенческие реакции на эту среду.

Таким образом, индукция в бэконовском смысле, т.е. процедура скрупулезного собирания и сопоставления фактов, если и находит применение, то лишь весьма ограниченное, хотя в некоторых случаях она может оказаться необходимой и плодотворной. Но столь же мало применима и дедукция, если понимать ее как нечто большее, нежели выдвижение подлежащих проверке гипотез. Следует, однако, отметить, что наши обобщения, основанные на здравом смысле, в некоторых областях обладают весьма высокой степенью достоверности и дают нам такую информацию о внешнем мире, как, например, “аксиомы” математики. Еще более важную роль играет здравый смысл или интуиция при изучении феномена человека. На самом деле во многих аспектах человеческого поведения трудно провести четкое различие между наблюдением и интуитивным представлением. Наши знания о нас самих основаны на интроспективных наблюдениях, но они носят столь непосредственный характер, что могут быть названы интуитивными знаниями. Их обобщение на наших ближних также основано на интерпретации сигналов, воспринимаемых в процессе общения, как-то: речь, жесты, выражения лица и т.д., в гораздо большей степени, нежели на непосредственном наблюдении за поведением других людей. Этот процесс интерпретации происходит на весьма ин-

¹ *Logic*, book VI, chaps. IX, X. [Милль Дж. С. Система логики силлогистической и индуктивной. М., 1900. Кн. VI, гл. IX, X. (В ряде случаев ссылки даются на соответствующее русское издание. – Примеч. пер.)].

Основной метод экономической науки ничем не отличается от методов в любой другой области исследований, где хоть в какой-то мере применим анализ и где есть возможности для чего-то большего, нежели простое описание. Это – научный метод, а именно метод последовательных приближений¹. Исследование начинается с раздела теории, изучающего только наиболее общие аспекты предмета, а затем “спускается” все ниже через последовательность принципов, приложимых ко все более узким классам явлений. Насколько далеко продвигается этот процесс, зависит от пристрастий исследователя и практических требований, предъявляемых изучаемой проблемой. Как правило, в науке нецелесообразно при выработке законов стремиться достичь очень высокой степени точности деталей. Когда количество факторов, учитываемых при дедуктивном анализе, велико, процесс быстро становится неуправляемым, закрадываются ошибки, и результаты исследования проигрывают в смысле общей приложимости больше, чем выигрывают от близости к реальности в одном конкретном случае. Лучше прекратить работу с отдельными элементами до того, как их станет слишком много, и приступить к финальной стадии приближения к реальности, внося коррективы, установленные эмпирическим путем.

Теоретический метод, таким образом, заключается в отдельном исчерпывающем исследовании общих принципов при полном исключении всех флуктуаций, модификаций и случайных элементов любого рода, обусловленных влиянием

туитивном, подсознательном уровне. Поэтому многие фундаментальные законы экономической науки на первичной стадии можно по праву считать интуитивными, хотя, безусловно, их всегда следует уточнять посредством индукции в обычном смысле, т.е. путем наблюдений и статистической обработки данных.

Не надо думать, что эти сжатые тезисы имеют отношение к философским проблемам. Подобно Миллю, я – эмпирик, убежденный в том, что в конечном итоге все общие истины или аксиомы выводятся из опыта посредством индукции. Здесь под индукцией как методом понимается целенаправленная научная индукция, т.е. заранее спланированное исследование частных случаев с целью выявления общего “закона”. А дедукция означает постижение новой истины путем приложения общих законов к частным случаям. При таком взгляде оба процесса трактуются просто как постановка наводящих вопросов, ибо равно невозможна ни исчерпывающая индукция, ни неопровержимая дедукция.

¹ Напомним читателю предложенное Кантом упорядочение наук по степени общности принципов, ими утверждаемых. Математика, изучающая абстрактные свойства пространства и количества, приложима ко всем явлениям и соответственно мало что говорит о каждом из них. Общие законы материи, законы живой материи и т.д. носят менее общий характер и ближе к конкретным реалиям мира. Те же принципы применимы и внутри каждой крупной отрасли знаний.

факторов менее общего характера, нежели те, что подлежат изучению на каждой конкретной стадии исследования. Вопрос в том, целесообразно ли достаточно строго придерживаться этого метода в экономической науке. Ответ на этот вопрос зависит от того, действительно ли в явлениях, подлежащих изучению, можно обнаружить общие принципы, достаточно незыблемые и значимые, чтобы было оправданно их тщательное выделение и отдельное исследование. Я твердо убежден в правомерности утвердительного ответа на этот вопрос. Экономическая наука занимается изучением той конкретной формы организации человеческой деятельности, направленной на удовлетворение потребностей, которая стала преобладающей в странах Запада и которая все в большей мере выступает там в качестве определяющего фактора поведения людей. Эта форма называется свободным предпринимательством или конкурентной системой. Очевидно, что на самом деле данная система вовсе не является полностью или совершенно конкурентной, но бесспорно и то, что ее *общие принципы* суть принципы свободной конкуренции. Эти обстоятельства явно указывают на изучение системы *совершенной* конкуренции как на первое приближение, при котором следует полностью абстрагироваться от всего многообразия видов и степеней отклонения от этой системы. Такая методика особенно целесообразна в практическом смысле, поскольку наиболее важные проблемы социальной политики напрямую связаны с вопросом о характере “естественных” результатов конкуренции и принимают форму альтернативы: следует ли поощрять и развивать тенденции конкуренции либо же их надо тормозить и заменять какими-то иными.

Красноречивым свидетельством в пользу теоретической целесообразности именно такого первого приближения, а также естественности и логичности такого подхода к проблеме, адекватного специфике наших мыслительных процессов, является тот факт, что именно этим на самом деле занимались экономисты с тех самых пор, как возникла данная научная дисциплина или социальная система, которую надлежало исследовать. Безусловно, они подвергались за это суровой критике. Но, по моему мнению, теоретики прошлого, равно как, впрочем, и современные теоретики, на самом деле заслуживают критики не за приверженность теоретическому методу и изучение упрощенной и идеализированной формы конкурентной экономической организации, а за то, что этот их подход был недостаточно осознанным, четким и самокритичным. При обсуждении методологии эти экономисты на самом деле изъясняются так ясно и четко, как этого только

можно пожелать¹, но, к сожалению, того же нельзя сказать об использовании ими данной методики.

Само собой разумеется, при использовании методики научных рассуждений на основе упрощенных логических посылок необходимо, чтобы суть процедуры и все исходные допущения были ясны самому рассуждающему и представлены им так, чтобы не ввести в заблуждение тех, кто будет пользоваться его результатами. В прошлом разногласия по поводу методов были вызваны двумя фундаментальными затруднениями. Первое из них – стойкое отвращение широких масс, не исключая и значительной части “ученых людей”, к любым рассуждениям общего характера. О втором затруднении мы уже говорили выше: лица, применявшие приближенные методы в экономической науке, и сами не всегда четко осознавали, что их выводы носят приближенный характер и являются всего лишь описанием тенденций, и еще того менее проясняли этот момент читателям. Более того, зачастую они, опираясь на весьма неполные данные, чересчур поспешно формулировали принципы политики в социальной и деловой сфере. Пагубные последствия игнорирования чисто теоретического характера экономических умозаключений проявились во всех сферах экономической практики. Коль скоро теоретик, вырабатывая “принципы”, не формулирует для себя четко определенных допущений, вполне естественно, что и он сам, и тем более практики, действующие на основе его теорий, принимают эти принципы целиком, упуская из виду нереалистичский характер исходных предпосылок, прилагают их к конкретным ситуациям и выводят обобщающие и абсолютно необоснованные заключения. Понятно, что столь неполноценная, а зачастую и порочная дедукция может дискредитировать и саму теорию. Разумеется, это несправедливо: мы же не считаем, что схема вечного движения дискредитирует теоретическую механику, построенную на допущении о вечном движении на каждом шаге². Но в экономической науке роковое для четкого мышления недоверие к общим принципам неизбежно сохра-

¹ Ср.: Mill. *Essays on Unsettled Questions*, no. 5. К написанному там трудно что-либо добавить. Ср. также: Cairnes. *Character and Logical Method of Political Economy* и вообще обсуждение проблем методологии у английских экономистов. Абстрактный и упрощенный характер предпосылок данной научной дисциплины подчеркивается, в частности, самим понятием “экономического человека”. Целостное, восхитительно ясное и законченное обсуждение данного предмета содержится в книге: Keynes. *Scope and Logical Method of Political Economy* [Кейнс Дж. Н. Предмет и метод политической экономии. М., 1899].

² Речь идет о сохранении скорости в механической системе в отсутствие противодействующих сил, например трения. – *Примеч. научн. ред. перевода.*

нится до тех пор, пока постулаты теории будут оставаться столь расплывчатыми и зыбкими. Вряд ли можно сформулировать достаточно четкие постулаты; но совершенно необходимо, чтобы контраст между упрощенными допущениями и сложной реальностью был столь же хорошо виден и привычен, как это имеет место в случае механики.

Именно в этом направлении мы попытаемся продвинуться в данной книге. Мы постараемся выявить и продемонстрировать нереалистичность постулатов теоретической экономии не для того, чтобы дискредитировать саму доктрину, а с целью прояснения ее теоретической ограниченности. По ряду причин акцентирование приближенного характера теоретических законов и их неприменимости в реальных ситуациях без соответствующих эмпирических коррективов более актуально, когда речь идет об экономической науке, нежели, например, в случае механики. Первую – историческую – причину мы уже указывали. Ограниченность теоретических результатов не всегда была ясна, и сами теоретики, равно как и авторы, пишущие по практическим проблемам экономики и политики, легкомысленно пользовались ими, не заботясь о внесении коррективов, необходимых для “подгонки” теоретических выводов к реальным обстоятельствам. Неизбежно терпит сокрушительный крах политика, в основу которой кладут умозаключения в духе “вечного движения”, *не отдавая себе в этом отчета*.

Вторая причина в том, что в случае теоретической экономии необходимо вносить гораздо больше поправок и коррективов, нежели в случае механики, и соответственно гораздо важнее не упускать их из виду. В первом случае общие принципы не столь близки к реальности, как во втором; многие факторы, присутствующие в экономической ситуации, являются переменными и колеблющимися.

Опять же, несмотря на то, что при исследовании механики конкуренции имеет место больший контраст между теорией и практикой, чем в случае механики движения материальных тел, в первом случае такой контраст менее привычен; его легче упустить из виду. Последний тип явлений человек наблюдал и умел грубо использовать с самого своего появления на Земле, тогда как отношения конкуренции между людьми установились всего несколько поколений назад. Соответственно навык четкого мышления, подчиненного научной методике, т.е. умение выдвигать гипотезы и различать фундаментальные принципы и случайные факторы, присущие конкретным ситуациям, в какой-то мере “встроен” в умы людей с достаточно высоким уровнем культуры, составляющих солидную часть

человеческого общества. Пожалуй, у лиц определенной категории этот навык в известной степени стал инстинктом¹.

Наконец, на практике есть огромная разница между распространением среди населения правильных идей в сфере человеческих отношений и в области механики. Хорошо это или плохо, но в первом случае мы связаны политикой демократического контроля, к которой нет надобности прибегать в последнем случае. Когда речь идет о результатах, связанных с неживой материей, малосущественно, верят ли вообще люди в глубине души в то, что энергию можно производить из ничего, или в то, что пушечное ядро, погрузившись в воды океана, застрянет на полпути ко дну и останется там в подвешенном состоянии, или еще в какую-нибудь фундаментальную нелепость. Здесь, по крайней мере, существует исторически сложившаяся традиция, признающая значимость знаний и профессионального обучения, так что можно убедить невежду прислушаться к суждениям знающих людей. В случае естественных наук широкие массы охотно берут, используют и сами конструируют разные приспособления, научные основы функционирования которых им неведомы и безразличны. Обычно можно устроить скромную демонстрацию возможностей таких приспособлений и буквально поразить воображение людей “результатами”. Но в области социальных наук, к счастью или к несчастью, такие приемы не подходят. Вся сложившаяся традиция склоняет нас к той точке зрения, что “Том, Дик и Гарри” обладают в этой сфере такими же познаниями, как и любой “высоколобый”; тут уж невежда не станет прислушиваться к мнению знатока, а при отсутствии добровольного желания выслушать нет возможности устроить объективную демонстрацию. Если наша социальная наука хо-

¹ Следует признать, что на самом деле и в области механики лишь ничтожно малая часть человечества обладает хоть какими-то конкретными теоретическими представлениями. Вне сомнения, подавляющее большинство грамотных взрослых, имеющих элементарный опыт обращения с машинами, на деле не знакомы с наиболее фундаментальными принципами сохранения и превращения энергии. Мера понимания этих принципов такова, что они вполне могут принять как должное грубые схемы вечного двигателя, причем весьма многие из этих людей готовы отстаивать правоту своих суждений о таких делах против известного им самим единодушного вердикта научного мира. Периодические обсуждения подобных проектов в нашем федеральном Конгрессе стали привычным явлением. Определенная механическая “ловкость” – вот, наверное, все, что можно обнаружить у большинства авторов проектов (за исключением редких людей научного склада ума), и именно такие “ловкие” люди чаще всего тратят свою жизнь и средства на явно абсурдные предприятия. Даже компетентные инженеры в значительной своей части не знают и не хотят знать основ теоретической физики.

чет пожать плоды в виде улучшения качества жизни людей, эту науку, прежде всего, нужно в значительной ее части “продать” массам. Тем самым налицо необходимость создания не просто точной и убедительной, но и, насколько это возможно, “элементарной” литературы.

Прав я или нет в своей убежденности относительно того, что при изучении социальных явлений необходимо применять методы точных наук, даже приверженцы противоположной точки зрения, несомненно, согласятся с тем, что эти методы *на деле* применяются во многих трудах с тех самых пор, как возникла современная экономическая наука. Можно также отметить, что эта установившаяся традиция преобладает и еще долго будет преобладать и в терминологии, и в понятиях, и в стиле мышления, характерном для нашего экономического образования и общих дискуссий. И, безусловно, невозможно отрицать, что если следовать методу умозаключений на основе гипотетических или упрощенных предпосылок, то необходимо тщательным образом оговорить характер этих предпосылок и подчеркнуть условную или относительную ценность полученных выводов. Если, наконец, признать, что до сих пор всего этого не делалось должным образом и что последствиями небрежного использования допущений и еще более небрежного приложения получаемых выводов были экономические неудачи и недоразумения, то востребованность предлагаемого в этой книге исследования можно считать установленной.

Тенденцию ко все более четкому разграничению между теоретической и эмпирической частями экономической науки и все более точной формулировке исходных посылок можно проследить в литературе, посвященной данному предмету, причем в последнее время на этом направлении наблюдается заметный прогресс. Мы уже говорили о работах экономистов-математиков и чистых теоретиков нематематического толка. Возведен солидный и весьма удовлетворительный корпус сугубо теоретической (т.е. общей и точной в некотором приближении) доктрины. Мне кажется, здесь следует особо отметить труды Парето и Уикстида. К сожалению, они не получили признания и не заняли того основополагающего места в общей программе научных исследований, которого заслуживают; а математическая экономика, похоже, остается чем-то вроде культа – книгой, закрытой для всех, кроме маленькой горстки “посвященных”. В потоке экономической литературы до сих пор очевидным образом ощущается отсутствие всестороннего понимания общих принципов и в еще в большей степени – понимания смысла и значения этих принципов для

программы научных исследований. По-прежнему недостает полноценных и критических сопоставлений и противопоставлений теоретических допущений и выводов, с одной стороны, и условий реальной жизни и конкретных фактов – с другой. Как тем, кто занимается экономическим анализом, так и тем, кто применяет его результаты, еще предстоит осознать, что логические следствия из теории необходимы не потому, что они в точности верны; строго говоря, они полезны именно *в силу своей неполной достоверности*, но только в том случае, когда они определенным образом соотносятся с точной истиной, причем все, кто работает с ними, должны постоянно иметь в виду характер этого соответствия. Следует признать, что чистые теоретики даже не проявляют особого стремления подчеркнуть практическую значимость своей работы и ее связь с остальной наукой; их интерес полностью замыкается на конструировании априорных систем, причем они склонны несколько преувеличивать роль этих систем в экономической науке. Такой перекося естествен и даже полезен, но там, где соотношение между теорией и практикой не воспринимается специалистами в обеих сферах деятельности на уровне инстинкта, необходимо дополнять теорию работами, интерпретирующими ее выводы.

Факт прогресса в данной области особенно ярко продемонстрирован обсуждением концепции “нормального состояния” в работе английского ученого Маршалла и связанной с этой концепцией идеи “статического состояния”, поддержанной, в частности, нашим соотечественником Дж.Б.Кларком¹. По нашему мнению, суть и различные аспекты этих фундаментальных понятий разработаны у Маршалла гораздо лучше, чем у любого другого известного автора. Однако сам Маршалл избрал осторожный подход к основам и чуть ли не избегает их теоретического осмысления; он отказывается выдвигать и изучать строго сформулированные гипотезы и упорно стремится держаться как можно ближе к конкретным реалиям и обсуждать “репрезентативные” состояния в противовес сдерживающим тенденциям. Но когда фундаментальные концепции погребены под огромной массой оговорок и деталей, изложение материала неизбежно становится нечетким, маловразумительным и бессистемным, и, как нам представляется, выигрыш в смысле конкретики и реализма не в состоянии компенсировать эти дефекты. Напротив, профессор Кларк – откровенный теоретик, настаивающий на преднамеренном

¹ Строго теоретическое развитие идеи статического состояния осуществлено австрийским ученым Шумпетером.

использовании абстракций. Но я не могу с ним согласиться по крайней мере в том, к каким абстракциям следует прибегать и каким образом их использовать. И хотя описание элементов его теоретической схемы четче и определеннее, чем у Маршалла, сам выбор этих элементов представляется нам менее правильным¹.

Неприятие чистой теории обычно основано на непонимании ее сути; особенно распространено ложное представление о смысле гипотез о статическом или нормальном состоянии. Не осознается тот факт, что применение таких гипотез органически присуще научной методологии и составляет сердцевину научного исследования, а сами эти гипотезы вовсе не являются данью изощренному “умствованию”, а просто-напросто продиктованы практическим здравым смыслом. Ведь цель науки – предсказывать будущее, с тем чтобы наше поведение было более разумным². А разум, как было показано выше, дает предсказания посредством анализа, выделяя различные силы или тенденции, присущие той или иной ситуации, и исследуя по отдельности характер и влияние каждой из них. Тем самым статический метод и логическое рассуждение являются равноценными вариантами исследования. *У нас нет иного способа обсуждения какой-либо силы или перемены, кроме как описать влияние первой или результаты последней при заданных условиях.*

Именно к этому и сводится “статический” метод в экономической науке. Выявляются существующие условия и исследуются результаты работы распознаваемых сил при этих условиях (или происходящие изменения – ведь мы ничего не знаем о самой силе; она выступает в роли *предполагаемой* причины изменения, которое и является единственным *реальным фактом*). Этот метод “нереалистичен” лишь в том смысле, что он упрощает проблему, т.е. более заметные силы и более важные условия учитываются, а всем остальным условно пренебрегают. К этому нас вынуждает ограниченность нашего разума. Нам приходится *сначала* изучать по одному изменению “за раз”, как бы предполагая, что прочие изменения задерживаются до тех пор, пока это, изучаемое, не достигнет своего конечного результата, а уже *потом* пытаться объединить все действующие тенденции, оценить их относительную значимость и приступить к реальным прогнозам. Именно так

¹ Мы попытаемся показать, что, вопреки утверждениям профессора Кларка, в его схеме не представлены допущения, неявно принимаемые в классической экономической теории (см. гл. II).

² Ср.: определение Дьюи здравомыслия как метода социальной диагностики и прогнозирования.

работает наш разум: чтобы властвовать, мы должны разделять. Там, где сложную ситуацию можно трактовать как единое целое – если такое вообще когда-нибудь бывает, – нет повода для “мыслей”. Мысль в научном понимании и анализ – это одно и то же.

Упоминание о конечном результате требует дополнительно обсуждения. С концепцией статического метода тесно связано понятие *равновесия*. В природе любого известного науке изменения во Вселенной заложено достижение “конечных” результатов при любых наперед заданных условиях, и описание изменения останется неполным, если не довести его до этого завершающего этапа. Мы ясно видим, что в этом мире все движется к своему равновесию. Вода стремится к *единому поверхностному уровню*, воздух – к *постоянному давлению*, электричество – к *нулевой разности потенциалов*, излучение – к *одинаковой температуре* и т.д. Любое изменение действует в направлении уравнивания сил, его производящих, и такого состояния, при котором само это изменение прекратится. Вода продолжает течь, ветер – дуть и т.п. лишь потому, что солнечное тепло (т.е. аналогичное, но гораздо более растянутое во времени перераспределение энергии) постоянно восстанавливает неравновесия, которые эти движения постоянно устраняют.

То же самое происходит и с экономическими явлениями. Товары перемещаются от точки более низкого уровня спроса (или более низкой *цены*) туда, где спрос на них выше, и каждое такое перемещение стирает разницу цен, послужившую его причиной. Обращение товаров продолжается, потому что жизнедеятельность человека (производство богатства) обеспечивает все новое товарное предложение. То же самое относится и к перемещению производительных сил от одной сферы применения к другой. На самом деле при заданной совокупности условий статичных состояний столько же, сколько и подлежащих исследованию изменений. Говорить о *единственном* статичном состоянии в связи с данными условиями спроса на потребительские товары и их предложения (т.е. с условиями потребления и производства) некорректно, но удобно. На самом деле, как мы увидим, существуют еще две фундаментальные статические проблемы; первая предполагает заданным предложение потребительских товаров, а вторая – общие условия, при которых происходит изготовление товаров производственного назначения и изменение потребностей; в первом случае это проблема рынка или рыночных цен, во втором – проблема социально-экономического прогресса, часто именуемого экономической динамикой.

В данной книге в фокусе рассуждений будет общая идея нормального состояния, трактуемая как попытка выделить для изучения главные элементы или общие принципы социально-экономической организации, основанной на конкуренции. Цель работы – осмысление содержания тех допущений или гипотез, выдвинутых в ходе исторического развития экономической мысли, которые именуются авторами, принадлежащими классической школе, теорией “естественной цены”. Речь здесь идет не о тех допущениях, которые четко сложились в умах экономистов-классиков, а о тех, что необходимы для определения условий совершенной конкуренции, являющейся объектом классической научной мысли, и играют важную роль ограничительного фактора в реальных экономических процессах¹.

Как видно из заглавия книги, нашу задачу следует понимать непосредственно в контексте проблемы прибыли в теории распределения дохода. Первым качественным признаком конкуренции, признаваемым всеми и очевидным с первого взгляда, является “тенденция” к устранению прибыли² или убытков и к уравниванию цены экономических благ и издержек их производства. Или, коль скоро издержки в целом можно отождествить с долями выручки, отличными от прибыли, мы можем сформулировать этот же принцип иначе, сказав, что имеет место тенденция к распределению без остатка продуктов между агентами, вносящими вклад в их производство. Но в реальном обществе издержки и цена только “стремятся” к равенству; фактически точное совпадение достигается лишь в редких случаях; обычно же величина издержек и цена отличаются на некоторую положительную или отрицательную величину – “прибыль”. Следовательно, проблема прибыли является одним из вариантов подхода к проблеме противоречия между совершенной и реальной конкуренцией.

Однако, как будет видно из нашего предварительного рассмотрения проблемы прибыли, источником затруднений, воз-

¹ Нам здесь достаточно лишь упомянуть тот очевидный факт, что теоретический метод применим к монополии в той же мере, как и к конкуренции, и реально применяется при исследовании как той, так и другой. Разумеется, речь идет опять же о теоретически “идеальной” монополии: подлинное допущение – исключительный вариант совершенной монополии в общей системе совершенной конкуренции. И противоречия между теорией и реальностью, и значимость первой в обоих случаях одинаковы, и мы обсудим смысл совершенной монополии в адекватном контексте (гл. VI).

² Следует иметь в виду, что слово “прибыль” употребляется здесь в смысле “чистая прибыль” – доля выручки, в отличие от эффекта, доставляемого производительными услугами земли, труда и капитала.

никающих в данной области, является путаница мыслей, глубоко уходящая корнями в самые основы нашего мышления. Чтобы распутать этот клубок, следует обратиться к понятию риска или неопределенности и к той неоднозначности, которая кроется в этих понятиях. Поэтому на них в конце концов будут сосредоточены основные наши рассуждения. Удовлетворительное объяснение прибыли позволит провести четкую грань между совершенной конкуренцией в теории и ее отдаленным подобием – реальной конкуренцией, скажем, в США XX в. Решение и той, и другой проблемы следует искать путем пристального рассмотрения и критического анализа концепции неопределенности как одного из аспектов экономических процессов.

Но неопределенность в том смысле, какой придается ей в данной книге, радикально отличается от привычного представления о риске. До сих пор эти понятия никогда не были должным образом разделены. Термином “риск”, столь вольно употребляемым и в повседневной речи, и в экономических дискуссиях, на самом деле обозначают две вещи, которые, по крайней мере на функциональном уровне, в причинно-следственной связи с феноменами экономической организации, резко отличаются друг от друга. Природа такой путаницы понятий будет пространно обсуждаться в гл. VII, но ее суть можно уже здесь выразить в нескольких словах. Существенно, что в одних случаях “риск” означает некое количество, доступное измерению, тогда как в других случаях это нечто совсем иного рода. И в зависимости от того, с каким из этих двух вариантов риска мы имеем дело, наш подход к данному явлению будет носить принципиально различный характер. Термин “риск” неоднозначен и в других аспектах, о чем также будет сказано. Но эта двусмысленность – самая важная. Оказывается, *измеримая* неопределенность, или собственно “риск”, настолько отличается от *неизмеримой*, что по существу вообще не является неопределенностью. Соответственно мы ограничим употребление термина “неопределенность” случаями неколичественного рода. Именно такая, “подлинная” неопределенность, а отнюдь не риск, как это принято утверждать, образует основу полноценной теории прибыли и дает объяснение различию между реальной и совершенной конкуренцией.

Чтобы создать фон для обсуждения смысла неопределенности и причинно-следственных отношений, с нею связанных, мы начнем с краткого обзора ранее предлагавшихся теорий прибыли. Бросив беглый взгляд на историю трактовки данного предмета вплоть до последних нескольких десятиле-

тий, мы ощущаем необходимость подробнее остановиться на недавно возникшей полемике в связи с интерпретацией прибыли в терминах риска. В этом обсуждении проявится решающий характер различий между измеримым риском и неизмеримой неопределенностью.

Во второй части книги (гл. III–VI) дается общий очерк теоретической модели общества, основанного на совершенной конкуренции. По ходу рассуждений становится все более очевидно, что главным условием совершенной конкуренции, фактически гарантирующим те результаты, к которым реальная конкуренция только лишь “стремится”, является отсутствие неопределенности (в подлинном смысле, т.е. неизмеримой неопределенности). Другие исходные предпосылки являются либо частным случаем, либо следствием этой гипотезы: люди должны знать, *что они делают*, а не просто более или менее правильно догадываться об этом. Тем самым “тенденция” к совершенной конкуренции сразу же получает объяснение, ибо люди – это существа, наделенные способностью познавать; они стремятся заранее предвидеть результаты своих действий; а причина того, что в полной мере это никогда не удается, тоже очевидна, так как всеведение недостижимо. Далее, поскольку риск в обычном смысле не препятствует совершенному планированию (по причинам, которые легко понять), такой риск не может помешать полной реализации тенденций, присущих силам конкуренции, или привести к возникновению прибыли.

В заключение этого сжатого обсуждения совершенной конкуренции мы посвятим короткую главу другим, помимо несовершенства знаний, факторам, сдерживающим совершенную конкуренцию, а затем в третьей части книги предпримем тщательный анализ концепций риска и неопределенности (гл. VII), сопровождающийся в последних главах книги детализированным (до известной степени) изучением следствий и того, и другого феномена. Особое внимание будет уделено влиянию подлинной, или неизмеримой, неопределенности на экономическую организацию и на экономическую теорию. Экономические проблемы, связанные с риском в смысле измеримой вероятности, многократно исследовались в литературе, так что нет надобности подробно обсуждать их в данной книге. Главная наша задача – противопоставить риск, как известный шанс, подлинной неопределенности, и трактовка первого имеет лишь второстепенное значение для достижения этой цели.

ГЛАВА II

ТЕОРИИ ПРИБЫЛИ¹. СВЯЗЬ ИЗМЕНЕНИЙ И РИСКА С ПРИБЫЛЬЮ

Если учесть те факты, о которых шла речь во вводной главе, а также смутные представления экономистов о фундаментальных постулатах теории прибыли, то неудивительно, что эта теория остается одним из наименее удовлетворительно разработанных и противоречивых разделов экономической доктрины. Однако если принять во внимание всеобщее признание присущей конкуренции “тенденции” устранять прибыль, то, пожалуй, примечателен сам факт, что к проблеме прибыли, как таковой, не подступались напрямую (за одним важным исключением²) с позиций данной книги, а именно под углом исследования причин, по которым в реальной жизни идеальная конкуренция не может реализоваться в полной мере. Фактически лишь сравнительно недавно было признано

¹ Превосходное изложение истории теорий прибыли можно найти во вводных разделах ряда монографий, посвященных прибыли, так что излишне останавливаться здесь более подробно на этом аспекте предмета. Особого внимания заслуживают следующие труды:

Mangoldt, H. v. *Die Lehre vom Unternehmergeinn*. Leipzig, 1855.

Pierstorff, J. *Die Lehre vom Unternehmergeinn*. Berlin, 1875.

Mataja, V. *Der Unternehmergeinn*. Vienna, 1984.

Gross G. *Die Lehre vom Unternehmergeinn*. Leipzig, 1884.

Porte M. *Entrepreneurs et profits industriels*. Paris, 1901.

² Таким исключением являются теория профессора Кларка, согласно которой совершенная конкуренция эквивалентна “статичному состоянию”, и соответствующая ей “динамическая теория” прибыли как результата технического прогресса.

существование прибыли как действительно особой доли выручки, и проблема ее объяснения получила четко определенный статус.

Большое влияние на экономическую теорию, как и на большинство научных дисциплин, изучающих ту или иную сферу человеческой деятельности, оказывает практика; в частности, небрежное употребление терминов в повседневной жизни приводит к серьезной терминологической путанице. Понятие прибыли тесно связано с определенным типом промышленной организации, который в разные времена и в разных местах реализуется в разной степени и всегда претерпевает видоизменения и развитие.

В эпоху экономистов английской классической школы (т.е. в конце XVIII – начале XIX в.) корпорации играли относительно малозначительную роль; практически такая форма организации была присуща небольшому числу банков и торговых компаний. Безусловно, существовала практика займов под процент, но в основном промышленники нанимали рабочую силу и арендовали землю у других лиц, используя свой собственный капитал. Все управленческие функции были сосредоточены в руках капиталиста. Далее, новые отрасли английской промышленности быстро расширились, а конкуренция еще не получила большого развития. В такой ситуации обладание капиталом представлялось решающим фактором и действительно было таковым. Лишь в более поздние времена накопление капитала, совершенствование финансовых институтов и рост конкуренции привели к тому, что решающее значение приобрели деловые качества, стало легко или, по крайней мере, в принципе возможно располагать капиталом, не будучи его непосредственным собственником, и получила широкое распространение практика предпринимательства с использованием преимущественно заимствованных ресурсов.

В те старые времена было естественно связывать доход управляющего коммерческим предприятием с правом собственности на капитал, и именно в этом смысле слово “прибыль” употребляется во всех классических трудах. Еще одним источником путаницы была нечеткость самого этого понятия и представления о естественной и рыночной цене в умах тогдашних ученых. На ранней стадии исследований нельзя было четко провести разграничение, уходящее корнями в самую суть фундаментальных проблем, связанных с природой и методологией экономической науки. Лишь в последнее время благодаря маршалловскому анализу долгосрочной нормальной цены и исследованиям “статичного состояния”, проведенным Шумпетером и Кларком, у экономистов стало складываться

более ясное представление о том, что же на самом деле означают “естественные”, или нормальные, условия. А более ранним авторам-классикам эта неясность мешала увидеть фундаментальное различие между совокупным доходом капиталиста – руководителя предприятия и процентным доходом по контракту. Единственное разграничение, которое они считали нужным рассматривать при объяснении распределения дохода, заключалось в том, что теория доходов управляющего коммерческим предприятием сводилась к объяснению “нормальной прибыли”, трактованной, по сути, как эквивалент процентного дохода по контракту. Другим препятствием к формулированию четких утверждений по поводу соотношения между прибылью и процентом было отсутствие у этих авторов того адекватного представления о производительности капитала, которое впервые было выработано лишь в последние годы.

Однако замечание об отождествлении прибыли и процента в классических трактатах необходимо сопровождать оговорками типа “приблизительно” или “главным образом”. Уже Адам Смит и его непосредственные последователи признавали, что даже в нормальной ситуации в прибыли присутствует некий элемент, не являющийся процентом на капитал. Во всех исследованиях выделялось вознаграждение за работу по руководству бизнесом. Говорилось также и о риске, но только в смысле риска потери капитала; такое представление о риске не позволяло провести четкую грань между прибылью и процентом¹. Адам Смит и в еще большей степени Мальтус и Мак-Куллох открытым текстом пишут об этих элементах прибыли. Дж.С.Милль как будто ошущую приходит к выводу, что заработная плата администрации определяется иначе, нежели другие виды заработной платы, и отмечает, что так называемая прибыль включает, наряду с заработной платой администрации и процентом, еще один, третий, элемент – плату

¹ Более полное обсуждение взглядов английских авторов, подкрепленное цитатами, см. в разд. 2 гл. 6 книги Кэннана “Теории производства и распределения” [Cannan, *Theories of Production and Distribution*, chapt. VI, sec. 2], а также в статье того же автора “Profit” (“Прибыль”) в словаре *Palgrave's Dictionary of Political Economy*. В противоположность немецким историкам и критикам, трактующим идеи экономистов-классиков слишком буквально, Кэннан уверен, что на самом деле эти последние, как и их французские последователи, придерживались теории прибыли на основе заработной платы. Такой взгляд представляется в целом более правильным, но все-таки трудно утверждать, что различия в выражении мыслей не отражают каких-то различий в самих мыслях. Между тем многие противоречия, несомненно, возникают из-за различий в употреблении терминов. Старые слова, обозначающие новые вещи, неизбежно приобретают двусмысленный оттенок, а употребление термина “прибыль” в разных смыслах до сих пор считается корректным.

за риск. Против включения в прибыль процента выступал Бэджгот, а в США – Уолкер, но, как видно из сочинений Маршалла, в Англии все еще имеет место несколько небрежное употребление этого термина. Даже в нашей стране, где в ходе развития анализа деятельности корпораций удалось провести грань между прибылью и заработной платой администрации, тот же анализ привел к возникновению новой путаницы с понятиями прибыли и процента.

Старые французские авторы, начиная с Ж.Б.Сэя, смотрели на прибыль иначе или, по крайней мере, употребляли это слово в другом смысле; они настаивали на разграничении понятий прибыли и процента и явным образом определяли первую как вид заработной платы. Как предполагает фон Мангольдт¹, такое методологическое различие, возможно, обусловлено другим характером типичного французского промышленного предприятия, в котором личность управляющего играет большую роль в сравнении с капиталом как фактором производства. Следует заметить, что в четвертом издании своего “Трактата” Сэй включил в прибыль вознаграждение за принятие риска; в более ранних изданиях он утверждал, что этот вид дохода достается любому капиталисту как таковому, но здесь он приписывает его только предпринимателю. Особого упоминания заслуживает Курсель-Сенеи (Courcelle-Seneuil), утверждавший, что прибыль не является разновидностью заработной платы – она связана именно с принятием на себя риска².

Весьма различающиеся трактовки прибыли были у старых немецких экономистов. Одни (наиболее яркий пример – Шеффле [Schäffle]) придерживались “английской” точки зрения и считали прибыль в основном отдачей от инвестированного капитала. Другие, в особенности Рошер, стояли на “французской” позиции и трактовали прибыль как одну из

¹ *Op. cit.*, p.19, note.

² Статья “Profit” в Coquelin et Guillaumin. *Dictionnaire de l'économie politique*, Paris, 1852. Правда, в другой работе (*Traité d'économie politique*, 2d ed., 1867) Курсель уже не делал столь безапелляционных заявлений; да и в указанной статье он говорит, что прибыль зависит от интеллекта предпринимателя и от того, работает он в благоприятных условиях или нет. Возможно, именно из-за таких колебаний Клейнвахтер относит Курселя к последователям Сэя и приверженцам теории прибыли как заработной платы (*Das Einkommen und seine Verteilung*, s. 278). Но скорее всего Курсель просто заметил одно обстоятельство, которого не уловил Клейнвахтер: когда человек, принимая ответственное решение, берет на себя “риск”, сопряженный с ошибкой в оценке ситуации, это не то же самое, что взять на себя “риск” в том смысле, в котором этот термин употребляется в страховом деле.

форм заработной платы¹. Рошер даже не пользуется словом “прибыль” (*profit*): вместо него он употребляет термин “предпринимательское вознаграждение” (*Unternehmerlohn*). Некоторые авторы, как-то Герман и Рау, заняли более или менее промежуточную позицию.

Еще одна, более важная для нас, группа авторов полагала, что прибыль следует считать уникальной формой дохода, которую нельзя свести к компенсации за труд или капитал. Такую точку зрения с некоторой робостью высказывал Хуфланд² и увереннее – Ридель³, но наиболее выдающимися ее приверженцами были Тюнен и фон Мангольдт. В своем замечательном сочинении “Изолированное государство” [*Der Isolierte Staat*]⁴ Тюнен определяет прибыль как остаток после выплаты (а) процента, (б) страхового взноса и (в) заработной платы администрации. Этот остаток состоит из двух частей: (1) плата за определенные виды риска, в особенности риска неожиданных изменений цен и провала всего предприятия, от которого невозможно застраховаться; (2) результат исключительной производительности труда организатора производства, обусловленной тем, что он работает на себя, его “бессонных ночей”, посвященных планированию бизнеса. Тюнен называет эти элементы соответственно “вознаграждением промышленника” (*Industriebelohnung*) и “доходом предпринимателя” (*Unternehmergewinn*), а их сумму – “прибылью бизнесмена” (*Gewerbsprofit*).

¹ Использование “национальной” терминологии при обозначении двух школ вполне уместно. Единственные заметные исключения (кроме Курселя) – это, с одной стороны, французский автор России (натурализованный итальянец), активно отстаивавший капиталистическую или английскую точку зрения, а с другой – Сэмюэл Рид, который, соглашаясь с тогдашним английским подходом в терминологическом плане, в то же время по сути порвал с ним и солидаризировался с Сэем и его последователями. Рид настаивал на том, что прибыль следует трактовать как отдачу от инвестированного капитала, а особый доход предпринимателя – как разновидность заработной платы. Он также делал акцент на элементе “компенсации за риск” в “прибыли” (на самом деле – в процентном доходе) предпринимателя, но при этом полагал, что этот элемент не обусловлен никакими причинами детерминированного характера и потому находится “за пределами науки”. Последняя фраза по крайней мере свидетельствует о глубоком понимании уникального характера такого рода риска, ибо подобное утверждение, безусловно, не могло быть высказано по поводу страхового взноса (Read S. *Political Economy*, Edinburgh, 1829, p. 263, 269, note).

² *Neue Grundlage der Staatswissenschaft*, vol. 1. Giessen, 1807.

³ *National Ökonomie*, 1839.

⁴ Опубликовано в 1826 г.; 3-е изд. – в 1876 г. См.: 3-е изд. Т. II. С. 83 и далее.

Наиболее тщательный и исчерпывающий анализ прибыли содержится в уже упоминавшейся монографии фон Мангольдта. Основываясь на детально разработанной классификации форм промышленной организации и на обсуждении экономических преимуществ предпринимательской формы организации, этот автор выявляет в доходе организатора делового предприятия сложную группу уникальных элементов. Сначала он разделяет доход предпринимателя на три компонента: (1) вознаграждение за те виды риска, природа которых такова, что предприниматель не может устранить их путем страхования; (2) процентный доход и заработная плата предпринимателя, куда входит плата только за такие специальные формы капиталовложений или производительные усилия, эксплуатировать которые может лишь тот, кому они принадлежат; (3) предпринимательские ренты. Эти последние, в свою очередь, распадаются на три категории: (а) ренты, связанные с капиталом (*capital rents*); (б) ренты, связанные с заработной платой (*wage rents*); (в) рента, связанная с масштабом предприятия (*large enterprise rent*); (г) “предпринимательская рента в более узком смысле” (*entrepreneur rent in the narrower sense*). Все эти ренты возникают благодаря тому, что число лиц, обладающих специальными видами компетентности или иными специфическими качествами (точнее, специфическими сочетаниями разных качеств), ограничено, и поэтому их (ренты) называют “вознаграждением за редкость” (*Seltenheitsprämien*). Это, конечно, весьма спорный термин (хотя многие авторы его употребляют), поскольку точно так же и все прочие доходы зависят от степени ограниченности факторов, которым они вменяются. Может показаться, что такая детализированная и утонченная классификация включает любой мыслимый источник дохода.

Особое место в истории теорий прибыли следует уделить немецкой социалистической школе – так называемым “научным” социалистам Родбертусу, Марксу, Энгельсу, Лассалю и их последователям. Эти авторы, можно сказать, абсолютно некритически и поверхностно берут на вооружение трактовку прибыли в духе английской классической школы, придавая ей узкобуквальный смысл, т.е. включают в прибыль весь доход, приходящийся на долю капитала, к которому они добавляют еще и землю. Комбинируя этот подход со столь же слепым прочтением трудовой теории ценности, послужившей отправным пунктом для Смита и Рикардо, они выводят отсюда простую классификацию доходов, в соответствии с которой все, что не есть заработная плата, является прибылью, возникаю-

щей за счет эксплуатации трудящихся классов. Капитал отождествляется с собственностью, а эта последняя трактуется просто как власть над экономической деятельностью других лиц, приобретаемая благодаря стратегическому положению владельца орудий труда – нечто вроде установленной феодалом-разбойником заставы на проезжей дороге или политической привилегии на эксплуатацию. В монографии, на которую мы ссылались выше, Пьерсторф, раскритиковав альтернативные взгляды, выступает в основном как последователь Родбертуса¹.

После выхода в свет в 1871 г. “Принципов” [“Grundsätze”] Менгера в Австрии и Германии вновь пробудился интерес к теории ценности, и в этих странах появился ряд примечательных работ, посвященных прибыли. Особого упоминания заслуживают монографии Гросса (Gross)² и Матайи (Mataja)³ и статьи Митхоффа (Mithoff)⁴ и Клейнвахтера⁵ в “Справочнике” Шенберга (взгляды последнего из названных авторов были развиты в его уже упоминавшейся книге). Отправной точкой для Гросса служит тот простой факт, что прибыль – это разница между издержками производства благ и их ценностью; Гросс исследует положение предпринимателя на двух рынках: на одном он покупает производственные услуги, на другом продает готовую продукцию. Гросс, можно сказать, сводит прибыль к рыночной власти, в обретении которой, разумеется, значительную роль играют большие познания и предусмотрительность, но он не разрабатывает систематической трактовки природы и значимости риска или неопределенности. Он считает доход в виде вознаграждения за принятие риска в принципе невозможным, поскольку выигрыши и потери обязательно должны уравновешивать друг друга. С этим

¹ См. также статью Пьерсторфа “Unternehmergeinn” в Conrad. *Handwörterbuch der Staatswissenschaften*. Склонность к схожим взглядам обнаруживает в своих концепциях капитала и прибыли и д-р Торстейн Веблен.

² См. выше, примеч. к с. 32.

³ См. там же.

⁴ G. Schönberg. *Handbuch der Politischen Ökonomie*, 2d ed. (Tübingen, 1885), s. 670 ff.

⁵ *Ibid.*, s. 220 ff.

Другие работы, относящиеся к той же группе:

E. Aug. Schroeder. *Das Unternehmen und der Unternehmergeinn*. Vienns, 1884. (Тот же год публикации, что и у книг Гросса и Матайи.)

A. Wirminghaus. *Das Unternehmergeinn und die Beteiligung der Arbeiter am Unternehmergeinn*. Jena, 1886.

E. Zunz. *Zwei Fragen des Unternehmer-Einkommens*. Berlin, 1881.

A. Körner. *Unternehmen und Unternehmergeinn*. Vienna, 1893.

тезисом солидарны еще несколько авторов. В социальном аспекте прибыль, как ее понимает Гросс, – побудительный мотив к тому, чтобы строго следовать экономическому закону как можно более дешевого производства и наиболее эффективного использования благ.

У Матайи анализ прибыли является более педантичным приложением разработанной Менгером теории прибыли на основе концепции полезности. Матайя стремится объяснить дифференциацию цен через различия между видами использования “благ более высокого порядка” в изготовлении разного рода “благ более низкого порядка” и в конечном счете разных потребительских благ. Его работа не выходит за рамки постановки задачи.

Митхофф полагает, что в доход предпринимателя входят ренты, заработные платы и т.п., причитающиеся предпринимателю за производительные услуги, оказываемые им бизнесу, в размере, соответствующем рыночной конъюнктуре, плюс “прибыль”, которую можно считать вознаграждением за принятие риска провала бизнеса. Однако, по мнению Митхоффа, эта прибыль в лучшем случае просто абстракция – комплекс, состоящий из ряда неопределенных излишков, и только предпринимательский доход, как единое целое, имеет точный смысл и практическое значение.

Корнер – еще один автор, объясняющий доход предпринимателя в терминах господства на рынке. Он сравнивает предпринимателя с дозорным на башне и характеризует его положение следующей формулой: рынок предпринимателя шире, чем у тех, у кого он покупает и кому продает, и в особенности у работника, которого он нанимает. При этом вне поля зрения Корнера остается очень важный вопрос: почему конкуренция других дозорных на таких же башнях не уничтожает специфический доход предпринимателя? Немецкие авторы несоциалистического толка обычно уделяют большое внимание борьбе с декларациями социалистов и обоснованию социальной оправданности прибыли.

Клейнвахтер рассматривает прибыль с социальной точки зрения – как плату за принятие сопряженного с производством двойного – технического и экономического – риска (это разграничение проведено Гроссом) и за управленческую работу. На индивидуальном уровне это – спекулятивный доход, возникающий благодаря преимуществам, которые дает разница между ценами экономических благ и ценами факторов, необходимых для их производства. Более полное изложение концепции Клейнвахтера содержится в его книге о распределении дохода, где он отдает большую часть своей энергии по-

лемике с английской классической экономической теорией, в соответствии с которой цены товаров должны быть равны издержкам их производства или сумме заработной платы, процента и ренты, выплачиваемых агентам, нанятым для производства этих товаров. Однако при этом не делается никакой попытки серьезной критики этой теории; нет в книге и признаков понимания ее реального значения как констатации существования границ тенденций. Общий вывод о том, что существование прибыли вытекает из расхождения между “идеальными” условиями, предполагаемыми в теории, и условиями, существующими в реальности, служит отправной точкой и для нашего исследования. Но это, разумеется, только постановка задачи, а отнюдь не ее решение. Объяснение же прибыли, предлагаемое Клейнвахтером, – это в буквальном смысле слова насмешка над самой мыслью о том, что существование прибыли нуждается в объяснении.

За пределами германоязычных стран не было обильного потока монографий и трактатов, специально посвященных прибыли; тема прибыли обычно составляла неотъемлемую часть общей теории распределения дохода (хотя во Франции и Италии имели место некоторые исключения, которые следовало бы отметить в более полном историческом обзоре). Разумеется, невозможно рассмотреть и резюмировать взгляды даже крупных теоретиков всех стран, а сжатый обзор по школам или группам был бы скорее дезориентирующим, нежели полезным. За некоторыми заслуживающими внимания исключениями¹, работы уже упоминавшихся выше авторов в достаточной мере охватывают фундаментальные теории и точки зрения. Весьма распространенный прием – трактовать прибыль как специальный вариант монопольных доходов или комбинировать элементы монопольного положения с другими факторами. Такой методике присуща тенденция вырождаться в элементарное смешение двух категорий дохода. Этому смешению понятий напрямую способствует общепринятое употребление термина “монопольная прибыль” для обозначения доходов, обусловленных монопольным положением.

¹ Примечательное новшество в трактовку прибыли внес М.Б.Лаверн в своей книге “Теория экономических рынков” (Laverne M.B. *Théorie des marchés économiques*. Paris, 1910). По его мысли, прибыль – это вознаграждение за *idée productrice* [плодотворную идею], которую он возводит в статус независимого фактора производства. В книге Лаверна намечена остроумная и стимулирующая научную мысль теория распределения дохода. См. обзор профессора Янга: Young A.A. *American Economic Review*, vol. 1, pp. 549 ff.

В Америке первым примечательным событием в области теории прибыли стала работа генерала Фрэнсиса Уолкера¹. Уолкер целенаправленно подчеркивал роль и значение предпринимателя как “капитана индустрии” и способствовал освобождению англоязычных трактатов по экономике от бездумного обращения с прибылью как с элементом процентного дохода. Однако сегодня не следует задерживать внимания на его “теории ренты”, столь модной в период своего появления на свет. Уолкер писал до того, как Маршалл, Кларк² и Гобсон³ показали, что все доходы подобны ренте в смысле способа своего определения, а как только этот момент проясняется, теория ренты просто сводится к теории заработной платы и ее особая значимость исчезает.

Позднее главный интерес при обсуждении прибыли переместился от теории Уолкера к двум другим, альтернативным точкам зрения, а именно к “динамической теории” и к “теории риска”. На первой из них стоят Дж.Б.Кларк и его последователи, на второй – прежде всего Ф.Б.Хоули⁴. И связь между прибылью и изменением конъюнктуры, и связь между при-

¹ Walker F.A. *Political Economy*, part IV, chap. IV. См. также его статью “The Source of Business Profits and Reply to Mr. Macvane”. *Quarterly Journal of Economics*, vol. 1, pp. 265 ff., vol. II, pp. 263 ff. (Маквэйн – приверженец теории монополии. См. *Quarterly Journal of Economics*, vol. II, pp. 1 ff., 453 ff.) Во Франции взгляды, схожие с позицией Уолкера, защищал Леруа-Болье-старший (Leroy-Beaulieu Sr.). *Mémoires de l'Académie des sciences morales et politiques*, vol. 1, pp. 717 ff, а также *Traité d'économie politiques*, part IV, chap. IX.

² “Captain of industry”. Традиционный русский перевод – “промышленный магнат”, “капиталист”. Но в данном контексте представляется более уместным буквальный перевод. – *Примеч. пер.*

³ Clark J.B. Distribution as Determined by a Law of Rent. *Quarterly Journal of Economics*, vol. V, pp. 289 ff.

⁴ Hobson J.A. The Law of Three Rents, *ibid.*, vol. V, pp. 263 ff. более полное, чем у Кларка и Гобсона, изложение вопроса см.: Wicksteed, *The Coordination of the Laws of Distribution*. London, 1894.

⁵ Это отнюдь не означает, что названные авторы – единственные достойные внимания приверженцы данных точек зрения или что другие американские ученые, занимающиеся проблемой распределения дохода, не предлагают в той или иной мере оригинальных интерпретаций прибыли. Общеизвестны работы таких разных авторов, как Дэвенпорт, Эли, Феттер, Фишер, Джонсон, Сигер, Селигмен, Тауссиг и др. Пожалуй, особого упоминания заслуживает глава “Распределение богатства” Карвера, посвященная прибыли. Проводимое Карвером разграничение между вознаграждением за принятие риска и результатами успешного принятия риска указывает, в каком направлении следует искать решение проблемы. Значимость критического анализа концепции риска осознавали и другие авторы, но ни один из них до сих пор не выполнил эту работу. Бесспорно, лучшее из таких хрестоматийных обсуждений проблемы содержится в неопубликованном “Принципах экономической науки” Ф.М.Тэйлора – работе, отличающейся хорошо аргументированными и точно сформулированными теоретическими рассуждениями.

былью и риском – идеи не новые, но пока что ни та, ни другая не доросла до четкого и хотя бы по видимости удовлетворительного принципа, пригодного для объяснения специфического дохода предпринимателя. Обе упомянутые теории требуют в каком-то смысле более полной интерпретации.

Динамическая теория прибыли тесно связана с разработкой профессором Дж.Б.Кларком теорией распределения дохода в “статичном состоянии”, где нет места прибыли¹. Профессор Кларк обрисовывает структуру системы теоретической экономики в виде трех подразделений:

“Первый трактует всеобщие явления, а второй – статические социальные явления. Начав с тех законов хозяйства, которые действуют независимо от того, организовано человечество или нет, мы далее исследуем силы, зависящие от организации, но не зависящие от развития. Наконец, необходимо исследовать силы развития. К тем влияниям, которые действовали бы, если бы общество было в состоянии стационарном, мы должны добавить те силы, которые действуют только в обществе, ввергнутом в условия движения и нарушения. Это даст нам науку о социально-экономической динамике”².

Статичное состояние – это состояние “естественного” экономического приспособления в смысле Рикардо и ранних экономистов-классиков.

«То, что называется “естественными” стандартами ценностей и “естественными”, или нормальными, стандартами заработной платы, процента и прибыли, представляет собой в действительности статические стандарты. Они идентичны тем уровням, которые реализовались бы, если бы общество было организовано совершенно и было свободно от тех нарушений, которые вызывает прогресс. ... Сведите общество к стационарному состоянию, дайте производству развиваться с полной свободой, сделайте труд и капитал абсолютно мобильными ... и вы получите режим естественных ценностей»³.

Для того чтобы представить себе это статичное состояние, мы должны устранить пять разновидностей изменений, которые на самом деле постоянно происходят:

“Пять общих изменений имеют место, каждое из которых воздействует на структуру общества, изменяя устройство той групповой системы, исследование которой является предметом каталлактики:

1. Население увеличивается.
2. Капитал возрастает.

¹ См.: Кларк Дж.Б. Распределение богатства. М., 2000; Clark J.B. *Essentials of Economic Theory*, 1907.

² Кларк Дж.Б. Распределение богатства. С. 33.

³ Там же. С. 32.

3. Методы производства улучшаются.
4. Формы промышленных предприятий меняются, менее производительные предприятия устраняются, более производительные выживают”¹.
- “5. Запросы потребителей множатся”².

В статичном состоянии каждый фактор получает то, что он производит, а поскольку издержки всегда равны продажной цене, невозможна никакая прибыль сверх заработной платы за рутинную управленческую работу.

“В этих старых теориях принято называть цены товаров естественными, когда они равны издержкам их производства ... в действительности их естественные цены были статическими ценами”³.

“Цены, совпадающие с издержками производства, не дают чистой прибыли предпринимателю. Коммерсант, товары которого продаются по таким ценам, получит заработную плату за то количество труда, которое он выполняет, и процент на тот капитал, который он представляет, но он не получит ни копейки сверх этого, не получит ничего, что можно было бы показать в счете прибыли. Он будет продавать свой продукт за столько, сколько ему фактически стоили составляющие его элементы, если он учтет в издержках свой собственный труд и использование своего капитала. Мы увидим, что это состояние бесприбыльных цен вполне соответствует тому, которое создалось бы в итоге статического урегулирования производственных групп”⁴.

Таким образом, прибыль – результат исключительно динамических изменений. “Очевидно, что все эти изменения влекут два общих последствия: во-первых, ценности, заработная плата и процент будут расходиться со статическими нормами; во-вторых, сами статические нормы постоянно будут изменяться”⁵. Единственный тип динамического изменения – это изобретение; “изобретение делает возможным удешевление производства какой-либо вещи. Оно сначала дает прибыль предпринимателям и затем ... прибавляет кое-что к заработной плате и проценту. ... Пусть будет произведено другое изобре-

¹ Кларк Дж. Б. Распределение богатства. С. 54.

² Clark J.B. *The Distribution of Wealth*. London, 1925. P. 56. [По каким-то причинам эта строка выпала из русского перевода. – *Примеч. пер.*]

³ Кларк Дж.Б. Распределение богатства. С. 65–66.

⁴ Там же. С. 66–67. Профессор Йозеф Шумпетер, который в некоторых аспектах пошел в статическом анализе дальше профессора Кларка, отмечает, что если называть вещи своими именами, то в статичном состоянии вообще нет предпринимателя. На самом деле, добавляет Шумпетер, предпринимателем здесь является потребитель; но, по-видимому, лучше сказать, что данная функция отсутствует, и больше к этому вопросу не возвращаться. (*Theorie der Wirtschaftliche Entwicklung*. [Шумпетер И.А. Теория экономического развития. М., 1982.]

⁵ Кларк Дж. Б. Распределение богатства. С. 334.

тение ... Оно также создает прибыль; и эта прибыль подобно первой является ускользящей суммой, предприниматели ее схватывают, но не могут удержать". Она "проскальзывает ... сквозь их пальцы и распределяется между всеми членами общества"¹. Итак, последствием любого отдельно взятого динамического изменения является создание *временной* прибыли. Но в реальном обществе такого рода изменения происходят постоянно и соответствующие корректировки никогда не прекращаются. "В результате стандарт заработной платы непрерывно повышается, и реальная заработная плата неуклонно след[ует] за стандартным уровнем в ее повышательном движении, но постоянно отста[ет] от него на известный интервал"².

Вместе с тем прибыль зависит от "трения": "Интервал между действительной заработной платой и статической нормой является результатом трений; дело в том, что если бы конкуренция действовала беспрепятственно, то чистая коммерческая прибыль исчезала бы тотчас же, как только она создана ..."³ "При отсутствии этого интервала предприниматели как таковые ничего бы не получали, сколько бы они ни прибавляли к производительной силе мира"⁴.

¹ Кларк Дж. Б. Распределение богатства. С. 335.

² Там же. С. 336.

³ Там же. С. 339. Последний тезис неверен даже при таких допущениях, поскольку прибыль, порождаемая изменениями, в значительной мере появляется в форме переоценки ценности реального основного капитала. Конечно, это затруднение можно обойти, если дать такое широкое определение "трения", что "абсолютная мобильность" будет означать отсутствие какого бы то ни было сопротивления человеческой воле. Но в таком мире, где можно единым махом превратить здание кирпичного завода в железнодорожное депо или в быстроходное океанское судно, не было бы надобности ни в экономической деятельности, ни в экономической науке.

⁴ Там же. В этом месте профессор Кларк высказывает тезис, который, если довести его до логического конца, порождает серьезные вопросы в отношении проводимого им анализа. Кларк пишет: "Прибыль служит приманкой, обеспечивающей совершенствование, а усовершенствование является источником постоянных прибавок к заработной плате. Для того чтобы обеспечить прогресс, эта приманка должна быть достаточно велика, чтобы заставить людей *преодолевать препятствия и рисковать*" (курсив мой). Представляется, что *усилия* и *риск* некоторым образом связаны с доходом "предпринимателя как такового", равно как и изменения и трение. В том же духе и сделанное в первой главе утверждение: "Свободная конкуренция стремится дать труду то, что создается трудом, собственнику капитала — то, что создается капиталом, а предпринимателям — то, что создается функцией координирования" (там же, с. 11). Если мы зададимся вопросом (а мы не преминем это сделать), верно ли, что "усилия" и "риск", связанные с экономическим прогрессом, или доход, порождаемый этими усилиями и риском, по существу отличаются от любых других видов усилий и риска и сопряженных с ними доходов, мы вынуждены будем дать отрицательный ответ и вообще искать объяснение уникального дохода предпринимателя вне связи с фактом изменений.

Роковой изъян такой методики, когда объяснение и причину возникновения прибыли видят в изменении экономической ситуации, заключается в том, что при этом игнорируется фундаментальная проблема различий между изменением, которое предвидят заблаговременно, и непредвиденным изменением. Как только мы допустим, что все "динамические изменения", которые перечисляет профессор Кларк, равно как и любые другие, которые можно было бы еще назвать, можно предвидеть за достаточно длительный срок до того, как они происходят, либо же эти изменения происходят непрерывно в соответствии с общеизвестными точными законами, так что можно предсказать ход событий столь отдаленного будущего, как это может потребовать данная ситуация, тут же рухнет вся аргументация, основанная на эффектах изменений. Если же нам возразят, что такое предположение противоречит реальным фактам и потому незаконно, мы ответим, что оно лишь отчасти противоречит реальности. Одни изменения предсказуемы, другие нет, законы одних известны с приемлемой точностью, законы других едва ли известны вообще¹; и если мы хотим достичь сколько-нибудь реального понимания ситуации, нам необходимо уметь отличать эффекты, порождаемые вариациями в прогнозах изменений, от последствий самих изменений. Очевидно, что общество может быть столь динамичным, как этого требует предложенное профессором Кларком определение данного термина, но при этом все цены в таком обществе могут быть "естественными" или постоянно совпадать с величиной издержек производства, и тем самым у предпринимателя не останется никакого шанса получить чистую прибыль. Определение "естественных" условий как "статических" ошибочно.

¹ Возможно и такое возражение: в отношении некоторых изменений абсурдно предполагать их предсказуемость, ибо, будь они предсказуемы, они произошли бы немедленно. Такое утверждение, несомненно, справедливо, если речь идет о некоторых открытиях, предвидеть которые уже означает их совершить. Но не так уж много динамических изменений в экономике принадлежат к этому типу. На самом деле относительно предсказуемы накопление капитала и рост населения, известны общие характеристики динамики потребностей, но эти познания никак не влияют на сами эти изменения. Можно даже предсказать открытие месторождений природных ресурсов, не указывая, где конкретно они будут обнаружены, или новое изобретение, не выписывая его технических характеристик. И действительно, когда оценивают и разрабатывают деловую политику, очень часто принимают в расчет вероятность будущих изобретений и усовершенствований производственных процессов. Допущение о возможности предсказывать все изменения противоречит реальности, но не содержит внутренних противоречий, и мы оставляем открытым вопрос о его правомочности и полезности.

Нет нужды доказывать, что общее предвидение поступательных изменений исключает какие бы то ни было потери или шансы извлечь прибыль в результате этих изменений. Это – исходный принцип, на котором основаны дальнейшие рассуждения. Особенно хорошо этот принцип известен, когда речь идет о капитализации ожидаемого роста ценности земли. Эффект любого предсказуемого изменения будет должным образом учтен заблаговременно, будут внесены поправки на все “издержки”, сопряженные с этим изменением, равно как и на изменения соответствующих “ценностей”, так что никакого расхождения между “издержками” и “ценностями” не произойдет.

Интересно проследить эту линию рассуждений немного дальше, о чем уже говорилось выше в связи с предложенной профессором Кларком характеристикой прибыли как приманки, побуждающей людей делать усилия и принимать на себя риск, сопряженный с прогрессом. На самом деле это всего лишь короткий шаг от предвидения изменений к осознанию того факта, что в действительности изменения обычно не происходят сами собой, а в значительной степени являются результатом человеческой деятельности. Очевидно, что коль скоро известны законы экономически значимых изменений, люди, которые совершают действия, приводящие к таким изменениям, будут руководствоваться теми же мотивами, что и при операциях, тотчас же приносящих пользу, и конкуренция по поводу рентабельного использования ресурсов при том и другом виде деятельности приведет к одинаковой отдаче от этих ресурсов. При таких условиях индустриальный прогресс столь же легко осуществим, как и там, где порождающие его операции приводят к самым непредсказуемым результатам, но, как только операции перестают быть рискованными, вознаграждение за изобретения, открытие новых природных ресурсов и т.п. уже ничем не отличается от заработной платы, процентного дохода и ренты в любой другой сфере производительной деятельности. Оно равно им по величине, определяется одинаковым способом на одном и том же конкурентном рынке – короче говоря, такое вознаграждение не что иное, как заработная плата, процентный доход и рента, но никак не прибыль. Это утверждение справедливо постольку, поскольку прогресс предсказуем, т.е. в весьма значительной степени. Динамические изменения порождают некую специфическую форму дохода лишь в той мере, в какой изменения и их последствия по самой своей сути непредсказуемы.

Таким образом, изменения не могут быть источником прибыли, поскольку никакая прибыль не возникает, если, как

это чаще всего и бывает, известен закон, которому подчиняется данное изменение. Связь между изменениями и прибылью носит неопределенный и всегда косвенный характер. Изменения могут привести к ситуации, из которой будет извлечена прибыль, если они служат причиной неведения будущего. Верно, что без изменений того или иного рода возникновение прибыли невозможно, поскольку, если бы все текло абсолютно неизменным путем, будущее было бы полностью известно уже в настоящем, а конкуренция, безусловно, привела бы все дела в идеальное состояние, когда все цены уравнились с издержками. Именно то обстоятельство, что изменения являются необходимым условием нашего неведения будущего (хотя это неведение не обязательно вытекает из самого факта изменения, а если и вытекает, то лишь в ограниченной степени), приводит к ошибочному заключению об изменениях как единственной причине возникновения прибыли.

Возможна не только ситуация, когда изменения происходят, а прибыли нет, но и возникновение прибыли может иметь место при полном отсутствии каких-либо “динамических” или поступательных изменений вроде тех, что перечислены профессором Кларком. Если условия подвержены непредсказуемым колебаниям¹, то в результате получим то же неведение будущего, неизбежными последствиями которого будут неточности в ходе установления конкурентного равновесия и прибыли. А ненаступление ожидаемых изменений имеет тот же эффект, что и наступление неожиданных. Фактором, порождающим прибыль, являются не динамические изменения, вообще не изменения как таковые, а расхождение между фактической ситуацией и той, которую ожидали и применительно к которой осуществляли организацию бизнеса. Похоже, для того, чтобы дать удовлетворительное объяснение прибыли, мы должны отступить от “динамической” теории и вернуться к идее неопределенности будущего, т.е. того положения дел, которое в обычном языке и на жаргоне бизнесменов именуется расплывчатым словом “риск”.

Если не считать одной-двух беглых ссылок, профессор Кларк в цитированном нами трактате не занимается темой риска. В короткой статье “Страхование и прибыли”² (написанной как опровержение взглядов Хоули) он придерживается той точки зрения, что принятие риска порождает особую ка-

¹ Необходимо оговориться, что эти колебания должны быть достаточно большими и хаотическими и что они не затухают и не вырождаются в чисто периодические за короткий, сравнительно с продолжительностью человеческой жизни, промежуток времени.

² *Quarterly Journal of Economics*, vol. VII, pp. 40–54.

тегорию дохода, но этот доход достается капиталисту, а отнюдь не предпринимателю как таковому. Кларк ничего не говорит о том, как следует трактовать этот доход, в каком отношении он находится к процентному доходу. Но этот доход не является частью прибыли, так как последнюю Кларк определяет как “превышение цены благ над издержками их производства”¹. “Совершенно очевидно, что риск, сопряженный с бизнесом, выпадает на долю капиталиста. Предприниматель как таковой – человек с пустыми руками. Не может нести бремя риска тот, кому нечего терять”². И в более поздней работе “Основы экономической теории” теме риска уделяется лишь небольшое внимание. Риски попросту исключаются из рассмотрения, ибо “большая часть их вызвана причинами динамического характера”, а в качестве меры, принимаемой в связи с “неизбежным остатком” статического риска, можно откладывать “небольшой процент годовой выручки [от каждого предприятия, который] ... будет возмещать эти потери по мере их возникновения, так что состояние дел позволит постоянно выплачивать акционерам, заимодавцам капитала и работникам весь их реальный продукт”³.

Профессор Кларк явным образом признает, что его состояние совершенной конкуренции по существу означает полное знание всеми членами общества тех фактов настоящего и будущего, которые имеют значение для их делового поведения. Д-р А.Х.Уиллет дополнил теорию статического состояния в этом аспекте⁴. Обсуждалась она и в работе д-ра А.С.Джонсона, посвященной проблеме ренты⁵. Уиллет признает, что дестабилизирующие эффекты прогресса не являются единственной причиной различий между реальным обществом и теоретическим идеалом; “концепция статического состояния достигается путем абстрагирования”, причем последнее не исчерпывается устранением пяти видов динамических изменений:

“Если бы все динамические изменения прекратились, идеальное статическое состояние все равно никогда бы не осуществилось в человеческом обществе. Для этого следует делать дальнейшие допущения типа высокой мобильности труда и капитала, повсеместного

¹ *Quarterly Journal of Economics*, p. 41.

² *Ibid*, p. 46.

³ Clark J.B. *Essentials of Economic Theory*, pp. 122-123 (footnote).

⁴ Willet A.H. *The Economic Theory of Risk and Insurance*. Columbia University Studies in Political Science, vol. XIV, no. 2.

⁵ Johnson A.S. *Rent in Modern Economic Theory*. Издание Американской экономической ассоциации. Серия 3. Т. III. № 4. См. гл. 4: “Рента, прибыль и монополия выручка”. (Обе монографии – докторские диссертации, написанные под научным руководством профессора Кларка.)

преобладания экономических мотивов, а также возможности точно предсказывать будущее...

Мы должны стараться определить именно влияние последнего из этих дестабилизирующих факторов на статичные ставки заработной платы и процента. Идеальную корректировку можно осуществить только при условии отсутствия несоответствий ожидаемых результатов экономической деятельности реальным. В производстве и потреблении должно соблюдаться либо полное единобразие, либо регулярная периодичность¹.

После того, как выше мы признали, что условия идеальной конкуренции нельзя адекватно сформулировать в терминах статического состояния, уже нетрудно, в согласии с общей статической теорией, прийти к выводу о необходимости некоторой модификации трактовки прибыли. Но цитируемый автор такого вывода не делает. Он не находит, да и не ищет никакой связи между прибылью и риском. Он откровенно солидаризируется с Кларком в том, что предприниматель принимает риск только в качестве капиталиста, и тем самым извлекаемый доход не есть прибыль. Обсуждая вознаграждение за принятие риска, Уиллет даже более категорично, чем Кларк, утверждает, что только капиталист как таковой может принять риск или получить вознаграждение за принятие риска. Уиллету это “кажется само собой разумеющимся”², но он не учитывает хорошо известный факт, что люди могут обеспечить свои обязательства способами, отличными от использования в качестве залога материальных ресурсов, уже находящихся в их собственности и инвестированных; например, залогом могут служить их текущие доходы, извлекаемые из всевозможных источников, и рентабельность их предприятий в будущем.

При обсуждении прибыли, о котором упоминалось выше, д-р Джонсон немного говорит о риске, но и он не делает никаких попыток найти в этом факторе объяснение прибыли. Он выделяет в “доходе удачливого и одаренного предпринимателя” четыре элемента:

(1) Случайный доход, отчасти уравниваемый другими потерями (которые, однако, несет какой-то другой предприниматель); (2) доход, возникающий благодаря тому, что предприниматель умеет находить более эффективную комбинацию труда и капитала, чем это обычно делается в сообществе, которому он принадлежит; (3) определенная доля первых результатов экономических усовершенствований; (4) часть доходов, получаемых предпринимателями как классом благодаря ограниченности предлагаемых ими услуг в сравнении со спросом на эти услуги.

¹ Willet, *op. cit.*, pp. 13-14 (курсив мой).

² *Ibid*, p. 72.

Нет надобности в детальной критике такого анализа; можно отметить, что доли дохода (2) и (4) идентичны, причем ни та, ни другая формула не в состоянии провести различие между прибылью и заработной платой (равно как и между (4) и любым другим видом дохода, о чем говорилось выше); (3) апеллирует к “динамическому” объяснению прибыли, и для прояснения этого пункта требуются дальнейшие уточнения; (1) вроде бы указывает на связь между прибылью и риском, но эта связь не исследуется. Очевидно, что такого рода обсуждения темы риска как поправок к динамической теории не претендуют на объяснение связи между прибылью и неопределенностью, на необходимость которого указывает наш анализ трактовки профессора Кларка. На деле оба автора отрицают и стараются опровергнуть доктрину прибыли как результата принятия риска.

Доктрину, в соответствии с которой феномен прибыли можно объяснить исключительно в терминах риска, активно защищает Ф.Б.Хоули¹, по мнению которого принятие риска является главной функцией предпринимателя, а значит, и основой его специфического дохода. В теории распределения дохода, развитой Хоули, предприниматель играет уникальную по своей значимости роль. Строго говоря, только предпринимательство – реальный созидательный фактор производства, а земля, труд и капитал низводятся до положения “средств” производства. По поводу прибыли – этой награды за предпринимательство – Хоули говорит²:

¹ Наиболее полное изложение теории Хоули содержится в его книге: Hawley F.B. *Enterprise and the Productive Process* (1907). В сжатом виде эта теория представлена в его более ранних статьях в *Quarterly Journal of Economics*.

² Попытка Хоули представить суть своей теории в наиболее компактной форме в его ранней статье обладает некоторыми преимуществами по сравнению с изложением в книге, так что эту статью стоит процитировать: “В цену, которую вынуждают платить конечного потребителя за любой продукт, входит не только покрытие всех издержек, понесенных предпринимателем, в том числе и сумма, достаточная для возмещения усредненной величины убытков, сопряженных со страхованием от всевозможных видов риска, который неизбежно берет на себя предприниматель и его страховщики; в эту цену включается еще и сумма, служащая стимулом, без которого ни предприниматель, ни его страховщики не согласились бы испытывать неудобства, сопряженные с подверженностью риску.

Это превышение издержек потребителя над издержками предпринимателя, повсеместно именуемое прибылью и по самой своей природе составляющее остаток не установленной заранее величины, служит стимулом для принятия предпринимателем самых разнообразных видов риска, неизбежных в ходе производственного процесса. Поскольку стимул к совершению любого наперед заданного действия и вознаграждение за это действие – вещь одна и та же, и разница здесь не в самой этой вещи, а только в том, в какой момент времени мы ее рассматриваем, не установленный заранее

... прибыль от предприятия или остаток после оплаты услуг земли, капитала и труда (поставляемых самим предпринимателем или другими лицами) является вознаграждением не за работу по управлению и координации, а за риск и ответственность, которую делец ... возлагает на себя. А поскольку ни один деловой человек не станет подвергать себя риску за вознаграждение, размер которого, по его в среднем правильным оценкам, соответствует страховой ценности риска, предприятию в целом причитается чистый доход, равный разности между доходом от деловых операций и реальными убытками, понесенными в ходе этих операций. Будучи в явном виде остатком, величина которого не установлена заранее, этот чистый доход следует считать прибылью, а так как не может быть двух остатков при одной операции, прибыль отождествляется с вознаграждением за принятие ответственности, особенно (хотя и не исключительно) сопряженной с правом собственности¹.

Хоули согласен с профессором Кларком и его последователями в определении прибыли как “остаточного дохода” и в том, что по своей природе и в своей основе особый доход, связанный с принятием риска, является получаемой сверх страховой ценности риска платой, которая требуется из-за “неудобств”, сопряженных с подверженностью риску. Но Хоули настаивает на том, что остаточный доход и неопределенный доход суть понятия синонимические², тогда как Кларк в равной степени уверен и в том, что награду за принятие риска получает капиталист как таковой, и в том, что чистая прибыль предпринимателя является разновидностью монопольного дохода, возникающего в связи с динамическими нарушениями равновесия, и в том, что единственным доходом предпринимателя при статичных условиях будет заработная плата за работу по управлению и координации. Хоули же утверждает, что такой доход – просто заработная плата, а отнюдь не прибыль, и не делает различия между “статичными” и “динамическими” условиями. Однако, по его мнению, координационная деятельность отличается от труда связью ее с правом собственности, “которое и составляет самую суть дискутируемого вопроса”³. Прибыль не может быть вознаграждением за управленческую работу, поскольку такую работу может выполнять наёмный служащий, не принимающий никакого риска, но такой индивид уже не будет предпринимателем.

остаток, побуждающий рисковать в начале любой промышленной операции, величина которого определяется в конце операции и который тогда же реализуется, необходимо трактовать как результат пережитого риска и вознаграждение за него” (*Quarterly Journal of Economics*, vol. XV, pp. 603-20). (В оригинале весь цитированный отрывок набран курсивом.)

¹ Op. cit., pp. 106-107.

² *Quarterly Journal of Economics*, vol. VII, p. 465; vol. XV, p. 88.

³ *Enterprise and Profit, Quarterly Journal of Economics*, vol. XV, p. 86.

Признано, что в некоторых случаях предприниматель может отделаться от риска путем страхования, понеся фиксированную величину издержек. Но самым этим актом страхования бизнесмен очень много теряет в смысле своего статуса предпринимателя, “ибо, само собой разумеется, у предпринимателя, устраняющего посредством страхования все виды риска, не останется никакого дохода, который не разлагался бы на заработную плату управленца и монопольные доходы” (т.е. никакой прибыли)¹. В той мере, в какой бизнесмен страхует себя, он ограничивает реализацию своей особой функции, а риск просто-напросто переходит на страховщика, так что этот последний, принимая его на себя, сам становится предпринимателем и получателем не установленного заранее дохода или прибыли. “Вознаграждение страховщика – это не премия, которая ему причитается, а разница между этой премией и убытками, которые он в конечном итоге терпит”².

Ключ к разрешению этих разногласий, а заодно и к разъяснению ситуации лежит в смешении понятий, в которое впадают обе стороны данного спора, предполагая, что предпринимателю известна “страховая ценность” принимаемого им на себя риска. Существует фундаментальное различие между вознаграждением за принятие известного риска и за принятие риска, ценность которого неизвестна. Это различие столь фундаментально, что, как мы увидим, известный риск вообще не вознаграждается, не подлежит никакой специальной оплате. Хотя Уиллет проводит различие между “неопределенностью”, с одной стороны, и “риском” и теоретической вероятностью убытков – с другой³, во всей его работе неопределенность трактуется как величина известная⁴. То же самое

¹ *Quarterly Journal of Economics*, vol. VII, p. 464. Следует пояснить, что, по Хоули, “монопольные доходы” включают все доходы, извлекаемые благодаря лимитированию, и Хоули считает, что они составляют львиную долю заработной платы и процентного дохода, всю ренту и значительную часть прибыли. Мы уже не раз видели примеры этого заблуждения и отмечали, что не существует такого дохода, который не был бы обусловлен “редкостью” производственного ресурса, обеспечивающего этот доход.

² *Enterprise and the Productive Process*, p. 111.

³ *Op. cit.*, pp. 27 ff.

⁴ Риск определяется как “объективный коррелят субъективной неопределенности” (*Ibid.*, p. 29), который варьирует в соответствии с теоретической вероятностью убытков таким образом, что максимум достигается, когда вероятность данного события равна вероятности его отсутствия. И все же такой риск следует считать известной величиной, так как теоретическая вероятность предполагается известной. В отличие от Хоули (см. цитату на с. 51), Уиллет нигде не пишет это открытым текстом, но из его изложения ясно видно, что эту вероятность трактуют как известную величину. Он оперирует примерами из азартных игр, страхового дела, говорит о влиянии на инвесторов “данной степени риска” (*Ibid.*, p. 65) и т.д.

относится и к Джонсону; он тоже в разных местах своей работы неявно признает, что истинная вероятность или страховая ценность риска может быть неизвестна и уделяет некоторое внимание тезису Тюнена о различии между страхуемым и нестрахуемым риском¹; но и он при обсуждении прибыли полностью игнорирует то обстоятельство, что риск, сопряженный с предпринимательством, не является известной величиной и не может быть таковой.

Аналогичным образом Хоули неоднократно говорит о существовании нестрахуемого риска, трактуя его и как “чистую удачу”, и как “изменения, которые невозможно предвидеть”, но он не вникает в суть такого рода риска и не признает его теоретической значимости². Один раз он заходит настолько далеко, что заявляет: “крупным источником монопольной прибыли является тот факт, что разные предприниматели, занимающиеся одинаковым бизнесом, подвержены разному риску, подлежащему страхованию, по причине различий в способностях и в окружающей среде”³; и еще: “прибыль – результат мудрого отбора видов риска”⁴. Однако даже тут ему не удается развить эту точку зрения и вывести следствия из того факта, что страховая ценность риска, на который идет любой любитель рискованных предприятий, неизвестна либо ему самому, либо его конкурентам.

Настаивая на ответственности и риске, сопряженных с предпринимательством, как существенных качественных ха-

На самом деле Уиллет признает, что эта степень риска известна не всегда, и обсуждает способы ее оценки. Однако он явным образом исключает из рассмотрения последствия ошибки при оценке истинной ценности риска (*ibid.*, pp. 66, 70).

¹ *Op. cit.*, p. 112.

² Напомним читателю, что при многих более ранних обсуждениях прибыли (о которых речь шла выше в данной главе), особенно в работах фон Мангольда и фон Тюнена, признавался тот факт, что одни виды риска страхуемы, а другие – нет. Однако не предлагалось никакого объяснения этому обстоятельству, если не считать фраз типа “такова природа данного случая”, подразумевающих, что никакого объяснения и не требуется.

³ “The Risk Theory of Profit”, *Quarterly Journal of Economics*, vol. 7, p. 468.

⁴ *Enterprise and the Productive Process*, p. 108. Ср. Carver, “Risk Theory of Profits”, *Quarterly Journal of Economics*, vol. XV, pp. 456 ff., и его же *The Distribution of Wealth*, chap. VII, а также статью Янга (A.A. Young) в кн. *Ely. Outlines of Economics*, 3d ed., chap. XXV. Несомненно, выражение “успешное принятие риска”, употребляемое и Карвером, и Янгом, подобно “мудро отобранным видам риска” у Хоули, является описанием источников прибыли. Чего не хватает, так это анализа смысла принятия риска, который прояснил бы, при каких условиях оно будет успешным, и продемонстрировал бы существенные различия между успешными случаями и ситуациями провала.

характеристиках такого рода деятельности, Хоули в каком-то смысле еще ближе подходит к самой сути дела. Предприниматель – собственник реального богатства, а такое право собственности сопряжено с риском. Координатор “принимает решения”, но именно предприниматель “берет на себя ответственность за последствия решений”¹. Хоули согласен с тем, что не только признанный предприниматель подвержен риску; землевладелец – тоже собственник, и ценность принадлежащей ему земли может измениться; капиталист особенно нуждается в оплате крупного риска, на который он идет, и соответственно часть его ренты и процентного дохода является прибылью. Тот, кто инвестирует собственный капитал в любой вид перспективного предприятия, неизбежно сочетает в себе функции капиталиста и предпринимателя. То же самое применимо и в отношении наемного работника, ибо признается, что и он рискует.

Хоули не считает, что термин “риск” требует специальной дефиниции, но очевидно, что он, как и другие авторы, трактует это понятие как известную величину; он говорит об этом открытым текстом². И он, и его оппоненты не смогли понять значение фундаментального различия между “детерминированной” неопределенностью, или риском, и неопределенностью неизмеримой, не поддающейся точным оценкам. Единственный признаваемый Хоули практический аспект вопроса о том, известна ли ценность риска, – это определение вероятности страхуемости данного риска, т.е., попросту, кто получит “прибыль” за его принятие; но даже в этом пункте нет полной ясности. Далее, нетрудно показать, что подверженность страхуемому риску не влечет существенных “неудобств”, поскольку если есть такой риск, т.е. и страховка от него, значит, из этого осложнения нельзя извлечь никакого особого дохода. Если бы риск однозначно выражался в терминах шансов или теоретической вероятности, то за его принятие не полагалось бы никакого вознаграждения; сам факт риска никоим образом не мог бы оказать влияние на распределение дохода. Ибо если величину допускающей страхование вероятности выигрыша или потери при любой трансакции можно точно установить либо путем априорных расчетов, либо применением статистических методов к данным прошлого опыта, то небольшие фиксированные затраты в пределах управленческих расходов на обеспечение страхования позволят снять бремя несения риска.

¹ “Enterprise and Profit”, *Quarterly Journal of Economics*, vol. XV, p. 88.

² См. выше, с. 50–51.

Дело в том, что если отдельно взятую ситуацию, сопряженную с известным риском, можно считать “неопределенной”, то такую неопределенность легко превратить в “достоверность”, так как во многих подобных случаях результаты становятся предсказуемыми исходя из законов теории вероятностей, причем величина ошибки при таких предсказаниях с увеличением числа случаев стремится к нулю. Следовательно, сочетание числа случаев, достаточного для уменьшения неопределенности до любого желательного уровня, – элементарный вопрос развития организации бизнеса. Безусловно, именно этому делу служит институт страхования.

Конечно, лицо, подверженное такому риску, может добровольно предпочесть отказ от страхования, но такой ход событий трудно отличить от нарочитой азартной игры, а экономисты, занимающиеся теорией распределения, вообще не считают нужным выделять выигрыш в азартной игре в особую категорию дохода. Если нам возразят, что страхованию могут помешать практические трудности, то на это можно ответить, что технически традиционное страхование – лишь один из вариантов применения общего принципа страхования. В дальнейшем, в ходе общего обсуждения риска и неопределенности, мы покажем, что если риск измерим, но при этом обычное страхование неприменимо из-за “субъективного фактора” или по каким-то иным соображениям, то можно разработать и задействовать какой-нибудь другой способ обеспечения того же результата. Если технология организации бизнеса достигает достаточно высокой стадии развития, то, коль скоро известна степень неопределенности, практически никакой неопределенности нет вообще, ибо риск подобного рода будут нести группы, которые достаточно велики, чтобы сделать эту неопределенность пренебрежимо малой.

Результат предшествующего анализа заключается в демонстрации неадекватности двух альтернативных теорий прибыли и в выявлении ее причин, а также в указании направления, в котором следует искать разумное решение проблемы прибыли. Мы увидели, во-первых, что изменения сами по себе не могут воспрепятствовать установлению конкурентного равновесия, если известен закон, управляющий этими изменениями, а во-вторых, что и непредсказуемые изменения точно так же безрезультатны, если их вероятность можно тем или иным способом измерить. Если бизнесменам в хорошо организованном обществе известно только одно из двух: (1) какие реальные изменения надвигаются; (2) какому “риску” они (бизнесмены) подвергаются, т.е. какова вероятность любого конкретного события, то в долгосрочной перспективе послед-

ствия будут одинаковы в обоих случаях. Единственным результатом таких изменений станет некоторое перераспределение производительной энергии, которое будет происходить непрерывно и без каких-либо нарушений условий совершенной конкуренции¹. Истинность этого тезиса не опровергается тем обстоятельством, что как прогнозирование рисков, так и группировка их видов по соответствующим платежам и устранение присущей им неопределенности могут быть сопряжены с издержками, коль скоро сами эти издержки суть заданные элементы конкурентной ситуации.

И все же в принципе и в “динамической” теории, и в теории “риска” есть своя правда, так что истинная теория должна в значительной мере примирять эти две точки зрения. С одной стороны, прибыль действительно тесно связана с экономическими изменениями (но именно по той причине, что изменения – необходимое условие неопределенности), а с другой – она очевидным образом является результатом риска (вернее, того, что именуется риском при корректном словоупотреблении), но только уникального вида риска, не поддающегося измерению. Школа Кларка смешала сами изменения с их обычными, но не обязательными последствиями; обе школы, придерживаясь обыденного словоупотребления, пришли к ошибочной трактовке риска как по сути однородной категории, тогда как ключ ко всей загадке – именно в фундаментальных различиях между видами риска.

Таким образом, главными предметами, исследованию которых в конечном счете посвящена данная работа, являются смысл понятия “неопределенность”, разные виды неопределенности и их значение для конкурентных экономических отношений. Следующим шагом в наших рассуждениях будет закладка сопоставительной основы такого исследования: мы попытаемся ясно представить себе, каким был бы механизм конкурентного оценивания и распределения дохода в условиях полного отсутствия неопределенности и ее коррелята – прибыли. Поэтому в следующих трех главах мы займемся изучением условий и механизма функционирования общества совершенной конкуренции; при этом ключевое условие, которое будет постоянно фигурировать в наших рассуждениях, таково: все конкуренты обладают точным и надежным знанием всей экономической ситуации.

¹ Следует понимать, что, говоря о “знании” законов и вероятностей, мы имеем в виду тот факт, что они общеизвестны, т.е. известны всем, кого они могут так или иначе касаться.

ЧАСТЬ ВТОРАЯ

СОВЕРШЕННАЯ КОНКУРЕНЦИЯ

ГЛАВА III

ТЕОРИЯ ВЫБОРА И ОБМЕНА

Перейдем теперь от историко-критических рассмотрений к конструктивным разработкам, связанным с реальностью. Мы видели, что корпус экономической теории, в том виде, как он был выстроен исторически, покоится на допущении о совершенной конкуренции, но при этом не вполне ясен точный смысл этого допущения; оно ни разу не было адекватно сформулировано. Мы не критикуем экономистов прошлого за то, что они делали абстрактные допущения в целях упрощения анализа стоявших перед ними проблем, но настаиваем на необходимости извлечения этих фактически принимавшихся допущений и их следствий на поверхность и четкого их выражения. Мы утверждаем, что явное изложение неявных предпосылок теоретических рассуждений означает объяснение проблемы прибыли, отсутствие которой и составляет главное различие между реально существующей экономической системой и той, что представлена в теоретических разработках. Это объяснение сразу же обретет форму общего исследования феномена “неопределенности”, чье наличие или отсутствие окажется наиболее важным фактором, определяющим фундаментальное различие¹ между условиями, которые приходится принимать в теории, и теми, которые фактически имеют место. В данной главе и в двух следующих мы попытаемся дать определение совершенной конкуренции и проанализировать ее. Рассуждения в этих главах следует воспринимать как сжатое резюме классической экономической теории с особым акцентом на тех ее исходных предпосылках и следствиях, ко-

¹ Если не рассматривать ситуацию монополии. Но об этом см. гл. VI.

торые не получили адекватного освещения в самой теории, а потому ускользали от внимания читателей трудов по этой теории. Если не считать этого аспекта, аргументация не очень сильно отличается от той, что в работах Дж.С.Милля, и почти не отличается от "Принципов" Маршалла.

Экономическая теория – наука гуманитарная, в ее основе лежат принципы человеческого поведения, и соответственно мы должны начать с некоторых размышлений о тех психологических аспектах поведения людей, которыми управляется экономическая жизнь. Можно с полной уверенностью сказать, что экономический анализ изучает "поведение" ("conduct") в смысле Спенсера, т.е. целенаправленные действия, или, иными словами, адаптации действий к поставленным целям, в отличие от более широкой категории "поведения" ("behavior") вообще. Предполагается, что действия людей подчинены сознательным мотивам и что, выражаясь более бытовым языком, они нацелены на "удовлетворение потребностей"¹. Таким образом, наука с самого начала становится подчиненной существенным ограничениям, поскольку наше поведение, даже экономическое, лишь до известной степени носит вышеописанный характер. Во многих аспектах оно в той или иной мере импульсивно и капризно. Вообще, выводы экономической теории следует принимать с той оговоркой, что они справедливы постольку, поскольку экономическая деятельность людей рациональна и спланирована заранее.

¹ Данный тезис является констатацией исторического факта, а не догмой о необходимости или желательности. В той мере, в какой в поведении любого иного рода можно выявить признаки, степень общей гомогенности которых позволяет выводить из них поведение животного, нет оснований сомневаться от возможности этих признаков в совокупности неких предположительно чистой теории. С другой стороны, в качестве первого приближения к реальности, безусловно, примерно верно с допущением о том, что несвободно поведение, подлежащее нашей интерпретации, носит такой же характер, как и безусловно присущий большей их части. В любом случае, если мы хотим что-либо узнать об индивидуальных свойствах фундаментальных тенденций поведения, мы должны прибегнуть именно к такой аналитической процедуре выделения этих тенденций (так к абстрагированию). Мы не собираемся здесь исследовать возможность построения экономической теории инстинкта и рефлекса и уж тем более разрабатывать такую теорию. Мы опираемся на тот факт, что сложившийся в ходе истории консенсус идет описан с тем жеком поведением, который мы называем "целенаправленным поведением" ("conduct"), и, в соответствии с логикой нашей работы, отмечаем организменный характер выводов из наших рассуждений. Беспредельно убеждать тех, кто этого до сих пор не понял, что такая ограниченность не создает реальных препятствий для теории и, более того, возможно, именно благодаря ей теория вообще чего-нибудь стоит, но мы обязаны признать ограниченную характер наших утверждений и дать ему должную оценку.

Это ограничение гораздо серьезнее, чем может показаться с первого взгляда. Его существование ставит фундаментальный вопрос о том, насколько человеческое поведение по самой своей природе допускает научную интерпретацию. В данном пункте я остаюсь в очень большой мере приверженцем иррационализма. С моей точки зрения, весьма искусственной и нереалистична интерпретация жизни в целом как деятельности, направленной на обеспечение чего-то такого, что считается действительно желанным. Конечно, такая характеристика корректна применительно к индивиду, находящемуся в данном месте в данное время, при условии, что это время достаточно непродолжительно. Именно так мы видим себя действующими не ради самого действия или приобретения опыта, а движимыми стремлением к какой-то скрытой цели. Однако если эта цель носит случайный или временный характер, то такие "желания" мало чем могут помочь в деле интерпретации экономического процесса, в ходе которого надо смотреть далеко вперед. По моему убеждению, такой взгляд на поведение даже если его разделяет сам субъект поведения, в лучшем случае – поверхностный. Как представляется, действительность индивидуального человека лишь в относительно малой своей части связана с удовлетворением потребностей или желаний, в основе которых лежит нечто, отличное от простого факта существования в данный момент какого-то импульса в мозгу субъекта.

Большинство человеческих мотивов служат поводом для вхождения в игровую атмосферу. Не имеет никакого или почти никакого значения, что именно мы намереваемся сделать, нам просто необходимо видеть перед собой какую-то цель, и цели, которые мы выбираем и преследуем, носят более или менее случайный характер: получить образование, овладеть какой-либо профессией, "делать деньги" и т.д. и т.п. Но коль скоро мы поставили перед собой некую цель, она становится абсолютной действительностью, неразрывно связанной с нашей жизнью и всецело ее поглощающей. Это происходит точь-в-точь, как в игре, где конкретная цель – "взятие" фигур противника, Проведение мяча через некую отметку или что-нибудь еще в том же роде – является делом случая, но ее достижение на какой-то момент становится смыслом и целью всего существования. И опять же как в игре, так и в жизни вообще многое, что движет людьми, определяется общественной ситуацией, хотя найдется немало таких, кого она "крепко" учит держаться подальше от других.

Основу науки о целенаправленном поведении должны составлять неизменные принципы, которым подчинены дейст-

вия людей, их долговременные устойчивые мотивы. Однако сомнительно, что именно эти факторы играют фундаментальную роль в жизни людей. Люди хотят не столько получать желаемые вещи, сколько сделать свою жизнь интересной. И, похоже, одним из важных условий нашего интереса к тем или иным вещам является элемент непредвиденного, новизны, изумления. Мы должны остерегаться соблазна судить о характере нашего целенаправленного поведения по тому, как мы мыслим о нем. Мыслить о поведении – это, очевидно, означает рационализировать его, по крайней мере если речь идет о “мыслях” в научном смысле этого слова, а именно в таком смысле его и принято употреблять. Логическое мышление носит технический характер, ибо оно служит средством контроля и использования окружающей среды. Возможно, один из пороков западной цивилизации в том, что навыки мышления, обусловившие наши замечательные достижения в материальной сфере, переносятся в сферу нашей частной жизни. Я беру на себя смелость высказать предположение, что такого рода явление если еще не достигло кульминационной точки, то уже приближается к ней. Можно ожидать, что лихорадочная жажда внешних успехов, которая ныне оказывает преобладающее влияние на наше отношение к жизни, уступит место более разумному, более “эпикурейскому” воззрению. Люди будут больше ощущать самоценность мысли, красоты и радости и меньше думать о том, какую пользу можно извлечь из вещей, что можно сделать и получить с их помощью¹.

Экономическая наука, как мы говорили выше, – это дисциплина, изучающая определенную форму организации человеческой деятельности. Сам факт организации еще больше сужает рамки дискуссии – до рационалистического взгляда на деятельность людей как направленную на удовлетворение потребностей, которые считаются заданными и неизменными.

¹ У нас нет возможности продолжить эту линию рассуждений настолько далеко, насколько это оправдано ее важностью. Содержательные мысли в указанном направлении выдвинуты в лекции Патрика Геддеса (Geddes) “Джон Раскин как экономист” (The Round Table Series), а также профессором Х.У.Стюартом (Stuart) в его эссе “Фазы экономической заинтересованности” в книге Dewey et al. *Creative Intelligence*. См. также Wesley C. Mitchell. “Human Behavior and Economics”. *Quarterly Journal of Economics*, vol. XXIX, pp. 1 ff.

На противоположном полюсе – сочинения профессора Т.Н.Карвера, в которых экономическая теория не критически рационализирована, лишена жизни и доведена почти до химической чистоты. Старые экономисты применяли концепцию экономического человека осмотрительно и в разумных пределах; для Карвера же экономический человек – буквально любой человек с улицы.

Целенаправленное поведение само по себе дальновидно, а значит, и организовано. Любой организационный механизм нуждается в относительно больших заботах, ибо и для его развития, и для его функционирования требуется время. Одной из наиболее существенных характеристик экономической организации в том виде, как она существует, является умение прогнозировать нужды потребителя на длительный период производства, продолжительность которого все более возрастает; а такой прогноз предполагает устойчивость характера самих потребностей.

Четкое представление о наших действиях требует особого внимания к этому аспекту экономической теории как науки о системе организации. Человеческая деятельность могла бы быть относительно неорганизованной или организованной многими различными способами. Сюжетом истории (особенно современной истории) является в значительной мере поступательное развитие организации и изменение ее форм. Организация почти синонимична разделению труда. При организованной деятельности индивиды выполняют разные задания, и каждый пользуется плодами труда других. Две фундаментальные задачи организации – распределение работ и вознаграждений. При неорганизованной деятельности каждое лицо осуществляет всю работу, приносящую ему выгоду, и наградой ему служит немедленная материальная выгода от собственного труда. А когда люди работают сообща, должен быть обеспечен некоторый механизм выделения каждому его участка работы и определения того, какие плоды усилий других лиц ему причитаются, равно как и того, какую часть его собственного продукта он отдаст другим.

Современное индустриальное общество – “существующий экономический порядок” – решает эту двойную задачу в основном путем свободного соглашения и добровольного обмена между самими индивидами. Задача же экономической теории – изучение этого механизма, причем в целях упрощения научного анализа он рассматривается как единственная форма отношений между людьми. Обращаясь к Средневековью или временам освоения американского Запада, мы обнаруживаем сравнительно мало совместной деятельности, за исключением разделения труда между полями и в семье. Организация, сопряженная с войной, религией и т.д., осуществлялась не на основе принципов свободного обмена. Но всегда имело место какое-то общение между разными регионами, и происходило оно в значительной мере посредством обмена. С течением времени выясняется, что наибольшие изменения претерпело развитие форм экономической организации и особенно орга-

низации, сопряженной с добровольным, свободным обменом, хотя, безусловно, развивались и политические функции государства. Можно представить себе, что и индустриальный прогресс принимал разнообразные формы. В рамках сложной, технически оснащенной цивилизации задачи распределения работ и вознаграждений могли бы решаться в авторитарном, теократическом или милитаристском духе – путем директив и рационализации продукции; индивид при этом не имеет ни малейшего права голоса как в отношении своей работы, так и в отношении ее плодов¹. Или же была бы возможна любая из многочисленных форм демократического социализма. А кое-кто (анархисты) воображает, что организацию можно осуществить и без отношений обмена, и без централизации власти – просто с общего согласия. Но такое согласие достигалось и достигается главным образом путем свободных договоров, заключаемых на конкурентной основе, а наша задача в том и состоит, чтобы исследовать именно этот, а не какой-либо иной механизм.

Прежде всего важной чертой существующей системы является ее способность решать эти две фундаментальные задачи *одновременно, как единое целое*. Система индивидуалистична; в ее рамках распределение работ осуществляется посредством соответствующего распределения вознаграждений; ей присущ *автоматизм*, ибо взаимоотношения между индивидами определяются своекорыстными мотивами каждого из них. Основу этих отношений составляет частная *собственность* на производственные ресурсы, что синонимично индивидуальной свободе. Не существует принципиального различия между правом собственности индивида на свои физические или умственные способности и на другие производственные ресурсы (подробнее об этом мы будем говорить ниже). Суть права собственности – связь или объединение следующих двух факторов: (1) контроль над данным средством; (2) право распоряжаться продуктом функционирования этого средства. Современное общество (в экономическом аспекте) организовано исходя из принципа, согласно которому собственники производственных ресурсов находят им наилучшее применение, ибо тем самым они обеспечивают себе наибольшую выручку. Следовательно, в этой системе предполагается, что даже при сложной организации можно выделить вклад каждого отдельно взятого средства производства и что отношения, основанные на свободной конкуренции, позволяют вменить каждому

¹ Есть версия, что именно таков был характер исчезнувших цивилизаций Мексики и особенно Перу.

такому средству его конкретный вклад в виде вознаграждения его собственника за участие в производительной деятельности. И в той мере, в какой эта система вообще функционирует, благодаря чему мы имеем экономический порядок вместо хаоса, следует считать, что данное предположение подтверждается. Рассматривая задачу организации под другим углом, мы можем представить ее в виде трех ступеней или этапов:

1. Общество как организованная единица должно принять решение об относительной важности различных вариантов потребления в качестве основы для ориентирования производства. Одновременно с этой задачей разрабатывается другая, тесно с ней связанная: распределение наличных запасов благ, произведенных в прошлом, таким образом, чтобы удовлетворить существующие потребности. Эта двойная задача ежедневно решается на рынке потребительских товаров. Изучение указанного процесса составляет первый из основных разделов экономической науки – теорию рыночной цены.

2. Общество должно на деле организовать производство. Каждое из имеющихся средств производства должно быть направлено на выполнение этой задачи и скомбинировано с другими средствами производства таким образом, чтобы внести максимально возможный вклад в общественный доход (в виде благ, количественно оцениваемых по шкале ценностей, которая формируется на рынке потребительских товаров). Организацию механизма мобилизации производственных ресурсов на различные виды их использования осуществляет рынок производственных ресурсов. Исследование его функционирования является вторым фундаментальным разделом данной науки. Он распадается на два подраздела: теория распределения для краткосрочного периода и теория ценности – для долгосрочного¹. Для целей настоящего исследования и предложение производственных ресурсов, и спрос, который они призваны удовлетворить, предполагаются постоянными. На самом деле, как на цены потребительских товаров, так и на доли факторов производства оказывает сильное влияние третья общая проблема, охватывающая две других.

3. Одновременно с использованием имеющихся ресурсов для удовлетворения текущих потребностей общество откладывает часть своих наличных ресурсов на цели увеличения объема самих этих ресурсов, повышения эффективности их использования путем разработки более совершенной технологии производства и количественного и качественного роста самого общества посредством обеспечения превышения рождаемости

¹ Более полное изложение см. в гл. V.

над смертностью, образования и улучшения качества жизни. Таким образом, налицо еще один аспект проблем оценки относительной важности и организации. Нужно принимать решения о том, какую долю общественного дохода следует отвлекать от текущего потребления на цели дальнейшего социального прогресса, причем отвлекаемый доход должен использоваться как можно эффективнее. Первая часть этой задачи решается на рынке путем конкуренции между благами сегодняшнего дня и перспективными плодами инвестирования этих благ, являющегося источником капитализации или процентного дохода; вторая – конкуренцией между различными возможными вариантами использования сбережений¹.

Поскольку теоретическим рассуждениям должен сопутствовать широкий взгляд на жизнь, охватывающий долгосрочную перспективу, возникают обескураживающие затруднения в трактовке потребностей. Наши потребности носят перемежающийся и циклический характер. В любой короткий промежуток времени они удовлетворяются сравнительно малыми дозами, так что мы можем переходить к удовлетворению какой-то иной потребности. Но если это подлинно фундаментальная потребность, то она возникает снова и снова, и в долгосрочной перспективе все такие потребности вместе с их удовлетворением обретают *непрерывный* характер. Периодичность, чередование желания и его удовлетворения в каждом отдельно взятом случае и последовательное преобладание различных потребностей – все это стирается, если смотреть достаточно далеко вперед, чтобы, так сказать, охватить взором ряд “полных циклов”. Именно такой позиции, учитывающей долгосрочную перспективу, необходимо придерживаться при планировании программы удовлетворения потребностей; очевидно, что наша сиюминутная деятельность не обусловлена преимущественно тем, относительно чего мы испытываем “голод” в данный момент. Когда мы идем в магазин за покупками, мы не руководствуемся непосредственным ощущением аппетита или сытости в отношении какой-либо кон-

¹ Мы никоим образом не утверждаем и не предполагаем, что система организации, основанная на свободном обмене, решает эти проблемы идеально или даже наилучшим из практически возможных способов. Особенно серьезной критики заслуживают фигурирующие в проблемах 1 и 3 формирование шкалы социальных ценностей и методы и результаты использования ресурсов в интересах прогресса. Но мы не утверждаем и того, что есть какие-либо более совершенные методы или решения, осуществимые на практике. Наше дело – просто проанализировать и описать функционирование чисто индивидуалистической конкурентной системы, основанной на принципе добровольности, в контексте фундаментальных задач экономической организации общества.

кретной вещи; в расчет принимается непрерывно возобновляемая долговременная значимость этой вещи для нашего существования.

Таким образом, проблема удовлетворения потребностей сводится к вопросу о *пропорциях*, или *относительных нормах*. Дело не в том, сколько требуется того или иного, а в том, какую часть нашего времени или дохода надо уделить каждой потребности или виду деятельности; при этом оценки следует делать в пересчете *на год* или какой-либо другой промежуток времени, достаточно большой, чтобы избавиться от случайных колебаний. Такая точка зрения естественна, если представить себе, что нам приходится первого января планировать нашу жизнь на год вперед и далее во всех деталях придерживаться этого плана. Поэтому экономическая дискуссия в терминах абсолютных “объемов” усилий, степени удовлетворенности потребностей или выбора между альтернативными вариантами, мотивированными сиюминутными желаниями, носит явно неполноценный и в какой-то мере даже опасный характер. Количественные показатели, которыми должна оперировать экономическая наука, суть относительные *нормы*, а в качестве побудительных мотивов должны выступать не желания, непосредственно присутствующие в сознании, а отвлеченные представления о потребности или ценности.

Фундаментальным фактом, связанным с потребностями, является их свойство вступать в противоречие друг с другом. На самом деле, судя по всему, конфликт органически присущ самой природе осознанного желания. Вопрос в том, существуют ли вообще потребности как сознательные мотивы целенаправленного поведения вне ситуации, когда нам приходится делать выбор, принимая одну линию целенаправленного поведения и отвергая другую. Следует проводить различие между потребностями и теми нуждами, которые не являются элементами запланированного порядка нашей жизни. Мы “нуждаемся” в йоде, витаминах и массе других вещей, по поводу существования которых широкие слои населения пребывают в блаженном неведении; но мы не “испытываем в них потребности”, потому что они не порождают никаких конфликтов, а следовательно, и никакого “целенаправленного поведения”. Общая основа конфликта и, можно сказать, существования потребностей вообще – ограниченность средств удовлетворения того или иного влечения или надобности. Когда количество некоего средства удовлетворения наших нужд ограничено, нам приходится планировать использование этого средства и рост его предложения, этот процесс вступает в сферу целенаправленного поведения и таким образом воз-

никает потребность. Наиболее общие и фундаментальные конфликты возникают между притязаниями на наше время и силы, а затем уже по поводу какого-либо материального ресурса или вспомогательных средств, используемых для удовлетворения наших нужд. Наши личные силы ограничены и абсолютно, и в еще большей мере тем обстоятельством, что их напряжение вызывает неприятные ощущения, вследствие чего возникает “потребность” уклониться от него¹. Необходимо избегать путаницы между собственно потребностью, сопряженной с сознательно спланированными действиями и взвешиванием альтернатив, с одной стороны, и тем, что называют “предполагаемыми нуждами” или привлекают для метафизического объяснения непосредственного факта желания – с другой.

Способность вещей удовлетворять сознательные потребности или их свойство быть объектом потребности является *полезностью* в экономическом смысле, что эквивалентно “власти над целенаправленным поведением”. Разумеется, полезность должна обладать теми же основными качествами, или параметрами, что и потребность; поэтому интенсивность или норма – характеристика, присущая не количеству в любом элементарном смысле этого слова, а качеству. Мы говорим о полезности данного количества некоторой вещи, но, опять же, это неточная формулировка; психологической переменной является на самом деле степень полезности потребления блага в отношении к потреблению других благ. А поскольку потребность соотносена с конфликтом, полезность соотносена с ограниченностью; интенсивность потребности и норма предложения средств удовлетворения этой потребности жестко связаны между собой: каждая из этих переменных изменяется

¹ В нашу задачу не входит попытка детализированной классификации потребностей. Мы можем лишь мимоходом отметить трудность разграничения между действительно разными потребностями и различными средствами удовлетворения одной и той же потребности. Например, мы можем говорить о потребности в пище и потребностях в разных продуктах питания; в известных пределах одно может заменить другое, но именно в известных пределах, а в конечном итоге желание разнообразия само превращается в потребность. По нашему мнению, для целей экономической науки потребности надлежит классифицировать соответственно реальной рыночной классификации благ. Не собираемся мы вникать и в психологическую проблему основы желаний. Мы говорим о вещах в их связи с целенаправленным поведением, и потому, коль скоро ясна связь между действиями как таковыми и материальными изменениями, на которые эти действия направлены, не имеет значения, ощущаем ли мы потребность в самих вещах или в состояниях сознания, которые, как мы ожидаем, явятся результатом приобретения этих вещей, или еще в чем-то в этом роде.

обратно пропорционально другой; т.е., чем выше норма предложения блага, призванного удовлетворить какую-либо потребность, тем ниже степень или интенсивность полезности при таком использовании блага и выше степень полезности его альтернативного применения¹. Путаница понятий потребности и нужды, или гипотетической причины возникновения потребности, проявляется, когда речь идет о полезности и экономическую полезность приписывают “бесплатным” благам, т.е. благам, имеющимся в чрезмерном изобилии. Это – грубая ошибка. Между такими благами и целенаправленным поведением нет причинно-следственной связи, и им нет места в науке о таком поведении. Смещение понятий, несомненно, происходит по той причине, что есть многие вещи, как воздух и вода, которые при определенных обстоятельствах действительно приобретают власть над целенаправленным поведением, т.е. полезность (хотя обычно они таким свойством не обладают). Поэтому в нашем сознании возникает представление о “потенциальной” полезности таких благ, идея, что им *была бы* присуща большая полезность, если бы они поставлялись в ограниченном количестве или не поставлялись вообще; но реальной полезностью они обладают только тогда, когда не бесплатны.

Уменьшающаяся полезность – это научный термин, которым обозначается то обстоятельство, что по мере увеличения степени удовлетворения какой-либо потребности относительно других² уменьшается интенсивность этой потребности, или, в

¹ Представляется (и, возможно, так оно и есть), что бывают исключительные случаи, когда это описание не соответствует реальным фактам, т.е. когда в основе абсолютных потребностей лежит фактор абсолютной ограниченности, а не той, что вызвана альтернативностью спроса на средства их удовлетворения. Однако значение таких случаев с точки зрения экономической теории пренебрежимо мало, а при внимательном рассмотрении они вообще теряют характер “потребностей”. Трудно понять, как может наука плодотворно и конструктивно работать с явлениями весьма “капризного” характера; конечно, она должна признавать, что такие явления имеют место и факт их существования накладывает определенные ограничения на полноту теории, но вряд ли следует их учитывать в рамках теории как таковой.

² Мы доводим удовлетворение некоторых потребностей до полного насыщения, потому что для этого требуется меньше усилий, нежели для точного подсчета наиболее желательной точки, где следует остановиться, если эта точка находится в окрестности абсолютного предела насыщения, как, например, в случае потребления хлеба. Этот факт может служить иллюстрацией фундаментальной “иррациональности” совершенно “рационального” отношения к жизни. Одна из наиболее значимых “потребностей” – свобода от забот, сопряженных с расчетами и точными оценками. Ср.: J.M.Clark. “Economics and Modern Psychology”, *Journal of Political Economy*, vol. 26, nos. 1, 2.

контексте средств удовлетворения потребностей, данная потребность проигрывает в полезности, а другие выигрывают. Ключевая связь между конфликтом полезностей и их относительностью в известной мере затемняется наличием промежуточных “средств” удовлетворения и даже целых цепочек таких средств. Но в ходе дальнейшего анализа будет показано, что всегда (без существенных исключений) актуальным вопросом является *отвлечение конечных средств* от одного вида использования на другой; это – проблема *альтернативных вариантов*, и основанием для того, чтобы одна потребность (или ее удовлетворение) выступила в роли альтернативы другой, служит зависимость от *общих ограниченных средств* удовлетворения.

Переменяемость потребностей, с присущей им волнообразной сменой желаний и их удовлетворения, создает почву для ложного понимания уменьшающейся полезности. Обычные разговоры о детях, съедающих один апельсин за другим, или иные “обеденные” иллюстрации здесь неуместны. Серьезная ошибка, возникающая при таком подходе, состоит в том, что создается впечатление о якобы существующих различиях между полезностью разных порций предложения блага. Такой подход оказывает губительное воздействие и на четкий ход мыслей, как это становится понятно, если на минуту обратить внимание на контраст между вышеуказанной ситуацией, с одной стороны, и откладыванием запасов впрок на длительное время (или даже обычным походом за покупками) – с другой. Полезность любой отдельно взятой единицы блага в смысле влияния на целенаправленное поведение (а только это соображение и имеет значение) в точности совпадает с полезностью любой другой единицы; существенно же то, что по мере относительного увеличения числа таких единиц имеет место относительное снижение полезности в пересчете на единицу блага или полезности каждой из единиц.

Этот фактор относительности тем более важен, что обычно он легко выпадает из поля зрения. Любая оценка есть сравнение; у нас нет концепции абсолютной полезности или абсолютного стандарта полезности. Понятие ценности имеет смысл исключительно в связи с альтернативными вариантами выбора. Полезность не просто измеряется другой полезностью – в конце концов, любая вещь измеряется выбранными в качестве стандарта вещами, ей подобными; сам факт существования полезности обусловлен наличием альтернативного варианта. Это – как сила в физике: действие равно противодействию, и невозможно представить себе никакую силу отдельно от равной ей и противоположно направленной силы, или сопротивления.

Конфликт полезностей, играющий ключевую роль в экономическом анализе, – это хорошо известная альтернатива: либо получение удовлетворения от полезности ценой определенных усилий, либо принесение полезности в жертву ради того, чтобы избавиться от приложения этих усилий. Обычно “труд” трактуется в инвертированно-положительном смысле, как *антиполезность*. Важно понять, что для такого словоупотребления достаточно практических оснований, но существенно и то, что на самом деле здесь нет исключения из общего принципа альтернативных вариантов независимо от их конкретного вида. Дело в том, что в действительности “труд” – это принесение в жертву какого-то желательного альтернативного варианта использования времени и сил индивида. Если нет альтернативы, то нет и жертвы, как нет и никакой мотивации, оценки или “проблемы” того или иного рода. По правде говоря, в контексте *целенаправленного поведения* нет различия между страданием и отсутствием удовольствия; все это – вопрос выбора между альтернативами, т.е. “предпочтения”. Проблема удовольствия и страдания относится исключительно к сфере внутреннего сознания и никак не связана с теми проблемами, которыми занимается экономическая наука¹. Веская причина разграничения разных типов альтернатив, акцентирования внимания на чем-то выбираемом в одном случае и на чем-то, от чего мы уклоняемся, – в другом заключается, как будет более детально показано ниже, в том, что мы заинтересованы в измерении альтернатив, а удовлетворительное количественное определение времени и усилий, сопряженных с трудом, затраченным на производство измеримого количества благ, более достижимо, нежели измерение

¹ Даже “на уровне сознания” различие между удовольствием и отсутствием страдания, хотя и реально, носит “случайный” и весьма эфемерный характер; мы не можем ни сформулировать суть этого различия, ни классифицировать ощущения по этим признакам. Тот факт, что одно и то же событие, в зависимости от обстоятельств и особенно ожиданий, доставляет удовольствие одному лицу и причиняет страдание другому и даже для одного и того же лица служит источником удовольствия в одно время и страдания – в другое, настолько очевиден, что нет надобности его обсуждать. При тщательном рассмотрении данное различие просто растворяется. Наследование сотни тысяч долларов приятно тому, для кого оно явилось сюрпризом, но может глубоко огорчить того, кто ожидал получить десять миллионов и соответственно строил свои планы. Приговор к тюремному заключению, несомненно, источник радости для человека, ожидавшего, что его повесят, и смешно говорить, что “в действительности” это всего лишь избавление от худших страданий или что в случае с наследством речь идет о лишении большего удовольствия. Сравнение альтернативных вариантов и предпочтения – вещи реальные, тогда как удовольствие и страдание – дело случая и произвольного суждения.

того неопределенного применения, которое нашли бы время и усилия, не будь этого труда.

Теперь мы можем резюмировать всю теорию целенаправленного поведения настолько, насколько это актуально для наших целей, в виде всеобъемлющего “закона выбора”: *оказавшись перед лицом различных вариантов поступка или образа действий, допускающих вариации количественных характеристик, мы стремимся комбинировать эти варианты в такой пропорции, чтобы физически взаимосвязанные количественные характеристики или степень участия в нашем выборе каждого из вариантов обладали одинаковой полезностью для того, кто делает выбор*¹.

Сформулировав принцип выбора несколько иначе, можно ярче высветить основу “альтернативности” линий целена-

¹ Слово сочетание “одинаковая полезность”, как мы сейчас увидим, следует понимать просто как констатацию факта безразличия выбора, а не как результат сопоставления неких количеств в подлинном смысле слова. Мы избегаем выражения “предельная полезность” (*marginal utility*), ибо оно подразумевает существование различий в значимости между разными порциями одного и того же предложения блага. Однако, когда речь идет о полезности предложения блага, иногда бывает целесообразно иметь в запасе какие-то слова для различения полезности в пересчете на единицу предложения и полезности предложения в целом, так что мы, когда это покажется корректным, будем пользоваться для обозначения полезности на единицу предложения выражением “удельная полезность” (*specific utility*).

Методология, основанная на принципе выбора как отправной точке экономических рассуждений и трактовке “уменьшающейся полезности” в сопоставительном смысле, особенно четко и эффективно применялась Уикстидом (*Wicksteed. Common Sense of Political Economy*), а затем была взята на вооружение Феттером в его недавно вышедшей в свет работе (*Fetter. Economic Principles*). Вообще, экономисты начинают признавать, что психология субъекта, строго говоря, есть наука о поведении; что экономисту нет надобности быть приверженцем гедонизма (что бы там ни писали Дживонс и Эджуорт); и что ему нет нужды даже вникать в спор между соперничающими трактовками психологии выбора. (*Mitchell. The Role of Money in Economic Theory. Proceedings, Twenty-Eighth Annual Meeting of the American Economic Association.*) Принцип относительности полезности и ценности одинаково верен при любой теории мотивации. Б.М.Андерсон (*B.M. Anderson, Jr. Social Value*, его же, *Value of Money*, chapt 1) отстаивает теорию абсолютной общественной ценности; при этом он, как и мы, определяет ценность как силу, мотивирующую целенаправленное поведение. Трудно объяснить, почему он не заметил, что это понятие столь же относительно, как и любое другое, — на самом деле очевидным образом более относительно, нежели все прочие. Мотивация целенаправленного поведения означает выбор “именно этого” поведения, а не какого-то иного, и, очевидно, ее нельзя мыслить вне ситуации альтернативных вариантов, подлежащих сравнению и выбору. И Дэвенпорт (*Davenport. Economics of Enterprise*, chapt. VII), настаивая на важности относительной полезности при экономических рассуждениях, саму полезность трактует как величину абсолютную. Я же не вижу возможности понять, что это такое.

правленного поведения, а именно не просто констатировать факт, что индивиду приходится отказаться от большей доли одного блага ради большей доли другого, а придать этим действиям количественный смысл, связав их с отказом от определенного количества одного блага в обмен на определенное количество другого. Последнее обстоятельство обусловлено тем, что оба способа удовлетворения потребностей зависят от неких общих “средств” или “ресурсов”. Соответственно мы можем переформулировать фундаментальный закон целенаправленного поведения следующим образом: *при использовании ограниченных ресурсов в соперничающих друг с другом областях применения, что является единственной формой рациональной деятельности, присущей целенаправленному поведению, мы стремимся распределить эти ресурсы между доступными нам альтернативными вариантами их использования таким образом, чтобы отдача от равных объемов ресурсов была эквивалентна во всех этих областях*.

Возможно, при такой формулировке становится немного яснее, что данный принцип выражает подлинную цель рационального планирования. Ибо очевидно, что если данная единица некоего данного ресурса при одном варианте использования лучше удовлетворяет потребность, нежели подобная ей единица при другом, то можно увеличить отдачу от этого ресурса, перемещая его от второго вида использования к первому до тех пор, пока значимость одного вида использования не возрастет, а второго не уменьшится до точки эквивалентности¹.

¹ При тщательном рассмотрении возникают сомнения по поводу того, насколько велика реальная ценность подхода с точки зрения использования ресурсов как дополнительного разъяснения сформулированного в чистом виде принципа комбинирования альтернативных вариантов. Как представляется, то, что мы именуем “ресурсом”, является таковым не по самой своей природе, а исключительно благодаря возможным видам его использования и, что еще очевиднее, в количественном аспекте (т.е. сколько ресурса имеется в наличии) допускает определение только в терминах своего использования. Но концепция ресурса по крайней мере помогает нам осмыслить тот факт, что альтернативные варианты использования являются таковыми и в количественном аспекте, о чем свидетельствует и наш повседневный опыт. Разновидность бесхитростного психоза, связанная с жертвами или “издержками”, на самом деле несколько озадачивает. Если мы зададимся вопросом, чего стоит какая-нибудь вещь, мы, вероятно, будем склонны дать ответ сначала в терминах денег или усилий, т.е. “ресурсов”; но если мы окажемся в стесненном положении, то, вероятно, отступим на шаг назад и в свою очередь начнем оценивать сами ресурсы в терминах какой-то другой полезности, которую можно было бы из них извлечь. “Онтологизация” понятия ресурсов, похоже, служит иллюстрацией “технической” концепции, без которой, однако, было бы трудно обойтись.

Очевидно, что если предыдущие рассуждения обоснованы, то кривые полезности в том виде, в каком их обычно вычерчивают, представляющие уменьшающуюся полезность и возрастающие жертвы абсолютными и независимыми величинами и приписывающие изменяющуюся полезность следующим одна за другой единицам товаров и изменяющуюся антиполезность (отрицательную полезность) – единицам прилагаемых усилий, нуждаются в существенной модификации или новом истолковании. Коль скоро полезность относительна и по сути отражает сравнение, такая кривая может представлять одну переменную, измеренную в единицах другой, либо же при построении каждой кривой предполагается, что другая уже вычерчена. Картина становится еще более сложной и запутанной, если учесть роль денег в данном процессе.

Принципы, сформулированные выше в обобщенном виде, можно увязать с современными трактовками предмета и с конкретными фактами, если начать с рассмотрения простого случая выбора между альтернативными вариантами типа тех, которые постоянно изучаются при экономическом анализе. Возьмем приведенный Маршаллом пример мальчика, собирающего и съедающего ягоды¹, но с той оговоркой, что нам понадобится некоторое изменение формулировок, чтобы картина точно соответствовала случаю выбора между альтернативными вариантами (т.е. комбинирования этих вариантов) в ходе детального долгосрочного планирования целенаправленного поведения. Вряд ли можно предполагать, что наш мальчик занят такими умственными операциями, как вычерчивание кривых или оценка шкал положительной и отрицательной полезности. Если он вообще мысленно взвешивает альтернативные варианты, то все его рассуждения² сводятся к тому,

¹ См.: Маршалл А. Принципы экономической науки. Т. II. М., 1993. С. 13.

² Разумеется, эти рассуждения не заходят слишком далеко. И это ни в коем случае не является критическим выпадом в адрес мальчика. Совсем наоборот! Очевидно, что, когда взвешивание и оценивание обходятся дороже, чем они того заслуживают, самое рациональное – быть нерациональным. Тот факт, что очень часто бывает именно так и что (возможно) еще чаще люди действуют как бы исходя из такого положения дел, затрудняет экономические рассуждения не столь сильно, как это можно было бы предположить. Ибо эти иррациональности (будь они рациональными или нет!) имеют тенденцию уравновешивать друг друга. Если прилагать общую “теорию” целенаправленного поведения к конкретному индивиду в конкретной ситуации, то, вероятно, не будет смысла по той

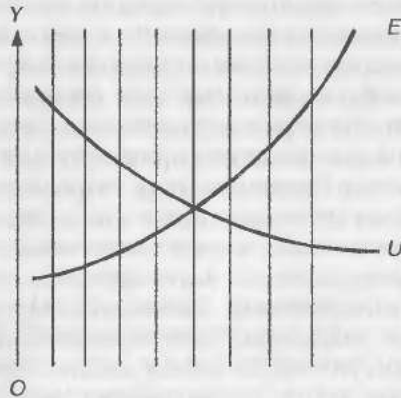
ине, что кривая *E* на самом деле не отражает ничего оп-
ленного, а просто любую мыслимую альтернативу; вид
ых указывает на быстро возрастающую силу, направлен-
против данного конкретного вида деятельности. Кривые

чтобы применительно к каждой очередной порции своего “товара” взвесить полезность каждого приращения и “издержки, сопряженные с усилиями”, а затем оценить чистый итог как положительный или отрицательный, т.е. либо побуждающий к комбинированному акту производства и потребления, либо нет. “Издержки, сопряженные с усилиями”, очевидно, на самом деле являются принесением в жертву какого-то альтернативного варианта (или вариантов) приложения этих усилий. Даже не поддающийся описанию вид поведения, именуемый праздностью, все же является целенаправленным поведением, альтернативной мотивацией и, подобно любому другому целенаправленному поведению, подчиняется закону уменьшающейся полезности или относительных пропорций. Однако при том, что критический анализ демонстрирует отсутствие “логического” разграничения между нарастанием “реализованной” отрицательной полезности, с одной стороны, и нереализованной положительной полезности – с другой, следует признать наличие “психологических” различий; для целенаправленного поведения тут нет различия, но для сознания – по крайней мере для нашего, умудренного в финансовом аспекте сознания – оно существует.

Если возникает желание представить эту ситуацию графически и при этом избежать сбивающих с толку следствий сравнения отдельно взятых абсолютных переменных, то это можно сделать, убрав ось количества товара, как на прилагаемом рисунке. Линия *OY* просто задает направление в пространстве, чтобы показать рост “предпочтений” по вертикали. Количество товара, как это показано, измеряется некоторой шкалой, но “полезности” не вписываются ни в какую шкалу. На рисунке кривая *U* представляет желательность товара, а кривая *E* – приложение усилий; мы видим относительное уменьшение первой и относительное же увеличение последней по мере роста производства и потребления. Не имеет значения, трактовать ли растущую кривую как принесение в жертву или как “положительное” страдание, а усиление побудительных мотивов отвлечь энергию от данного вида ее использования – как притяжение или отталкивание. Факт пересечения кривых показывает, что в некоторой точке (на шкале количества товара) отвлечение энергии действительно произойдет.

Вне этой точки кривые имеют еще меньше смысла по той же причине, что, вероятно, результаты будут граничить с гротеском, но *en masse* [в массе] и в долгосрочной перспективе картина будет иная. Рынок ведет себя так, будто люди, осуществляя выбор, имеют обыкновенные производят расчеты с максимальной точностью. По необходимости, наша жизнь проходит в значительной мере механически и велепую; но усредненные результаты очень хорошо аппроксимируют рациональность.

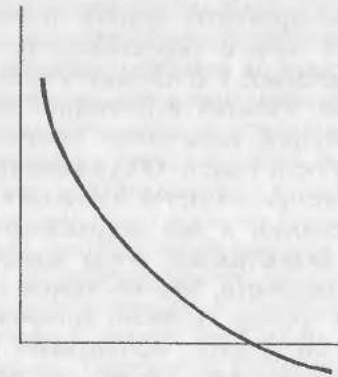
при
ред
кри
ую



не дают никаких абсолютных значений какого-либо рода; значимо только расстояние между кривыми по вертикали: каждая из кривых служит “системой отсчета” для другой. То, что показывает это расстояние, можно было бы назвать “числотой полезностью” собирания и съедения очередной порций ягод в сравнении со всеми возможными альтернативными вариантами целенаправленного поведения.

Более простое и четкое представление данной ситуации можно получить с помощью другого рисунка, на котором изображена единственная кривая “чистой полезности” на плоскости с Декартовой системой координат. Эта кривая пересекает ось X (на которой откладывается количество товара) в той точке, где становится предпочтительным какой-то альтернативный вариант, а затем резко уходит в область “отрицательной полезности”. Мы покажем, что значения кривой по оси Y лишь с очень большой натяжкой можно считать количественными характеристиками. Мальчик не только не задается вопросом о том, *скольких* жертв стоит *то или иное* количество ягод, но и простым вопросом о том, стоят ли *данные* ягоды жертв вообще; его даже не интересует, *насколько* эти ягоды оправдывают “данные” жертвы. Здесь нет никаких количественных оценок на уровне психологии; измеряется (или измеримо) только количество товара. И все же остается определенное ощущение количественной изменчивости степени предпочтительности, и поэтому нельзя сказать, что такого рода кривая отражает нечто, совершенно чуждое сознанию. Единственное четко определенное геометрическое место точек на кривой — это нулевая точка, но и то неясно, следует ли ее интерпретировать как количественное равенство стимулов

к противоположным действиям или же просто как отсутствие каких бы то ни было стимулов¹.



Из неколичественного или неопределенно количественно-го характера “психологических” переменных² непосредствен-

¹ Мы исходим из допущения, что количественное соотношение между самими альтернативами остается неизменным, что соотношение, при котором один вариант приносится в жертву другому, всегда одно и то же, т.е. что норма вовлечения “ресурсов” в оба вида деятельности одинакова. На практике такое возможно лишь в исключительных случаях, вообще же не только относительная значимость данных количеств альтернативных благ меняется с изменением предложения, но и вдобавок и количество блага, которое должно быть принесено в жертву ради получения некоторого заданного количества другого блага, будет увеличиваться по мере роста предложения первого блага; таким образом, в дополнение к закону уменьшающейся полезности в силу вступает “закон уменьшающейся производительности” (наряду с законом простых пропорций), причем эти законы действуют в одном направлении.

Профессор Паттен выдвинул следующее возражение против анализа полезности: потребление тоже требует времени, и это время идет за счет производственных операций (*Annals, Amer. Acad.* 1892 - 93, pp. 726-728. См. также Edgeworth, *Mathematical Psychics*, p. 68, где рассматриваются как время, так и энергия, требуемые для потребления.) Однако представляется логически более точным включить в производство все, кроме самого ощущения удовлетворенности, и если это сделать, то возражение теряет силу. При нашем подходе к проблеме, когда она трактуется как проблема выбора между альтернативными вариантами (т.е. их комбинирования), а сами эти варианты принимаются такими, какими они могут быть в конкретных случаях, весь этот вопрос теряет значение.

² Технически это можно выразить, сказав, что данные переменные — не “количественные”, а “порядковые”; их значения *переменны*, но не *измеримы*, их можно *упорядочивать*, но не *складывать*. Природа такого качественного признака перестает быть загадочной, если на минутку представить себе любое простое ощущение именно как ощущение. Легко сказать, когда один свет ярче другого, но нельзя сказать, насколько ярче. На самом деле наука позволяет “измерить” интенсивность света, но способ, которым это делается, в принципе аналогичен вышеописанному анализу

но вытекает, что “избытки” (*surpluses*), играющие столь важную роль в экономических дискуссиях, на самом деле суть вещи весьма гуманные и эфемерные, если не сказать просто – воображаемые. Если ординаты кривых, о которых шла речь выше, не означают ничего определенного, то, безусловно, можно сказать то же самое и о площадях под этими кривыми. Ошибочное понятие избытка естественно вытекает из того факта, что сиюминутное насыщение смешивают с оценкой относительной важности вещей. Обсуждавшийся выше подход с позиций такой оценки является единственно правильным. Ту же ошибку совершают и при неправомерном использовании “обеденных” иллюстраций, когда излагают концепцию уменьшающейся полезности. Мы не можем слишком упорно отстаивать ту точку зрения, согласно которой люди, в общем случае, не тратят свои доходы, основываясь на *сиюминутном* страстном желании заполучить то, что они тут же и потребят. Ребенок в кондитерском магазине так себя не ведет. С разными единицами товара сопряжены известные психологические различия, и доктрину избытков можно было бы обосновать. Но тут нет почвы для экономических рассуждений, потому что, коль скоро люди вообще строят планы, они распоряжаются своими доходами (вследствие чего устанавливаются цены вещей и задается степень использования общественных ресурсов и вся структура конкурентной экономической системы) отнюдь не на основе такого рода расчетов¹.

полезности: источник света удаляют на такое расстояние, что его интенсивность становится *равной* интенсивности эталонного источника света, после чего измеряется это *расстояние*. Очевидно, что при этом вовсе не измеряется *ощущение*. Аналогичным образом термометр не измеряет *ощущение* теплоты, а весы – ощущение веса. Еще лучшую иллюстрацию “порядковых” переменных предлагает такая область, как эстетика. Мы можем сказать, что то стихотворение лучше этого или что одна картина лучше другой, но никто не возьмется всерьез измерять такого рода превосходство. Разумеется, процедура “классификации” подобных вещей (и даже хороших манер!) по процентной шкале может быть уместна в школе или на состязаниях, но никто из тех, чье мнение пользуется заслуженным уважением, не придаст никакого существенного веса результатам такой игры в цифири.

¹ Конечно, побуждением к значительной части покупок служат мгновенный импульс, а не оценка относительной важности в долгосрочной перспективе, и эта тенденция, пожалуй, усиливается в связи с развитием таких “антиобщественных” искусств, как оформление витрин, иллюстративная реклама и умение показать товар лицом. Это одна из важных “поправок”, которые следует учитывать в приложении экономической теории к реальным фактам до тех пор, пока в ходе развития науки эти явления не будут сведены в общие законы и встроены в дедуктивную систему (см. с. 58, а также примечание на с. 67). В соответствии с законом больших чисел различные эффекты оказываются сбалансированными таким образом, что в итоге аппроксимируется рациональное поведение.

Если мы примем рациональный подход к проблеме ценности, например, как уже говорилось, поставив себя на место человека, которому нужно распределить свои ресурсы на год или на пять лет вперед, то мы станем иначе смотреть на вещи. Тогда первые единицы ничем не отличаются от последующих, на какую чашу весов их ни клади; до определенного момента баланс будет активным, затем неожиданно он станет пассивным, и в конце концов дебет и кредит уравниваются и будет достигнуто равновесие. Здесь вступает в силу своего рода Эмерсонов принцип компенсации, приложимый к любому товару; каждый из них стоит того, во что обходится, но и обходится во столько, сколько он на самом деле стоит.

Отсюда вовсе не следует, что мы обосновали простое равновесие между удовольствиями и страданиями. Этот вопрос не имеет отношения к нашим проблемам, и нам нечего сказать по этому поводу. Определять ценность жизни в “гедонистических” или любых других единицах не входит в задачу экономической науки; ее цель – исходя из общих принципов целенаправленного поведения и основополагающих фактов ситуации в обществе – разрабатывать законы, определяющие цены товаров и направленность социально-экономического прогресса¹. Поэтому нас интересуют не “количества” удовлетворения потребностей, даже не его интенсивность (хотя ограниченность языка вынуждает нас время от времени пользоваться этими терминами) и вообще не какие-либо абсолютные величины, а сугубо относительные суждения о сравнительной значимости открытых для выбора альтернативных вариантов. Далее, очевидно, что значимость чего бы то ни было

¹ Доктрина избытков – одно из немногих фундаментальных теоретических положений, по которым я вынужден констатировать свое несогласие с Маршаллом (Принципы экономической науки. Т. I. С. 192–201, особенно примечание на с. 196–197). Впрочем, этот вопрос относится скорее к области “технических приемов анализа” (*scope and method*), нежели к области фактов или логики. Я просто не вижу в этой концепции никакой пользы для понимания целенаправленного человеческого поведения или объяснения экономических явлений и убежден, что путаница, которая привела к тому, что эта доктрина выдвинулась на передний план, стала причиной серьезной ошибки и совершенно неправильных выводов из экономических рассуждений. Более того, попытки подкрепить существование этого феномена апелляцией к “элементарному здравому смыслу”, похоже, абсолютно несостоятельны. Некто, возможно, готов скорее заплатить 1000 долларов за “первую” буханку хлеба (сколько бы она ни стоила на самом деле), нежели обойтись без нее, но отсюда не следует и вообще неверно, что, купив ту же буханку за 10 центов, он получает бесплатное удовлетворение потребностей на сумму 999 долларов 90 центов. Мифический характер этих якобы существующих избытков осознавали многие мыслители; есть надежда, что приведенные выше аргументы позволят увидеть источник ошибки, так что ее будет легче выявить и избежать.

для целенаправленного поведения определяется усилиями или жертвами, необходимыми для его получения. С этой точки зрения две вещи, каждую из которых можно по желанию получить, пожертвовав другой, не могут не обладать одинаковой значимостью, так что бессмысленно говорить об избытках. Ситуация становится особенно ясной при системе обмена с фиксированными ценами, когда можно по желанию обращать один товар в другой посредством купли-продажи по известным расценкам. Мы утверждаем, что при таком положении дел совершенно невозможно представить себе действия, мотивы к которым определяются нормами обращаемости или замещения благ, отличными от установленных.

Для понимания психологии оценивания одинаково важны два следующих момента: (1) в логическом аспекте выбор – это сравнение альтернативных вариантов и их комбинирование в соответствии со сформулированным выше законом рациональной процедуры выбора¹; (2) тем не менее в обыденной ситуации существуют практические различия между двумя видами альтернативных вариантов. Эти различия, видимо, связаны с различиями в наших ощущениях страдания и удовольствия, но по существу они обусловлены количественными характеристиками альтернатив (речь идет об их физических аспектах, а не о психологических состояниях, с ними сопряженных). В только что рассмотренном случае мальчика и ягод различие легко обнаруживает тот факт, что мы пользуемся вариантом собирания ягод как измерителем варианта праздности. Мы говорим об определенном количестве ягод и соответствующих ему альтернативах, принесенных в жертву, а не о независимо определяемом количестве чего-то альтернативного. “Хлопоты”, “приложение усилий” и т.п. сами по себе не количественные показатели, они измеряются в ягодах; “данный” объем приложения усилий и т.д. связан с точно установленным количеством измеримого товара. Мы неизбежно приходим к такому результату, ибо, как отмечалось выше, “данная” альтернатива на самом деле не какой-то *конкретный*, а *любой* альтернативный вариант; он не только недоступен измерению; он неоднороден и совершенно неопределенный. Именно это обстоятельство возвращает нас к концепции “ресурсов” для логического обоснования процесса обдумывания, превращая этот процесс в количественное сравнение; отсюда – важность, придаваемая “времени” как измерителю ресурсов. Ни альтернативы, ни жертвы не измеряются временем ни в каком подлинном смысле, и, как мы видели, любой ва-

¹ С. 70, 71.

риант затрат времени является жертвой лишь в том смысле, что существуют другие варианты использования времени, действительно имеющие характер жертвы; но зато время *измеримо*, а наш разум не может обойтись без какой-нибудь “количественной” пищи, подобно пресловутому утопающему, который хватается за любую соломинку.

Поэтому, несмотря на сугубо относительный характер страдания и удовольствия и, по сути, паритет между ними как мотивами всех альтернативных вариантов целенаправленного поведения, из прагматических соображений необходимо отличать в производительной деятельности “экономическую” полезность (в смысле поступления дохода) от принесенных в жертву ресурсов, представляющих всю совокупность неэкономических, точно не специфицированных альтернативных вариантов, т.е. положительную полезность от отрицательной, или благо от *издержек*. В таком контексте издержки суть “издержки страдания” или “альтернативные издержки” – кому какой термин больше нравится: между этими двумя понятиями нет реальных различий.

Теперь мы можем перейти от длинного, но, по всей видимости, необходимого обсуждения основных принципов оценивания психологических факторов к рассмотрению несколько более сложной ситуации, которую можно использовать в качестве подхода к изучению принципов, проявляющихся в сфере рыночных отношений. Представим себе индивида, делающего выбор между производством и потреблением большого числа “товаров”, плюс еще один альтернативный вариант – вообще ничего не производить и употребить свое время и т.д. на цели “неэкономического” характера. Это – ситуация Робинзона Крузо на острове, из которой уже извлекли пользу многие экономисты. Как и прежде, сохраняет силу “закон выбора”; делая выбор между двумя или вообще всеми доступными альтернативными вариантами, человек выбирает такие “количества”, т.е. делит свое время и “ресурсы” между альтернативами в таких пропорциях, чтобы физически взаимосвязанные количественные характеристики каждой из альтернатив были для него в равной степени желательны. Единственное отличие от случая с мальчиком и ягодами здесь в том, что альтернативные варианты сложнее и носят в чем-то иной характер; в частности, важную роль играет наличие ряда экономических альтернатив, сопряженных с конкретными измеримыми источниками удовлетворения.

Если Робинзон Крузо будет всерьез пытаться извлечь максимум удовлетворения из условий окружающей среды, то в его уме, вне сомнения, должно сложиться нечто вроде систе-

мы цен или шкалы ценностей, ибо иначе он не сможет “разумно” использовать имеющиеся благоприятные возможности. Он должен установить пропорции, в которых следует получать разные блага при субъективно эквивалентных пожертвованиях в виде “усилий”, затем подобным же образом выработать суждения об относительной субъективной значимости этих благ для себя и, наконец, попытаться достичь совпадения этих двух множеств соотношений. Но множество соотношений эквивалентности, или шкала эквивалентных количеств вещей, по сути и является системой цен. Удобным средством обращения одних вещей в другие или принесения одних вещей в жертву ради других в точно определенных количествах служит обмен, и в сущности тот же результат вытекает из выбора между разными направлениями производственной деятельности в экономике Робинзона Крузо. Достаточно ясно, что количества, фигурирующие в таких расчетах, суть количества вещей, а не “количества” удовлетворения или любые другие психологические параметры.

Характерна и та форма, которую обретает в варианте Робинзона Крузо роль “ресурсной” идеи и концепции “издержек”. Для опосредствованных сравнений умственная работа по оценке всего в единицах всего остального требует обращения к грубому измерению “усилий” в качестве общего стандарта ценности или (что почти то же самое) “средства обмена”. Ясно, что это хотя и “технический”, но очень важный прием. На самом деле это в чистом виде вопрос комбинирования альтернатив, среди которых есть и необозримое множество “неэкономических” занятий – обследование острова, разговор с попугаем, физические упражнения или иные приятные развлечения, наконец, просто праздность и душевспасительные размышления. Учитывая необозримый, разнородный и неопределенный характер занятий такого рода и удобство “времени” как грубой основы для приближенных оценок “материала”, из которого они состоят, оказывается, целесообразно использовать “время” в качестве общего знаменателя альтернатив. Но было бы неправильно уравнивать между собой все вещи, произведенные за одинаковое время, поскольку следует принимать во внимание еще и такие элементы, как “утомительность” и т.п. Время, вероятно, ляжет в основу шкалы ценностей Крузо, но с мысленными поправками на другие факторы, которые также необходимо учитывать.

В данном случае, как и в любом другом, отношения измерения носят взаимный характер. Использование приложенных усилий в качестве меры других вещей равносильно оценке усилий в единицах других вещей. Таким образом, мы прихо-

дим к понятию альтернативных издержек (*outlay cost*), которые поддаются количественным оценкам и означают нечто большее, нежели просто любую принесенную в жертву альтернативу. Как указывалось выше, когда мы формулировали общий закон выбора из альтернатив в “ресурсных” терминах, эта концепция издержек не имеет существенно независимого смысла: оказавшись в стесненном положении, мы заново оцениваем свои ресурсы, усилия или деньги, имея в виду позитивные альтернативы, которые у нас могут быть; но тем не менее она полезна и находит повсеместное применение в качестве некоей вспомогательной опосредствующей идеи. Однако у нас нет повода говорить о возможном расхождении между альтернативными издержками и ценностной отдачей, о чем-либо похожем на “прибыль” от деловых операций.

Последовательное усложнение альтернативных вариантов имеет много промежуточных этапов, обсуждение которых проливает свет на различные фазы экономических отношений; но сейчас для нас более целесообразно сразу перейти к рассмотрению ситуации, когда группа людей производит блага для продажи на свободном от ограничений рынке. В основе взаимоотношений внутри совокупности лиц, занятых удовлетворением потребностей, лежит еще один “конфликт” – между схожими потребностями разных индивидов, причем эти потребности в значительной мере зависят от общих предметов, непосредственно приносящих удовлетворение, а эти последние находятся почти в полной зависимости от некоего общего фонда ресурсов, непосредственно используемых в производстве. Благодаря возможности обмена имеют место значительное увеличение количества доступных любому индивиду альтернативных вариантов и их усложнение. Теперь индивиду предоставлена свобода не только комбинировать всеми возможными способами товары производственного назначения и предметы потребления, но и сочетать производство некоторых товаров с потреблением любой комбинации благ – на условиях, диктуемых сложившейся системой меновых соотношений, исследование которой составляет нашу главную задачу. Мы начнем с изучения наиболее существенных характеристик отношений обмена, и для этого нам необходимо как можно больше упростить ситуацию путем “героического” абстрагирования. Поэтому мы в явном виде делаем следующие допущения, характеризующие наше воображаемое общество:

1. Предполагается, что оно состоит из людей, наследственные и приобретенные склонности которых не отклоняются от нормы; в то же время между этими людьми сущест-

вуют различия, типичные по характеру и степени для любой современной западной нации; т.е. мы рассматриваем “случайную выборку” из населения индустриальных стран наших дней.

2. Мы считаем, что действиям членов общества присуща полная “рациональность”. Мы не имеем в виду, что эти люди – “как боги, знающие добро и зло” [Бытие, 3:5. – *Примеч. пер.*]; мы предполагаем обычные человеческие мотивы (с некоторыми оговорками, отмеченными в следующих абзацах); но при этом мы исходим из того, что они “знают, чего хотят” и стремятся добиться своего “разумно”. То есть их поведение в полной мере “целенаправленно” в смысле приведенного выше определения этого термина; во всех своих действиях они руководствуются реальными, сознательными, устойчивыми и логически последовательными мотивами, склонностями и желаниями; никаких капризов или проб и ошибок, все хорошо продумано. Предполагается, что, совершая свои поступки, они точно знают их последствия и действуют с учетом этих последствий.

3. При производстве, обмене и потреблении благ люди обладают формальной свободой действовать соответственно своим побудительным мотивам. Они “владеют собой”; ни один индивид не подвергается никаким ограничениям со стороны другого индивида или “общества”; каждый управляет собственной деятельностью, ориентируясь на результаты, которые достаются лично ему. Каждое лицо – окончательный и безоговорочный судья своего благосостояния и своих интересов¹.

4. Мы также должны сделать допущение о полном отсутствии физических препятствий к составлению, выполнению и изменению планов, коль скоро возникает такое желание; т.е. все экономические корректировки должны обладать “совершенной мобильностью”, перемещения и изменения не сопряжены ни с какими издержками. Чтобы этот идеал был

¹ Зависимые члены общества должны полностью зависеть от какого-то конкретного индивида из того же общества. Поэтому у любого зависимого лица могут быть только те потребности, которые признает за ним его покровитель, и нам нет надобности вообще их рассматривать. Нужно просто исходить из того, что независимым членам общества присуща обычная забота о семье и т.п., но при этом каждое лицо либо вступает в экономическую жизнь на абсолютно равных условиях с другими, либо не вступает вообще.

Смысл сделанных выше допущений не обязательно в том, чтобы дать полное описание этих людей и их взаимоотношений. Мы просто хотим подчеркнуть, что здесь рассматривается только их поведение на рынках, которое, как предполагается, удовлетворяет данным условиям.

достижим, все элементы, присутствующие в экономических расчетах – усилия, товары и т.д., должны изменяться непрерывно и неограниченно делиться. Производственные операции не должны формировать привычек, предпочтений или антипатий, а также развивать или ослаблять способности к осуществлению самих этих операций. Кроме того, производственный процесс всегда должен быть непрерывным и доходить до полного завершения; никакой временной цикл операций не может быть нарушен или остаться незавершенным из-за какой-нибудь неожиданной перестройки. Каждое лицо непрерывно производит готовый товар, который тут же и потребляется. Обмен товарами должен быть буквально мгновенным и не сопряженным ни с какими издержками.

5. Как следствие пункта 4, должна иметь место совершенная конкуренция. Между всеми индивидами, составляющими общество, должны непрерывно осуществляться беспрепятственные и заключаемые без дополнительных издержек взаимные контакты¹. Каждый потенциальный покупатель блага всегда знает предложения, поступающие от всех потенциальных продавцов, и делает выбор из всех этих предложений, и наоборот. Напоминаем, что каждый товар можно разделить на бесконечное множество единиц, которые находятся в собственности разных людей и эффективно конкурируют друг с другом.

6. Предполагается, что каждый член общества действует исключительно индивидуально, совершенно независимо от всех других. Чтобы достичь полной независимости, он должен быть свободен от общественных потребностей, предрассудков, предпочтений, антипатий и от любых ценностей, кроме тех, что в полной мере проявляют себя в ходе рыночных сделок. Обмен готовыми благами является единственной формой отношений между людьми, или, по крайней мере, никакая другая форма не влияет на целенаправленное экономическое поведение. А при обменах между индивидами не затрагиваются ничьи интересы (ни во благо, ни во зло), кроме самих участников обмена. Независимость действий индивида исключает любые формы тайного сговора, любые уровни монополизации или тенденции к монополии.

7. Мы исключаем формально все возможности индивидов жить на счет друг друга. Не должно быть никакого способа приобретения благ, отличного от их производства и свободно-

¹ Само собой разумеется, наше воображаемое общество “замкнуто”. Каждый индивид, так или иначе связанный с ним, является его членом наравне со всеми остальными.

го обмена на открытом рынке. На самом деле это правило является следствием пунктов 2 и 3, исключая мошеничество или обман (пункт 2) и воровство или разбой (пункт 3); тем не менее оно заслуживает особого упоминания.

8. Должны иметь место действенные стимулы к разделению труда и обмену. Несмотря на то что эта тема в той или иной степени обсуждалась бесчисленными авторами, занимавшимися социальными проблемами, — от Платона до наших дней, — такие стимулы никогда не находили адекватного отражения в литературе по экономической теории. Здесь главное условие — диверсификация потребностей, связанная со специализацией производственных мощностей или склонностей людей либо же с физическими ограничениями на диапазон производственной деятельности. В этой связи важными факторами реального мира является пространственное распределение различных ресурсов Земли и ограниченная мобильность людей. К тому же техническая природа производственного процесса часто требует одновременного выполнения ряда операций. Для простоты будем считать, что первых двух условий достаточно для того, чтобы каждый индивид ограничился в любой заданный период производством только одного товара (ср. пункт 11).

9. Все названные факторы и условия используются в наших рассуждениях в этой и следующей главах и до тех пор, пока не будет явно указано обратное, принимаются в неиз-

суждения и должны

также содержится в

ообществе дело за-

раженной в пункте

степени, ввести еще два предположения, полностью противоречащие реальности.

10. Первое из них заключается в том, что на данный момент в обществе не существует никакой собственности на блага производственного назначения в обычном смысле слова. Каждое средство производства, или производственная мощь, является неотчуждаемой частью личной собственности какого-либо члена общества. Материальными средствами производства можно пользоваться, либо если они в избытке и, следовательно, являются бесплатными благами, либо если они неразрывно связаны со своими владельцами, не подлежат ни аренде, ни продаже, их нельзя ни наращивать, ни уменьшать. Если не условие неотчуждаемости, то уж заведомо последнее свойство на самом деле вытекает из определения статичного состояния. Мы должны также явным образом указать, что аналогично *постоянны* и качество, и объем рабочей силы индивида. Социальные последствия перемещения благ производственного назначения от одного лица к другому и особенно увеличение таких благ путем “инвестиций” потребуют в дальнейшем пространного обсуждения и должны быть исключены из предварительного изучения общества, в котором эти факторы отсутствуют.

11. Второе “аналитическое” допущение также содержится в предыдущей группе “идеализирующих” допущений. В пункте 8 мы заявили, что разделение труда должно быть доведено до

достаточно для того, чтобы каждый индивид ограничился в любой заданный период производством только одного товара (ср. пункт 11).

9. Все названные факторы и условия используются в наших рассуждениях в этой и следующей главах и до тех пор, пока не будет явно указано обратное, принимаются в неизменном виде. Они должны быть свободны как от циклических и поступательных изменений, так и от беспорядочных флуктуаций. Связь этого правила с пунктом 2 (полное знание) очевидна. При статичных условиях каждый человек быстро получает (если уже не имеет) всю ту информацию о своем положении и окружающей среде, которая окажет влияние на его целенаправленное поведение.

Все эти допущения, особенно первые восемь, представляют собой идеализацию или отражение в “очищенном от примесей” виде тенденций, в той или иной степени имеющих место в реальной жизни. Они образуют совокупность необходимых условий совершенной конкуренции. Допущение 9, как мы увидим, имеет несколько иную точку опоры. Единственное необходимое условие совершенной конкуренции, фигурирующее в этом допущении, является следствием о полном

потребуют в дальнейшем пространного об-

быть исключены из предварительного из-

11. Второе “аналитическое” допущение

Отдельное рассмотрение ситуации, от

функционировании нескольких средств, безусловно, есть не что иное, как хорошо известная проблема “вменения”, или распределения в техническом смысле, ставшая предметом самых больших разногласий в экономической литературе.

Приведенный выше перечень допущений и искусственных абстракций действительно выглядит внушительно. Мы стремились сделать его не длиннее, чем это на самом деле необходимо или целесообразно, но никоим образом не ставили перед собой задачу свести к минимуму степень искусственности допущений, т.е. расхождение между нашими гипотетическими условиями и окружающей нас реальной экономической жизнью. По существу, те же самые допущения, особенно первые восемь и в значительной мере девятое, фигурируют, в том или ином контексте, во многих работах по экономической теории. И коль скоро такие допущения принимаются, будь то по необходимости или без таковой, не будем уменьшать значимости явного подчеркивания их абстрактного и нереалистического характера.

Наша следующая задача – создать картину такого общества в действии и выявить условия равновесия, или естественные результаты действия присущих этому обществу сил и тенденций. Поэтому мы должны представить себе ситуацию, когда население при данных допущениях относительно его самого и окружающей среды *de novo* [заново] приступает к делу удовлетворения своих потребностей. Каждый индивид, разобравшись в наиболее существенных аспектах сложившейся ситуации, начинает производить некий товар, в котором он видит средство удовлетворения своих разнообразных потребностей путем обмена с другими лицами. Спустя короткий промежуток времени у каждого лица накопится небольшой запас своего конкретного блага, и мы можем считать, что все эти люди встречаются на каком-то центральном рынке, чтобы обменяться своими изделиями.

Ситуация группы индивидов с заданными запасами благ на продажу¹ постоянно присутствует в экономических исследованиях, так что нам нет надобности подробно останавливать-

¹ Мы считаем, что продается весь запас благ. Спрос самих владельцев на их собственные блага, который служит основой для любых возможных отправных цен, по сути ничем не отличается от спроса других лиц, так что можно, не искажая истины и не снижая значимости анализа, говорить о соответствии между данными количествами благ и желанием обладать ими, ибо вопрос о том, кто именно испытывает такое желание, не имеет никакого отношения к тем ценам благ, которые будут установлены. Разумеется, мы должны включить в спрос на каждое благо и спрос его нынешнего владельца; то, что этот спрос “подкрепляется” самим этим благом, а не каким-либо другим наличным товаром, никак не влияет на результат. (Davenport, *Economics of Enterprise*, chap. 5, pp. 48 ff.)

ся на процессе, посредством которого для всех товаров устанавливаются фиксированные нормы обмена¹. Когда этот процесс завершен, вся масса товаров сводится к единому однородному фонду меновой эквивалентности, или ценности. Нам нет нужды заниматься и вопросом о том, в чем выражается этот фонд и как с ним обращаются; на практике неизбежно выделяется какое-то стандартное средство обмена; но для нас сейчас несущественно, будет ли это какой-то единый вариант денег или столько вариантов, сколько имеется различных товаров.

Если многосторонние контакты действительно беспрепятственны, то обмены могут производиться только при одной цене². Мы можем представить себе, что она определяется посредством повсеместных запросов по поводу того, в каких отношениях выступают товары. Каждый индивид, знающий, чего стоит вещь, которой он обладает, в единицах всех прочих товаров, по сути находится в том же положении, что и человек, расходующий свой денежный доход на рынке, где продажные цены фиксированы продавцом и открыто объявлены. Благо, находящееся в его собственности, представляет собой меновую силу, “ресурс”, и он распределяет эту силу между возможными вариантами ее использования в соответствии с законом выбора, так что каждая единица блага служит источником обретения такой же полезности, или степени удовлетворения потребностей, и обладает такой же “значимостью”, как и все другие единицы.

Изучение вопроса о том, каким образом сама шкала цен возникает в результате распределения покупательной силы товаров, принадлежащих разным индивидам, в соответствии с законом выбора при заданных ценах, является задачей раздела экономической теории, который известен как теория рыночной цены. При любой наперед заданной цене (т.е. отношении, в котором одно благо приносится в жертву ради приобретения другого), чем больше покупательной силы блага израсходовано на приобретение любого, но только одного товара, тем ниже уровень удовлетворения потребностей, получаемого по-

¹ Проблему совершенного рынка лучше всего трактовать математически (т.е. посредством символов), и экономисты-математики хорошо справляются с этой задачей. См. Edgeworth. *Mathematical Psychics*, pp. 40 ff., а также “Принципы” Маршалла (*Marshall A.* Цит. соч. Т. III. С. 239–243, 314–315).

² Это легко доказать от противного. Если предположить, что обмен начинается при разных ценах, то покупатель будет повышать цену, а продавец снижать до тех пор, пока они не сойдутся на какой-то промежуточной цифре.

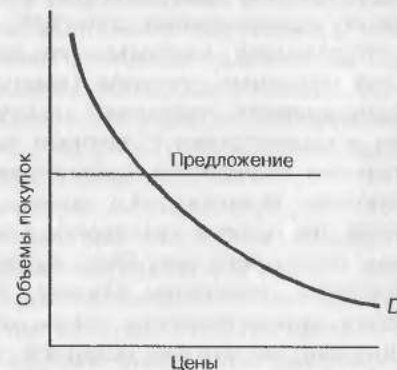
средством каждой его единицы (относительно способности удовлетворять потребности, присущей отчуждаемому благу или любому другому, на которое оно может быть обменено). Отсюда следует, что, чем выше цена любого блага (относительно других, в том числе и того блага, на которые покупаются остальные блага), тем меньше его будет куплено любым индивидом¹. Поэтому теоретически есть возможность построить для каждого индивида график, или кривую количества любого блага, приобретаемого этим индивидом в зависимости от цены, измеренной в единицах других благ; просуммировав эти количества благ по всем индивидам, мы получим аналогичный график для общества в целом. Но в любой заданный короткий промежуток времени количество каждого имеющегося в наличии блага на продажу фиксировано, и все оно должно продаваться по единой цене. Следовательно, в условиях совершенного рынка каждому товару назначается определенная цена, являющаяся самой высокой единой ценой, по которой можно продать весь имеющийся запас этого товара (включая часть, изъятую из рыночной торговли его владельцем).

Графическое представление рыночного равновесия цен элементарно и очевидно. Здесь применимы соотношения, фигурирующие в количественном анализе рассмотренной выше ситуации мальчика и ягод². Ситуация обмена изображена на прилагаемом рисунке. По горизонтали отложена шкала цен. Кривая спроса *D* показывает потенциальный объем покупок при каждой цене как для любого индивида, так и для общест-

¹ В экономических работах последние два утверждения обычно трактуются как эквивалентные, но на самом деле связь между ними не столь проста. Чтобы вывести второе утверждение из первого, предположим, что индивид решает на покупку определенного количества товара при любой заданной цене. (Для аналогии с ситуацией покупки на деньги исключим из рассмотрения товар, в обмен на который осуществляется покупка, и будем говорить о сравнении двух товаров, приобретаемых на деньги, не обладающие товарной ценностью.) Пусть теперь цена одного товара возросла относительно цены другого. Если товар, ценность которого увеличилась, имеет очень большое значение, то наш индивид, вероятно, потратит на него столько же ресурсов, сколько и прежде, а вполне возможно, даже больше. Но он не купит такое же количество этого товара в физических единицах, так как для того, чтобы сделать это, ему пришлось бы израсходовать соответственно меньше ресурсов на другое благо и купить меньше этого последнего. Но если он купит то же количество первого блага, что и раньше, а второго — меньше, то будет нарушено соотношение полезностей двух благ (поскольку оно было равновесным), и посредством любого заданного объема ресурсов приобретается меньше полезности, присущей тому благу, которое куплено в большем количестве. То есть он приобретет меньше того блага, относительная цена которого увеличилась, что и требовалось доказать.

² С. 72 и далее.

ва в целом в соответствии с используемой шкалой цен. Количество товара на продажу не зависит от цены; это постоянная физическая величина, представленная горизонтальной прямой, в определенной точке пересекающей вертикальную ось, или ось количества товара. Горизонтальная координата точки пересечения показывает рыночную цену при данных условиях¹.



Следует особо отметить, что все количественные характеристики, фигурирующие в данном анализе, являются физическими, а не психологическими. Если, как утверждалось, в индивидуальном сознании полезность не выражается никакой реальной измеримой величиной, то тем более очевидно, что полезность в любом социальном смысле, подразумевающим возвышение индивидуальных полезностей до некоей "общественной" оценки, является абсолютно недопустимой гипотезой. Понятие общественной полезности на самом деле подменяет анализ. Вся проблема как раз в том, чтобы показать, каким образом явно субъективные и изменчивые индивидуальные предпочтения порождают единую объективную цену. Для того чтобы это сделать, следует продемонстрировать взаимодействие индивидуальных предложений цены, выдвиг-

¹ Можно также начертить кривую спроса только для лиц, не являющихся на данный момент собственниками данного блага, и возрастающую кривую продаж при разных ценах с учетом минимально приемлемых цен предложения, назначаемых текущими держателями блага, но это привело бы к излишнему усложнению картины. Одинаковые исходные данные дадут одну и ту же точку на оси цен независимо от применяемого метода, а метод, описанный в данном тексте, лучше отображает ситуацию, поскольку между причинами, или мотивами, стоящими за отправными ценами и ценами спроса соответственно, практически нет никакой разницы.

гаемых покупателями и продавцами на реальном рынке¹. На самом деле участники рынка ничего не знают ни о какой-либо абсолютной полезности для любого индивида, ни об абсолютных количествах благ, приобретаемых кем бы то ни было. Все, что можно сказать о корректирующей роли механизма совершенной конкуренции, укладывается в следующие три положения: (1) *при данных условиях* (альтернативных вариантах цен в том виде, как они фиксированы) каждый индивид достигает цели своих рациональных действий, максимизируя удовлетворение потребностей, насколько это позволяет покупательная сила его наличных ресурсов (какими бы они ни были), путем распределения последних между альтернативными вариантами в соответствии с законом выбора; (2) поскольку относительные полезности корректируются соответственно существующим условиям, т.е. ценам или меновым отношениям, а сами эти условия одинаковы для всех индивидов, *относительные* полезности всех благ, которые любой индивид вообще покупает, одинаковы для всех индивидов; (3) меновые отношения корректируются таким образом, что *в итоге* ни один индивид не захочет обменять что-либо, оказавшееся в его собственности, ни на какое благо, находящееся в собственности любого другого лица.

Мы придаем особое значение приведенным выше формулировкам по причине неоднозначных, а то и вовсе запутанных выводов в отношении благотворности результатов идеальной конкуренции. Назвать эти результаты идеальными с социальной точки зрения или наилучшими из всех возможных – значит предполагать, в дополнение ко всем теоретическим условиям, связанным с самим процессом удовлетворения потребностей², что наилучшей из всех возможных ситуаций (т.е. либо абсолютно идеальной, либо такой, что изменить ее невозможно никакими человеческими силами) было

¹ Трактровка проблемы, предложенная Селигменом (Seligman, *Principles of Economics*, pp. 179 ff., 192 ff.), может служить особенно ярким примером подобных коренных заблуждений. Та же ошибка содержится и в “Общественной ценности” Б.М.Андерсона-младшего (Anderson B. M., Jr. *Social Value*). Андерсон явным образом смешивает влияние общества, стоящее за индивидуальными суждениями и предпочтениями, с общественными суждениями и предпочтениями как таковыми в любом значении этих слов. Индивид, конечно, продукт общества, но сознание все же – феномен индивидуальный, равно как и целенаправленное поведение, являющееся предметом исследования для экономистов. Цены фиксируются индивидуальными, а не общественными актами купли-продажи, если только речь не идет о социалистическом государстве или какой-то иной форме организации, отличной от свободного обмена между индивидами, т.е. от той формы, которой занимается экономическая наука.

² См. выше, с. 81–85.

исходное положение, т.е. распределение благ до начала обмена. Здесь верен лишь тот факт (почти трюизм, если говорить о нем открытым текстом), что свободный обмен порождает тенденцию к такому варианту перераспределения благ, который удовлетворил бы всех в большей мере, нежели любой другой из числа достигаемых с добровольного согласия всего общества.

Очевидно, что при идеальном обмене обмениваемые количества обладают одинаковой ценностью и нет никаких шансов возникновения чего-либо, похожего на “прибыль”.

Главное условие совершенного обмена, не соблюдающееся в реальной жизни, – это условие “беспрепятственных многосторонних контактов”, т.е. полное знание всеми участниками обмена последствий своих действий¹.

В нашей реальной системе посредники устанавливают такую цену, которая при отсутствии монополии является их наилучшей *оценкой* теоретической цены, т.е. в точности той, которая позволила бы распродать все обозримые запасы, и время от времени изменяют ее, когда доля сбыта указывает на то, что цена слишком высока или слишком низка. Хорошо известно, что вследствие несовершенства многосторонних связей в разных точках одного рынка один и тот же товар может продаваться по существенно разным ценам. Эффект неопределенности, искажающий теоретические корректировки, усугубляется следующими обстоятельствами: (1) инертность, или негибкость цен, обусловленная привычкой, безразличием, округлением количественных показателей и т.д.; (2) наличие разновидностей одного “товара” (в том числе и жульническое предложение несуществующих разновидностей); речь идет и о разных вариантах самого товара как такового и в еще большей степени о побочной полезности, типа удобного или модного места торговли, красивой упаковки, торговой марки фирмы, личности продавца и т.д.; (3) расчеты

¹ Использование денег никак не влияет на эту теорию; не ослабляет аргументацию и использование векселей в обращении, если их ценность не меняется.

В одном отношении реальная ситуация гораздо проще теоретической, что позволяет смягчить несоответствия между ними. Непрерывность процесса и постоянное существование официально объявленных цен в общем случае означает, что продавцы придут на рынок только в том случае, если захотят получить котировочную или еще большую цену, а покупатели – если готовы заплатить эту или несколько меньшую цену. А потому легко понять, каким образом избыток предлагаемых благ или предложений о покупке сдвинет цену вниз или вверх в направлении к точке равновесия. То есть реальная практическая проблема – это проблема изменения цен, а не их установления, и она гораздо проще последней.

потребителей; последние не делают покупки непрерывно, удовлетворяя текущие нужды: в зависимости от своих прогнозов рыночной конъюнктуры они либо запасаются на будущее, либо воздерживаются от приобретения товаров.

Когда условия должным образом определены и сделаны поправки на реальные различия в товаре (куда входят все факторы, перечисленные в пункте 2), тенденции к определенной и единой цене на сходные блага усиливается и приобретает явно выраженный характер, так что обычно удается достичь хорошего приближения к этому результату. Конечно, степень такого рода стандартизации весьма различна для разных товаров: на одном полюсе – пшеница и хлопок, на другом – произведения искусства.

После того как в нашем воображаемом обществе совершенной конкуренции завершены все обмены и потреблены все блага, каждый индивид снова приступает к производству. Но теперь они выбирают себе занятия уже не так, как прежде: на каждое благо установлена шкала цен в единицах каждого другого блага, и каждый индивид будет направлять свои усилия и рассчитывать их интенсивность, ориентируясь на эту шкалу и, разумеется, руководствуясь при принятии решений законом выбора. В произведенных товарах будут видеть просто покупательную силу применительно к благам вообще, и непосредственными альтернативными вариантами будут просто либо производить “богатство”, либо нет, т.е. либо что-то делать, либо ничего не делать (это ведь тоже разновидность делания “чего-то”), причем и то и другое – целиком за пределами шкалы количественных сравнений, что означает в данном случае – за пределами рыночной сферы. Следовательно, каждый человек, подобно Робинзону Крузо или мальчику в ягоднике, приложит столько усилий, сколько нужно для того, чтобы положительная и отрицательная полезности (последняя – “реально” принесенная в жертву полезности, но не определенная точно и не обладающая количественными характеристиками) приобрели одинаковую значимость в единицах некоторых альтернативных друг другу количеств.

Коль скоро производство продолжается и в собственности наших *homines economici* накапливаются запасы благ, эти блага будут, как и прежде, обмениваться, причем их распределение между разными меновыми возможностями будет подчинено закону выбора; и меновые возможности будут непрерывно меняться посредством одного и того же процесса таким образом, чтобы постоянно соблюдалось равенство между соотношениями полезностей и цен соответственно. Но этот процесс повторных корректировок также стремится к состоянию рав-

новесия; исследование этого стремления к такому положению дел, когда производство и потребление всех товаров будет осуществляться по неизменным нормам, является предметом второго большого раздела экономической теории, один из подразделов которого – теория *нормальной цены*¹.

В только что описанной ситуации непрерывного производства, обмена и потребления товаров шкала ценностей, или система количественных соотношений эквивалентности для товаров, становится более объективной и определенной, нежели могла бы быть в экономике отдельно взятого Робинзона Крузо. Постоянное наличие официально объявленной шкалы меновых отношений и формирование всей организации в соответствии с ней должны оказывать огромное влияние в деле “рационализации” экономической деятельности, закрепления ее количественных характеристик в умах людей и обеспечения точности расчетов и сравнений. В результате все блага сводятся к однородной совокупности или фонду ценностных единиц. Этот фонд ценности, посредством которого решаются проблемы выбора из альтернативных вариантов, позволяет каждому индивиду естественным образом разделить экономический процесс на две части (или стадии) и мысленно провести четкую грань между ними. Коль скоро производимые блага теперь выражаются в единицах меновой ценности, проблема комбинирования альтернативных вариантов в ходе производства теперь рассматривается отдельно и упрощается, поскольку, как отмечалось выше, речь идет всего о двух альтернативах. Аналогично и проблема потребления рассматривается независимо, принимая форму расходования ценности при обмене, и решается сама по себе в соответствии с принципом рационального выбора, или распределения ресурсов между конкурирующими видами использования. Таким образом, меновая ценность, превратившись в статью расходов, становится подобной понятию приложения усилий в варианте Робинзона Крузо; это – техническая идея, лишенная всякого онтологического содержания, но она исключительно полезна для решения проблемы выбора. Такое разделение данной экономической проблемы на две половины в реальной жизни существенно подкрепляется фактом накопления ценности в ходе обмена и ее производства для целей накопления на случай непредвиденных обстоятельств, без всякой мысли о какой-либо конкретной пользе, которую можно будет извлечь из на-

¹ Другой подраздел – теория распределения дохода в статичных условиях, но при наших допущениях такая проблема не возникает ввиду отсутствия совместного производства.

копленной ценности. Еще большую силу этому разделению придает присущая производству богатства тенденция терять все связи с представлением о потребительской полезности и принимать форму конкурентной борьбы, в которой меновая ценность становится просто мериллом успеха вроде фишки в игре.

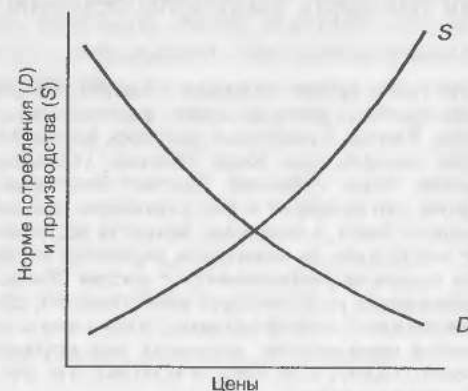
Для дальнейшей разработки системы экономических ценностей и придания ей объективного смысла потребуются также более точная оценка жертв, принесенных производству, или “приложенных усилий”, т.е. альтернативных занятий, от которых приходится отказываться ради производительного труда. Если проводить такую оценку в единицах меновой ценности, то производительный труд в этом смысле включается в общий ценностный фонд, хотя в оговоренных нами условиях независимого индивидуального производства он не поступает на рынок и не является предметом обмена. Оценка производительных усилий, т.е. их измерение по установленной шкале эквивалентности экономических альтернатив, придает реальное содержание понятию альтернативных издержек в количественном или ценностном смысле, и, несомненно, эта концепция в значительной мере составляет основу мышления людей.

Сейчас особенно важно отметить, что в этом пункте наших рассуждений мы впервые подходим вплотную к ситуации, когда теряет силу постулат о равенстве между альтернативными издержками, сопряженными с конкретным благом, и ценностью самого блага. Ибо в ходе корректировок, ведущих к нормальной цене или состоянию равновесия, “ценность” труда, выраженная в рыночных ценах, определяется в один момент времени, а ценность блага, созданного этим трудом, – в другой, чуть позже, и обычно между ними наблюдается некоторое расхождение. Ценность производительных усилий – это та ценность, которой производимое ими благо обладало до поступления на рынок, тогда как ценность блага в момент, когда благодаря этим усилиям оно уже произведено и появилось на рынке, будет несколько иной. Положительная или отрицательная разность между ценностью блага и ценностью издержек его производства аналогична “прибыли”. Очевидная причина ее возникновения в том, что в основе действий людей лежат условия, имевшие место в прошлом, или неопределенные виды на будущее, вытекающие из тех же условий, но не реальные будущие условия, с которыми на самом деле связана их деятельность. Разность-прибыль исчезнет, как только люди точно выяснят, сколько будут стоить блага *после* того, как их произведут, и начнут применять свои силы соответ-

ствующим образом. А поскольку они постоянно стремятся именно к этой цели и добиваются *некоторого* успеха, система будет корректироваться таким образом, чтобы прийти к равновесию, при котором не существует никакой прибыли.

Теория нормальной цены совершенно аналогична теории рыночной цены, поскольку нет никакой принципиальной разницы (есть только разница в степени сложности) между приобретением блага за счет принесения в жертву другого блага при обмене и его же “приобретением” за счет отказа, ради его производства, от создания другого блага. Обе теории – и рыночной, и нормальной цены – по существу не более чем следствия из одного фундаментального закона выбора.

Если говорить о производственном аспекте этой двухвариантной проблемы, то полезность, или значимость, любого блага заключается в его покупательной силе, и, чем выше цена, тем больше его произведут, по той же причине, по которой Робинзон Крузо произвел или индивид купил бы на рынке большее количество более желаемого блага. Но чем выше цена любого блага, тем меньше его можно продать. Далее, поскольку, в соответствии с нашими постулатами, произведенные и проданные количества благ суть одно и то же, цена будет стремиться к такому своему значению, при котором естественные объемы производства и сбыта одинаковы. На графике, где, как и прежде, шкала цен служит горизонтальной осью, возрастающая кривая изображает производительность, или норму предложения при разных ценах (выраженных через другие блага), а нисходящая – норму сбыта, или спроса. Пересечение кривых даст искомое значение цены.



Более четкое представление о мотивации индивидов и определенных аспектах концепции ценности-издержек возникает при несколько ином взгляде на те же факты. Если посмотреть на кривую спроса с другой стороны или поменять местами оси, то она фактически превратится в кривую издержек производства. При любой цене произведенное за единицу времени количество блага, или производительность, – это то количество, которое можно произвести при этой цене, не отвлекая прибыли и не терпя убытки, так как если при какой-либо цене возникает прибыль, то ресурсы направляются на производство данного блага, а в случае убытков – отвлекаются от него; подлинный смысл прибыли просто в том, что от ресурсов, использовавшихся для производства других благ и оценивавшихся при других вариантах использования, будет больше отдача при производстве данного блага; и аналогично убытки означают, что ресурсы, участвующие в производстве данного блага, лучше использовать иначе, так как их ценность определяется ценностью наилучшего их использования. С данной точки зрения кривая спроса показывает возможные продажные цены различных объемов предложения, а условие равновесия заключается в равенстве издержек и продажной цены. Тогда одна координата точки пересечения кривых показывает равновесные производство и потребление, а другая – равновесную цену. Весь анализ представляет собой элементарные дедуктивные следствия из закона выбора и настолько очевиден, что нет надобности в более детальных рассуждениях¹.

Ограниченный объем книги не позволяет уделить больше внимания этим первичным основам, так что нам придется удовольствоваться приведенной выше, сжатой и в чем-то догматической трактовкой спорных вопросов. В свете такого анализа трудно разглядеть какую-либо реальную причинно-

следственную связь между издержками и ценностью и другие проблемы, вокруг которых идет оживленная полемика. В условиях конкуренции ценность столь непосредственно и очевидно выступает эквивалентом издержек, а издержки – эквивалентом ценности (поскольку речь идет именно о вопросе такого выбора из альтернативных вариантов, при котором будет достигнуто равенство между ними), что издержки и ценность оказываются просто разными словами для обозначения одного и того же явления, рассматриваемого с различных позиций. Издержки – это ценность ресурсов, воплощенная в вещи, т.е. ценность *некоторого* варианта использования ресурсов; этот вариант может быть “экономическим” или “неэкономическим” (т.е. измеримым и ориентированным на рынок или нет), но при отсутствии какого-либо соперничающего центра притяжения ресурсов последние вообще не будут “ресурсами”, точно так же как вещь, которая сама по себе не нужна где-то еще, не обладает *меновою* ценностью и, можно сказать, даже полезностью, если корректно определить этот термин.

Все эти рассуждения суть просто развитие закона выбора (т.е. корректной формы принципа полезности), гласящего, что соотношения предпочтений между альтернативными вариантами посредством комбинирования этих альтернатив в соответствующих пропорциях будут точно такими, что и физические соотношения эквивалентности, задаваемые экзогенно сначала на рынке, а затем в производстве. Тот факт, что блага *в значительной степени* альтернативны (в том смысле, что для их производства используются одни и те же ресурсы), является условием существования экономического порядка – организации деятельности, направленной на удовлетворение потребностей на основе свободного производства и обмена. Обратимся теперь к рассмотрению более сложного варианта конкурентной ситуации, когда изготовление одного товара осуществляется совместным функционированием многих средств производства.

¹ Заметим, что наша кривая издержек – кривая *растущих издержек*. Это единственный вариант, который можно рассматривать с выбранной нами точки зрения. Вопрос о снижении издержек возникает на одном из следующих этапов анализа, при более сложных условиях. Увеличение производства любого блага, очевидно, означает отвлечение ресурсов от производства других, что приводит к росту ценности последних и снижению ценности первого блага, а поскольку ценность ресурсов определяется в соответствии с наилучшим из возможных вариантов их использования, это означает, что издержки увеличиваются с ростом объема выпуска. На данном этапе рассуждений не существует таких проблем, связанных с издержками, сопряженными с любой единицей товара или с отдачей от любой единицы средств производства, поскольку рассматривается ситуация использования только одного вида средств производства для изготовления любого, но единственного товара.

ГЛАВА IV

СОВМЕСТНОЕ ПРОИЗВОДСТВО И КАПИТАЛИЗАЦИЯ

В этой главе в воображаемую, весьма упрощенную экономическую систему, которую мы построили выше, будут внедрены новые элементы, благодаря чему она приобретет больше сходства с реальностью. Теперь мы можем последовательно вводить многие элементы повседневной жизни, от которых ранее отвлекались ради упрощения изложения, и по отдельности изучать их различные аспекты и взаимосвязи. Таким путем мы в конечном счете определим, какие условия являются необходимыми для совершенной конкуренции, а какие — нет. Выяснится, что от большей части принятых выше упрощающих допущений можно отказаться без ущерба для необходимых условий совершенного равновесия, при котором издержки и ценности повсеместно идентичны. До тех пор пока мы придерживаемся сформулированного выше основополагающего условия, что люди *в точности знают последствия своих действий*, т.е. исходим из отсутствия какой-либо неопределенности, другие элементы реальности, от которых мы до сих пор абстрагировались, усложняют процесс корректировки, но не изменяют характер его результата. Устранение этих элементов было необходимо в целях упрощения анализа основных принципов экономического поведения и создало возможность отдельного изучения самих этих элементов, усложняющих картину, к которому мы сейчас и приступим.

Первым шагом дальнейшего развития воображаемой социальной структуры будет изучение природы и различных аспектов *организованного производства*. До сих пор мы произ-

вольно сводили экономическую жизнь нашего общества к неорганизованному созданию благ отдельными индивидами; имело место только “первичное” разделение труда — посредством обмена продуктами. Теперь мы переходим к рассмотрению “вторичного” разделения труда, или разделения занятий в рамках отдельных отраслей, т.е. кооперации большого количества лиц для создания одного продукта. Добавление этого элемента к рассматриваемой ситуации ставит перед нами две новые серьезные проблемы, тесно связанные между собой: во-первых, реальный механизм организации производственных групп исключительно посредством добровольных контактов, а во-вторых, дележ общего продукта между индивидами, внесшими разнородный вклад в его производство. Последнее — хорошо известная проблема “вменения” (*Zarechnung, imputation*), или распределения в смысле начисленных долей (“*distribution*” in the technical sense).

Говоря практически, мы сейчас обращаемся ко второй общей проблеме экономической науки, возникающей при столкновении последней с реальным миром. Действительно, по причинам методологического характера мы сочли необходимым рассматривать такое общество, где существует специализированное, но не совместное производство. На самом деле производство, конечно же, практически без исключений имеет совместный характер. Поэтому сейчас предметом обсуждения для нас будут общие принципы социальной организации в условиях свободного обмена, когда *данные* ресурсы используются в производстве благ для удовлетворения *данных* потребностей (при данных условиях относительно имеющихся способов организации и т.д.). Это — проблема “статичного состояния”. Для того чтобы упростить проблемы организации производства и распределения продукта, насколько это вообще возможно, и раз за разом вводить по одному усложняющему фактору, мы не будем сейчас вносить никаких других изменений в наш произвольный перечень характеристик изучаемой системы. В частности, в отношении производства мы предполагаем непрерывное создание законченного изделия и его немедленные обмен и потребление сразу после изготовления, а также отсутствие производительного “имущества” в обычном смысле¹. Это означает, что все материальные средства производства должны быть либо в избытке и, следовательно, бесплатными, либо же неотчуждаемой собственностью какого-то лица; не существует способа повысить или понизить эффективность труда или использования неодушевленного

¹ См. наши рабочие допущения в гл. III на с. 81–85.

предмета в ходе производства. Единственное изменение, которое на данном этапе вносится в условия нашей задачи, состоит в том, что значительная часть товаров, производимых и потребляемых в нашем обществе, изготавливается *группами* индивидов, выполняющих различные виды продуктивных работ. Необязательно, чтобы каждый индивид выполнял какую-то уникальную функцию; скорее, мы предполагаем, что значительное число индивидов выполняют работу одного рода и между различными производственными задачами существуют градации по степени их сходства друг с другом¹.

Возможность автоматической организации производства посредством добровольных соглашений между индивидами зависит от управляющего совместным производством технологического принципа, который мы до сих пор не рассматривали. Эта новая аксиома имеет такое же фундаментальное значение для экономической мысли и экономического процесса, как принцип выбора, или уменьшающейся полезности, и по своей формулировке очень схожа с последним. Речь идет о принципе вариации пропорций факторов производства, который, хотя уже давно известен под названием “принципа уменьшающейся отдачи”, лишь сравнительно недавно был четко и относительно точно сформулирован в общем виде. Этот новый закон является обобщением фактов физической природы в том же смысле, в каком предыдущий – обобщением фактов человеческой природы. Подобно всем прочим “законам”, он носит приближенный характер, и это обстоятельство надо иметь в виду, применяя на практике выводы, для которых он служит исходной предпосылкой. Как и все другие общие аксиомы экономической науки, этот закон является в чистом виде принципом, оперирующим относительными, а не абсолютными величинами, т.е. связан исключительно с пропорциями. В этом аспекте современные формулировки данного принципа обычно менее ошибочны, нежели в случае уменьшающейся полезности, поскольку искушение придать ему абсолютную интерпретацию не столь сильно. Тем более странно, что экономистам понадобилось так много времени (почти столетие), чтобы признать органическую обратимость изменений пропорций и вывести из этого факта очевидные следствия. Наконец, мы можем утверждать, что этот новый принцип гораздо “вернее”, т.е. более точно и универсально согласуется с реальными фактами и более надежен, нежели его психологический аналог.

¹ При этом безразлично, имеются ли в обществе деньги и используются ли они (см. примеч. на с. 91).

Подобие двух фундаментальных принципов пропорциональности – психологического закона уменьшающейся полезности и технологического закона уменьшающейся отдачи – можно отметить и во многих других аспектах. Точное формальное изложение обоих принципов предполагает непрерывную делимость переменного элемента, что не соответствует действительности в конкретном случае, но соблюдается с практически приемлемой точностью на крупном рынке. В обоих вариантах элемент (в отделе взятом случае) продолжает делиться вплоть до минимальных размеров. Поскольку любое потребительское благо лишь тогда имеет какое-либо значение, когда его количество не меньше определенного минимума, для того чтобы производство было хоть в какой-то мере эффективным, пропорции средств производства должны оставаться в определенных границах. Хотя обычно в случае потребительских благ минимуму придается другой смысл, а именно: минимальное количество, необходимое для жизни; чаще всего такое представление неверно. Если идентифицировать и дифференцировать товары так, как это делает рынок (а это единственный разумный и уместный способ), то любой конкретный товар жизненно необходим только при весьма особых обстоятельствах.

В обоих случаях – и закона уменьшающейся полезности, и закона уменьшающейся отдачи – следует принимать во внимание также максимумы, за пределами которых благо или средство производства вообще не имеет значения для проблем целенаправленного поведения, так как становится “даровым благом”, а лучше сказать, “потенциальным благом”, как мы это уже видели. Конечно, корректный подход – трактовать имеющиеся в избытке элементы производства так же, как мы это делали в варианте потребления, т.е. констатировать безусловный факт их существования и полностью ими пренебрегать. Только “потенциальная возможность” возникновения ситуации, при которой некий предмет не будет в избыточном количестве, может придать ему экономическое значение и послужить поводом для какого-либо его осмысленного рассмотрения.

Особые затруднения при обсуждении принципа уменьшающейся отдачи возникают, когда при анализе комбинации элементов их изменяющиеся пропорции путают с изменением абсолютного размера самой комбинации как единого целого. Эти вещи необходимо четко разграничивать; по-моему, ни с одним пунктом теории распределения не связано столько ошибок, сколько с этим. Если нет пределов свободных вариаций объемов *всех* элементов комбинации, то очевидно, что функционирование комбинации одного размера будет в точ-

ности таким же, как и у комбинации любого другого размера, составленной с соблюдением тех же пропорций. Но при этом условия тенденция к монополии на производство любого блага не встречает никаких препятствий. Для того чтобы конкурентная система оставалась действенной, необходимо постулировать следующее: характер делимости факторов производства должен быть таким, что доступная купле-продаже единица (*bargaining unit*) отдельно взятого фактора очень мала по сравнению со всей совокупностью средств производства, более или менее успешно конкурирующих с этой единицей, а, кроме того, предприятие малого, относительно отрасли в целом, размера эффективнее, нежели более крупное предприятие. При таких условиях первым последствием конкуренции станет приведение всех предприятий отрасли к наиболее экономичному размеру и сохранение действующих предприятий в количестве, обеспечивающем эффективность конкурентной борьбы между ними за средства производства, которые все они используют¹.

Принцип уменьшающейся отдачи в его современной форме звучит примерно следующим образом: по мере того как в комбинации средств производства последовательные приращения одного элемента добавляются к постоянным объемам других, продукт комбинации, измеренный в физических единицах, будет возрастать, но, начиная с некоторой точки, объем выпуска будет увеличиваться в меньшей пропорции, нежели количество данного средства производства, а в конце концов начнется его абсолютное уменьшение². Приведем более

¹ В реальной жизни конкурентные отношения между схожими предприятиями осложняются тем обстоятельством, что практически каждое из них до известной степени является частичной монополией. Оно не выпускает в точности такой же продукт ("пучок" полезностей), как его конкуренты. Крайним примером могут служить железные дороги, где часть выпуска — сквозной транспорт — функционирует на конкурентной основе, а другая часть — местный транспорт — монополизирована. Мне представляется, что весь вопрос соотношения размеров отрасли и предприятия в литературе весьма запутан. Профессор Буллок проводит различие между тремя принципами уменьшающейся отдачи: в условиях изменения пропорций факторов производства, снижения издержек в отрасли в целом и снижения издержек на одном предприятии, т.е. экономии от масштаба (*Quarterly Journal of Economics*, vol. XVI, pp. 473 ff.) Но, насколько мне известно, эти законы издержек пока еще никто не разработал должным образом. (См. также: Davenport. *Economics of Enterprise*, chap. XXIV.) Дэвенпорт не анализирует проблему столь глубоко, как Буллок.

² Весьма доскональное нематематическое обсуждение всей проблемы переменных пропорций и уменьшающейся отдачи см. в кн.: F.M. Taylor. *Principles of Economics*, chap. IV. Однако я должен отметить, что предельная Тэйлором трактовка экономии за счет масштаба производства, по-моему, ошибочна.

общую формулировку этого закона, в которой подчеркивается его обратимость и разница подходов с позиций относительно и абсолютного размера: когда в комбинации двух средств производства их соотношение изменяется в очень широком и непрерывном диапазоне, обычно на первой стадии объем продукции на единицу каждого из этих средств возрастает; затем наступает вторая стадия, когда объем продукции на единицу относительно возрастающего средства уменьшается, а продукт на единицу относительно уменьшающегося увеличивается; наконец, на третьей стадии уменьшается объем продукции относительно и того и другого средства производства. Поскольку возможно увеличение количества каждого из средств производства при одновременном уменьшении количества другого, смысл первой и третьей стадий идентичен¹.

Для разумной организации производства и четко определенного разделения продукции между факторами производст-

¹ Вторую формулировку закона можно логически вывести из первой. Все содержание закона уменьшающейся отдачи можно получить дедукцией из следующих очевидных предпосылок:

1. Пропорции средств производства в комбинации можно изменять без ущерба для производительности.

2. Если к определенному количеству средств производства одного вида (скажем, труда) добавляется другое (например, земля), количество которого непрерывно изменяется от нуля до бесконечности, то при некотором значении (или в интервале значений, не содержащем ни нуля, ни бесконечности) объема этого второго средства общий объем выпуска будет больше, чем при любом другом значении (или вне данного интервала значений). Иными словами, если отношение одного средства производства к другому неограниченно возрастает, объем продукции на единицу уменьшающегося средства будет сначала увеличиваться, а затем уменьшаться, т.е. существует некая точка (или интервал), где объем продукта на единицу увеличивающегося средства достигает максимума; при изменении количества этого средства в любую сторону от этой точки (интервала) объем продукта на единицу средства производства уменьшается.

3. Очевидный и необходимый для теории распределения факт: если количество изменяющегося средства стремится к нулю или к бесконечности, то объем продукции становится нулевым.

Наиболее существенным аспектом данного закона является то, что он применим к любым изменениям пропорций независимо от абсолютного значения количества любого имеющегося фактора и от направления изменений. Но самый легкий для понимания и наглядный пример — приложение труда к земле или, точнее, земли к труду. Представим себе группу новых поселенцев на девственном континенте, перед которыми стоит проблема: сколько земли, имеющейся в неограниченном количестве, надо обработать, используя свою ограниченную рабочую силу. Очевидно, что (1) какой-то урожай они могут собрать при разном количестве обработанной земли (аксиома 1); (2) они могут не получить максимально возможный урожай, если обработают слишком мало или слишком много земли (аксиома 2); (3) они могут попытаться обработать настолько мало или настолько много земли, что не будет вообще никакого урожая (аксиома 3).

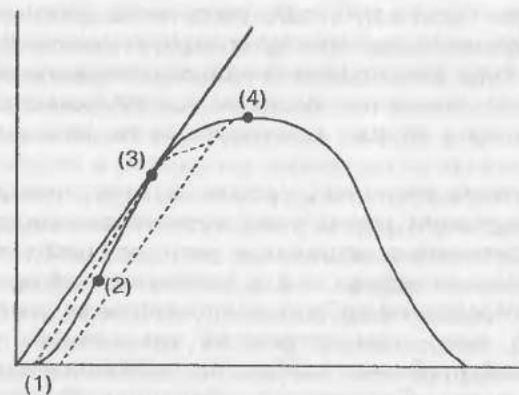
ва посредством механизма конкурентоспособных цен необходимо не только меньший (относительно фактора) рост продукта; нужно еще, чтобы численно равные приращения фактора приводили к уменьшению прироста продукта. Конечно, эти два принципа имеют совершенно разный смысл; тем не менее, во многих изложениях теории уменьшающейся отдачи по этому поводу возникает большая путаница. На самом деле второй принцип можно логически вывести из первого, который, как это будет показано ниже, в свою очередь вытекает из самой природы экономической ситуации. Соотношение разных элементов, присутствующих в данной проблеме, лучше всего изобразить графически. На приложенном рисунке по горизонтальной оси X отложено количество единственного переменного фактора производства в комбинации, а по вертикальной оси Y — соответствующий объем произведенной всей группой факторов продукции, измеренный в физических единицах. Началу уменьшения отдачи соответствует на графике точка (3), в которой данная кривая касается прямой, проходящей через начало координат. Было бы неразумно использовать меньшую, чем в этой точке, долю переменного средства производства, даже если последнее имеется в неограниченном количестве, поскольку, если нельзя получить больше переменного фактора по единой цене, то можно увеличить объем выпуска, отказавшись от части других факторов*. Действительно, *a priori* ясно, что на кривой должна быть точка, соответствующая таким количествам продукта и фактора производства, что при меньших количествах того и другого первый растет быстрее, чем второй. То есть касательная в любой точке кривой между точкой (3) и пересечением кривой с осью X пересекает эту ось в положительной области. Далее, если касательная к кривой в любой точке ниже (3) пересекает ось X в положительной области, в самой точке (3) проходит через начало координат, а выше (3) пересекает положительную полуось Y , то очевидно, что в точке (3) кривая вогнута**. А это и есть условие уменьшающегося прироста продукта, представленное графически. Разумно предположить, что то же условие (вогнутость) выполняется и на участке кривой между точкой (3) и максимальным значением (4), но *a priori* это не очевидно. Если, как показывает пунктирная линия на рисунке, в некотором интервале внутри промежутка между (3) и (4)

* Так в оригинале, хотя чуть выше говорилось, что в комбинации присутствует всего один переменный фактор производства. — Примеч. пер.

** То есть существует окрестность точки (3) на кривой, целиком лежащая под касательной в этой точке. — Примеч. пер.

это неверно для отрасли в целом, то на данном промежутке ситуации конкуренции присуща некая неопределенность, но такая гипотеза маловероятна.

Форма кривой ниже точки (3) не имеет значения, коль скоро касательная к ней пересекает положительную полуось X . Несомненно, кривая для любой отдельно взятой отрасли продемонстрирует перемежающиеся стадии увеличения и уменьшения отдачи; в комбинации факторов производства разумны и устойчивы разные пропорции¹.



Если предположить, что люди знают последствия своих действий, то вообще нет повода для обсуждения первой и третьей стадий. Границы второй стадии служат крайними пределами, за которыми то или иное средство производства становится даровым благом и тем самым выпадает из нашего поля зрения; здесь начинается абсолютное уменьшение объема продукции при увеличении количества одного из средств производства (какого именно — зависит от конкретной ситуации), а это уже абсурд. Тот факт, что первая и третья стадии по своей сути *идентичны*, очевиден: первая стадия, которую

¹ Следует также отметить, что нам почти безразличны размеры отдельных предприятий.

Приведенное выше рассуждение служит также доказательством того, что сама кривая пересекает ось X в положительной области, как это и изображено на рисунке, и не проходит через начало координат. Далее, из соображений симметрии соотношения факторов производства вытекает, что эта кривая еще раз пересекает ось X правее своей максимальной точки, а не приобретает асимптотический характер, как это было бы, если бы она проходила через начало координат. В этом отношении кривая профессора Тэйлора вычерчена неправильно, ибо она должна либо приобрести асимптотический характер, либо не проходить через начало координат.

проходят в одном направлении, — это не что иное, как третья стадия, если читать информацию в обратном порядке. Это просто вопрос упорядочения результатов, не имеющий отношения к ним самим. Поэтому вне границ стадии “уменьшающейся отдачи” или при таких обстоятельствах, когда закон уменьшающейся отдачи не соблюдается, не может существовать никакой “экономической” ситуации. Если отдача на единицу любого средства производства не уменьшается, это средство вообще непроизводительно; его использование ничего не добавляет к выпуску, создаваемому комбинацией факторов. Если же представить себе увеличивающуюся отдачу, то производительность средства будет отрицательной. В варианте земли этот факт уже признан в общем утверждении, что дополнительные земельные ресурсы не привлекаются до тех пор, пока отдача от уже используемых не начинает уменьшаться¹.

Изменчивость пропорций средств при организации производства и вариации результатов, вменяемых разным средствам, в соответствии с принципом уменьшающейся отдачи не просто создают возможности для экономической организации общества посредством добровольного договора; если бы этих явлений не было, сам вопрос об организации терял бы смысл — такой проблемы вообще бы не возникало. Если не предлагаются на выбор разные комбинации, обладающие разной производительностью, и нет возможности проводить сравнения между ними, то нет и вопроса о предпочтении одного варианта организации производства другому. Организация становится востребованной, возможной и реально осуществимой только тогда, когда можно выделять вклады отдельных средств в продукте совместного производства. Организация же посредством добровольного договора (контракта) в условиях конкуренции возможна, реальна и эффективна до тех пор, пока подобная система возвращает собственнику каждого средства производства вклад именно этого средства. Современное общество организовано посредством связи меж-

¹ На самом деле речь идет об уменьшающейся отдаче от других средств производства, прилагаемых к земле, но мы следуем общепринятой формулировке. При этом нельзя забывать, что в соответствии с нашими допущениями люди знают последствия своих действий и руководствуются желанием максимизировать объем продукции. Фактически эти результаты в значительной мере оказываются искаженными по таким причинам, как невежество, влияние традиции, которая родилась там, где земля в дефиците, и продолжает соблюдаться в новых странах с обильными земельными ресурсами, врожденное стремление иметь во владении как можно больше земли и т.д., а в США — условия заселения земель и преимущественные права на их приобретение.

ду контролем над средствами производства и правом на результаты их функционирования. Такая организация в принципе возможна только потому, что доход больше там, где больше объем продукции. Не будь закона, увязывающего долю в доходе с вкладом в продукт, наша общественная система была бы не системой, а хаосом. Поэтому экономистам не по-добаает спорить по поводу того, можно или нельзя выделять отдельные вклады в совместное производство; они уже выделяют; а наше дело — объяснить механизм, посредством которого это происходит.

Бизнесмен на самом деле устанавливает, во что обходятся производственному процессу разные средства производства или единицы производительной силы; иначе он не смог бы заниматься своим бизнесом. Очевидно, что, вступая в торги по поводу использования отдельных средств производства, он должен мыслить в категориях добавленного вклада добавленных единиц — на техническом жаргоне экономистов это именуется “предельным” продуктом (*“marginal” product*), — и можно показать, что, когда эти единицы достаточно малы, сумма отдельных конкретных вкладов всех средств производства исчерпывает весь совместно произведенный продукт¹.

Следует отметить, что, когда к производственной комбинации добавляется новая единица, соответствующие изменения объема выпуска нельзя полностью описать в терминах технического закона уменьшающейся отдачи. Если исходить только из этого закона, то добавленный продукт аналогичных средств производства, измеренный в физических единицах, увеличится там, откуда данная единица была изъята, и уменьшится там, куда она переместилась². Но помимо этого, поскольку данное перемещение приводит к уменьшению общего объема выпуска товара, из производства которого изъято данное средство, и увеличивает объем выпуска в той отрасли, куда это средство производства переместилось, цена первого возрастает, а последующего соответственно снизится. В организованном обществе, основанном на свободном обмене, производители, естественно, оценивают продукт в единицах его меновой ценности, а не в физических параметрах. При добавлении любого средства

¹ См. ниже, с. 111 и примеч.

² Уменьшение удельного или предельного вклада легко вывести из закона изменения продукта в пересчете на единицу средств производства. Подробную аргументацию см. в цитированной книге Тэйлора, особенно с. 101–102. “Добавленный продукт” единицы в приведенном выше тексте — это то, что Тэйлор и большинство других авторов называют “предельным продуктом данного фактора производства”. По соображениям, которые будут приведены чуть ниже, я предпочитаю вообще избегать дезориентирующей терминологии “факторов” и “пределов” (*margins*).

производства изменения вклада, измеренные в физических и в ценностных единицах, имеют одинаковую направленность и должны выступать в роли взаимно дополняющих оценок; только так можно определить общее уменьшение ценности продукта. Будем называть это совокупное изменение уменьшающейся ценностью производительностью или просто *уменьшающейся производительностью*, которую всегда следует отличать от уменьшающейся физической отдачи¹.

Для того чтобы исследовать механизм вменения, нам нет необходимости вводить в наше гипотетическое общество какие-либо факторы или средства производства, отличные от труда. Группы индивидов, в той или иной степени ориентированных на различные функции, необходимые для производства одного товара, и специализирующиеся на выполнении этих функций, в принципе представляют все существенные характеристики, присущие кооперации любых средств производства, сколь разнообразна ни была бы их природа. Поэтому мы можем трактовать этих носителей разных функций как разные типы средств производства или на самом деле как “факторы” производства, хотя мы сейчас приведем доводы в пользу того, чтобы избегать употребления этого термина по причине его дезориентирующих смысловых оттенков. Если корректно описать обстановку “статичного” общества, т.е. фиксированные условия производства и потребления благ, то, как мы видели, в таком обществе нет места собственности в каком-либо смысле, который позволял бы провести грань между ней и производственными возможностями, неотъемлемыми от личности собственника².

Этот вопрос будет подробнее обсуждаться по ходу изложения. На данный же момент достаточно просто осознать,

¹ Эта терминология более или менее произвольна, но она позволяет разобраться в существующей путанице и называть разные вещи разными именами. Тэйлор (цит. соч.) употребляет в контексте технического закона оба выражения (и “уменьшающаяся отдача”, и “уменьшающаяся производительность”), причем фактически в одном и том же смысле, и не высвечивает различие между изменением продукта в физических и ценностных единицах. Как это ни странно, он не применяет принцип уменьшающейся отдачи, так хорошо им сформулированный в ходе обсуждения проблемы распределения, а придерживается другой линии рассуждений, основанной на межотраслевых различиях в пропорциях факторов производства без учета изменчивости пропорций в рамках одной отрасли. Тэйлор признает, что здесь действует тот же самый принцип, и тем самым делает большой шаг вперед по сравнению с Визером. Последний, напоминим, использует ту же теорию вменения, что и Тэйлор, но выдвигает ее вместо отвергаемой им теории удельной производительности (*specific productivity*), применяемой к разным отраслям (см. ниже, с.113).

² См. выше, гл. III.

что любой класс или группа средств производства, или “фактор” производства, фигурирующий в наших рассуждениях, образуется на основе материальных явлений и включает вещи, действительно взаимозаменяемые в производственном процессе. Если вообще говорить о “факторах производства”, то их будет не три, а сколь угодно много¹.

Фактически вокруг проблемы вменения наслоилось много ненужных мистификаций. На самом же деле это просто один из вариантов совмещенного спроса, и та же ситуация постоянно наблюдается в случае потребительских благ. Проблема выделения труда или конкретного вида труда связана с тем обстоятельством, что труд никогда не используется изолированно от других средств производства; но в этой проблеме не больше тайны или особых затруднений, чем в задаче построения отдельной кривой спроса на сливочное масло, которое всегда потребляется совместно с другими продуктами. В обоих случаях ключ/к решению задачи – принцип переменных пропорций. В контексте потребления товары, которые всегда используются вместе и всегда в одинаковых пропорциях, – это уже не отдельные товары, а части одного товара, хотя, если условия их производства различны, их ценность может определяться по отдельности.

Принимая во внимание эти факты и принятые нами упрощенные условия, нетрудно описать подлинный механизм организации совместной деятельности. Как и в предыдущей главе, начнем со случайной экономической адаптации, а затем последовательными корректировками придем к равновесному состоянию. Допустим, что производители объединились в группы наугад, случайным образом, а продукт каждой группы как единого целого определяется уже описанным способом и распределяется между членами группы на какой угодно основе. Очевидно, что желание каждого индивида улучшить собственное положение приведет к тому, что он задается вопросами сразу трех типов. Во-первых, он постарается установить, какую ценность он представляет в качестве члена группы, и сопоставить эту ценность с долей продукта, которую получает; во-вторых, он точно так же поинтересуется тем, как оценили бы его в других группах. В-третьих, для него, как для члена своей группы, представляет интерес ценность других индивидов, входящих в группу, а также потенциальная ценность, которую для группы представляют аутсайдеры, могу-

¹ Это отметил и Дэвенпорт (Davenport. *Economics of Enterprise*, chap. XXII). Однако ниже (с. 126) позиция Дэвенпорта будет подвергнута критике.

щие вступить в нее. В результате (1) вознаграждения будут быстро приводиться в соответствие с вкладом индивидов в продукцию групп, в которых они работают; (2) все индивиды будут тяготеть к тем группам, в которых они могут внести наибольший вклад в продукцию. Если какой-то индивид получает от группы больше, чем заслуживает, то либо его исключают из группы, либо сократится его вознаграждение. А у того, кто получает меньше заслуженного, есть возможность обеспечить себе достойное вознаграждение¹ в силу постулированных нами условий, означающих существование совершенной конкуренции между группами.

Таким образом, в полном соответствии с существующим порядком вещей все производственные группы конкурируют друг с другом за услуги фактических и потенциальных работников, а индивиды – члены общества – за свое положение в группе. Группа в состоянии выплатить одному человеку вознаграждение в размере, равном превышению продукта, произведенного с его участием, над продуктом, который был бы произведен без такового. В конечном счете вклад индивида в доход группы является и его вкладом в доход всего общества, и он стремится, насколько возможно, увеличить этот вклад, заняв такое положение, в котором его деятельность будет наиболее эффективной².

¹ Нам нет надобности останавливаться здесь на том, какова внутренняя организация группы. Она может принимать любую форму, обеспечивающую совместную деятельность и коллективную ответственность. Конечно, в реальной жизни форма внутренней организации разрабатывается ответственным предпринимателем, выступающим в роли посредника, но на данном этапе рассуждений такого функционера необходимо исключить из рассмотрения, да и вообще его услуги носили бы поверхностный характер, за исключением, пожалуй, кратковременной стадии адаптации членов группы. Куда большим усилием над реальностью является наш постулат о совершенной конкуренции между организациями за сотрудников. Прежде всего это допущение подразумевает полное знание и беспрепятственные контакты между всеми членами общества. Кроме того, оно требует большого числа групп, занятых в каждом виде деятельности, и полного отсутствия тайных соглашений между ними. Количество предприятий в любом направлении производственной деятельности зависит от размера каждого из них, а этот последний в свою очередь – от делимости скомбинированных факторов производства. Отсюда вытекает принцип, сформулированный выше (с. 97): характер конкуренции зависит от степени делимости факторов производства. Разделение труда действительно ограничено размерами рынка, но товары, которые продают на разных рынках, не образуют одинаковые конгломераты полезностей и поэтому являются различными товарами.

² Определение вклада в доход общества в ценностных терминах сопряжено с некоторыми затруднениями. Поскольку меновые ценности – по сути отношения, агрегировать их практически бессмысленно. Мы не можем быть уверены, что ценностный доход общества, измеренный рынком

Таким образом, организация, основанная на конкуренции, стремится к идеальному состоянию, известному в литературе как *laissez-faire* [неограниченная экономическая свобода]. В итоге организация приходит к состоянию, изменение которого повлекло бы некомпенсируемые потери, и распределение совокупной продукции между всеми претендентами производится путем вручения каждому произведенного им дополнительного продукта¹.

Предварительные условия этого теоретического результата действительно имеют абстрактный характер; но это – условия совершенной конкуренции, которые более или менее близки к наблюдаемым в реальном обществе. Одинаково важно и понимать свободную конкуренцию, ибо она – идеал, к которому общество действительно в той или иной мере стремится, и полностью отдавать себе отчет в искусственности необходимых условий ее полной реализации.

Условия равновесия можно выразить и другим способом – интерпретируя корректировки как непрерывную переоценку производительных услуг в разных ценах. Этот процесс более или менее аналогичен процессу определения цен потребительских товаров. Мы можем абстрактно представить дело так, что каждый производитель или группа производителей приходит на рынок с определенной суммой денег, предназначенной для покупки производительной силы. Эти средства производства будут куплены, разумеется, по ценам, установившимся в данный момент на рынке; при этом торговая наценка на продукт будет максимально возможной при издерж-

в единицах, скажем, какого-то определенного товара, после окончательной корректировки будет больше, нежели при любом другом варианте организации, и, разумеется, нельзя сказать, что индивид получит именно те конкретные товары, которые общество производит с его участием. Правильный ответ заключается в том, что он получит ценность внесенного им реального вклада, т.е. измеренный в ценностных единицах доход, которого хватает ему на то, чтобы выкупить свой вклад. Теоретически реальный вклад должен состоять из бесконечно малых приращений практически всех товаров, произведенных в данном обществе, включая, пожалуй, и приращение “досуга”.

¹ Полное рассмотрение такого процесса распределения (хотя и в несколько иной окружающей среде) и доказательство того, что теоретически распределение исчерпывается этим процессом, см. в следующих работах Уикстида: *Common Sense of Political Economy*, book II, chap. VI; *idem. The Coordination of the Laws of Distribution*. Читатель видит, что предполагаемая в нашем изложении направленность корректировок весьма отличается от принятого в американской экономической литературе метода “дозирования” (см.: *Кларк Дж. Б. Распределение богатства*. М., 2000. Гл. XI). Эта последняя процедура представляется мне излишне абстрактной и нереалистичной; проследить ее гораздо труднее, чем применить простой метод выявления результатов конкуренции между предприятиями.

ках, измеренных в тех же ценах. Но поскольку количества всех имеющихся средств производства фиксированы, конкуренция быстро приведет к новой корректировке цен, так что равные объемы средств производства (в ценовом измерении) дадут одинаковую наценку на продукт, так же как в случае потребительских благ равные в ценовом измерении объемы всех благ должны обладать “одинаковой полезностью” для всех потребителей. В целом организация производственной системы совершенно аналогична организации расходования дохода. Средства производства выступают теперь в роли заданных ресурсов, наилучшим использованием которых является распределение, обеспечивающее равное вознаграждение, получаемое подобными друг другу единицами независимо от способа их применения. Если рассматривать экономическую организацию в целом, то оба этих принципа в ней сочетаются. Отвлекаясь от денежного дохода как промежуточного технического инструмента, мы можем сформулировать результат следующим образом: реальные ресурсы общества распределяются между всеми видами использования таким образом, что подобные физические единицы повсеместно вносят вклад, психологически эквивалентный для всех лиц в данной системе, имеющих возможность делать выбор из этих единиц.

Теперь пора обратить внимание на более существенные возражения против производственной теории распределения, хотя на многие из них, если не на все, ответ уже дан, и, вероятно, их не стали бы выдвигать против той формы, в которой эта теория представлена выше. Прежде всего мы настаиваем на полном разграничении между собственно теорией распределения и определенными всеобъемлющими моральными и социальными догмами, которые из нее выводятся. Отчасти за это смещение несет ответственность ведущий американский адепт данной теории профессор Дж. Б. Кларк, допустивший неосмотрительные высказывания в нескольких абзацах своего “Распределения богатства”¹. Неправомерность таких выводов этического характера была хорошо аргументирована другим интерпретатором этой теории – профессором Карвером², а также профессором Дж. М. Кларком, взявшим под защиту саму теорию³. Поэтому мы можем опустить жесткую критику со стороны авторов, которым не нравятся социальные следствия (на самом деле не вытекающие из этой теории), в том числе и значительную часть кри-

тических замечаний профессоров Дэвенпорта¹ и Эдрианса²; вопрос об этических аспектах конкурентной системы будет нами вкратце рассмотрен в гл. VI.

Уже давно ставшие традиционными аргументы против самой теории производительности были хорошо сформулированы Визером³, который пытался опровергнуть ее изложение в работах Менгера; по сути по тем же направлениям позднее атаковал теорию Гобсон⁴, апеллировавший прежде всего к работам Уикстида. С точки зрения этих авторов, теоретически состоятельный метод распределения не может основываться на удельной или предельной производительности по той причине, что сумма вкладов отдельно взятых средств производства не равна совокупному совместно произведенному продукту, а значительно превосходит его. Утверждается, что в результате изъятия “единицы средств производства” совокупный продукт уменьшится на величину гораздо большую, нежели та, которую можно вменить этой единице, взятой отдельно, поскольку потеря любого элемента средств производства в той или иной мере дезорганизует производство. Поэтому таким способом невозможно точно разделить совокупный продукт на части, вмененные отдельно взятым “факторам” в качестве конкретного вклада каждого из них. Визер предлагает альтернативный метод, идентичный изложению самой теории производительности профессором Ф. М. Тэйлором⁵. Гобсон же догматически постулирует невозможность решения проблемы.

Ошибка, присущая такой линии рассуждений, кроется в концентрации внимания на экономике сравнительно небольших масштабов и относительно крупных блоках, или единицах, производственных услуг. Когда же учитывается реальный размер индустриального общества и стандартной единицы большинства средств производства, становится ясно, что эф-

¹ *The Economics of Enterprise*, chap. X.

² “Specific Productivity”, *Quarterly Journal of Economics*, vol. XXIX, p. 149 ff., особенно p. 159-160.

³ Wieser. *Der Natürliche Werth*, 3. Abschnitt, “Die Natürliche Zurechnung des Productiven Ertrages”, § 22.

⁴ Hobson. *The Industrial System*, chap. V, appendix, pp. 112-120. Несколько иной (квазиматематический), но преследующий ту же цель ход рассуждений предложен в работе Р. С. Пейдана (*Journal of Political Economy*, March, 1901, vol. IX, pp. 161 ff.).

⁵ См. примечание на с. 108. Тэйлор прав в своем тезисе о возможности вменения удельной производительности исходя из межотраслевых различий в пропорциях средств производства без учета изменчивости пропорций в самих отраслях. На самом деле играют роль оба элемента. Мы уже говорили о том, что понятие фактора производства является источником заблуждений, и намерены продолжить обсуждение этой темы.

¹ См.: Кларк Дж. Б. Распределение богатства. С. 14-16.

² *Quarterly Journal of Economics*, August, 1901.

³ *Political Science Quarterly*, June, 1915.

фект “дезорганизации” пренебрежимо мал; разумеется, теоретически единицы средств производства должны быть бесконечно малого размера, находиться в собственности разных лиц и эффективно конкурировать друг с другом, т.е. математически пропорции должны непрерывно меняться. Но в обычной ситуации ошибка, возникающая из-за этого допущения, невелика по сравнению с другими неточностями корректировки в условиях конкуренции. Верно, что бывают исключительные случаи, когда средства производства мало делимы или даже вообще неделимы, и тогда конкуренция уступает место большей или меньшей степени монополии. Такие исключения относительно редки в масштабах всей промышленности, но их значимость не следует преуменьшать, и ниже нам придется кое-что сказать по поводу уникальных и неделимых средств производства¹.

Пейдан в уже упоминавшейся статье подвергает теорию производительности в интерпретации профессора Кларка жесткой критике еще и на том очевидном основании, что объем продукции, выработанной любым фактором производства, зависит от произвола в выборе размера, приписываемого предельной единице. Этот вроде бы весомый аргумент не имеет отношения к делу. Выбор размера единицы – вопрос не методологического произвола, а реальных фактов, и профессора Кларка можно критиковать, только если создается впечатление, что он подразумевает обратное. Фактически адекватность теории, т.е. принципиальная возможность конкурентного распределения, зависит от реального деления средств производства на доступные купле-продаже единицы малого размера². Следует считать ошибкой утверждение, что “труд” или любой другой “фактор” производства получает или стремится получать свой продукт. Оно применимо только к реальным работникам или собственникам иных средств производства.

¹ См. гл. VI.

² Мы можем отметить еще один вопрос, который поднял Пейдан, – воздействие на теорию факторов увеличивающейся отдачи. Общеизвестно, что на ранних стадиях гипотетического процесса дозирования можно до известного момента обеспечить увеличивающуюся отдачу. Но, “предположив”, что эта стадия увеличивающейся отдачи будет сохраняться в течение всего процесса, Пейдан без труда показывает, что применение подобной методологии приводит к явному абсурду. Однако такого рода рассуждения еще более произвольны, чем изначальная позиция Пейдана, и нам нет надобности на них останавливаться. Мы уже достаточно много говорили об абсурдности увеличения отдачи и о том, что производительность средства производства, функционирующего в таких условиях, отрицательна и лучше его вообще не использовать. Профессор Лэндри, критикуя профессора Карвера, также преувеличивает значение этой гипотезы (*Quarterly Journal of Economics*, vol. XXIII, pp. 557 ff.).

Третье, в чем-то философское, направление критики также выдвинуто Дэвенпортом и Эдриансом. Речь идет о том, что “предельный” продукт, скажем труда, является совместно произведенным продуктом в той же мере, как и продукт любой единицы, отличной от предельной. Тому, кто работает на земле, не приносящей ренты, все же приходится пользоваться этой землей, он не может без нее ничего произвести, а значит, продукт нельзя вменить одному только труду. И профессор Тауссиг утверждает, хотя и более осмотрительно, чем Дэвенпорт, что совместно произведенным следует считать весь продукт, и его нельзя делить на порции, вменяемые разным средствам производства, хотя Тауссиг в то же время склонен трактовать весь доход как “продукт” труда¹. Анализ этой аргументации подводит нас к вопросу о смысле понятий производительности и причинности, которым мы вскоре займемся. На данный момент достаточно отметить смешение понятий механической и экономической производительности. Земля, которую использует предельный труд, может быть необходимой для производственных операций в первом смысле, но не во втором, поскольку гипотетически, если изъять ее из использования, можно тут же заменить ее другой землей того же качества; в этом смысле она является свободной (*free*). Эта ошибка аналогична путанице между “полезностью” (в общепринятом определении) и экономической ценностью. Даровые блага типа воздуха могут быть необходимы для жизни, но никакую конкретную порцию такого блага нельзя считать необходимой, это благо не имеет экономической ценности (как мы показали выше, нельзя говорить и о полезности такого блага, если придавать этому термину какой бы то ни было экономический смысл).

Наконец, следует отметить еще одно возражение, которое Гобсон выдвинул против общей доктрины “маржинализма”². Я полностью согласен с фундаментальным тезисом Гобсона о том, что маржинализм – необходимая форма рационального подхода к выбору и что рациональное воззрение на жизнь подлежит жестким ограничениям. Неясно, намеревался ли Гобсон обрушить свою резкую критику именно на теорию производительности в контексте распределения, но, возмож-

¹ *Proceedings*, Twenty-Second Annual Meeting of the American Economic Association, p. 143. Тезис Тауссига о том, что труд производит все богатство, но не на все богатство имеет право, на мой взгляд, лучше изменить на противоположный: труд не может претендовать на роль единственного источника благ, но может выдвигать необоснованные притязания на право потреблять все блага.

² Hobson. *Work and Wealth*, chap. XXII.

но, уместно отметить, что такая критика была бы ошибочной. Вообще мы утверждаем, что в целенаправленном экономическом поведении гораздо больше, чем пытаются нас убедить участники данной дискуссии, обдуманного количественного взвешивания альтернативных вариантов, но это – большая тема, которую мы не можем здесь обсуждать. Вряд ли реальная жизнь так уж похожа на картину, нарисованную Гобсоном, или подобна торту, в котором пропорции ингредиентов четко определены рецептом изготовления, или соответствует заранее сложившемуся целостному представлению об идеале. В любом случае промышленное производство благ несомненно процесс рациональный, и производитель вносит в него коррективы, исходя из весьма специфических эффектов, сопряженных с отдельными средствами производства. Неверна и высказанная Гобсоном в другом месте¹ мысль о том, что пропорции, в которых надлежит использовать средства производства, предписаны техническими условиями. По крайней мере в тяжелой промышленности пропорции между услугами труда и земли и между услугами капитала и каждого из этих средств производства, равно как (в значительной мере) и пропорции между разными видами каждого из названных средств производства, могут варьировать в диапазоне, почти не ограниченном пределами технического характера. И опять же решающим критерием здесь служат реальные факты. Именно ценностью для производителя каждой используемой единицы труда, земли и капитала как добавления к его организации определяется то количество каждого из этих средств производства, за которое он предложит цену на рынке или которое он купит по действующим ценам. Следовательно, именно данному “конкретному продукту” подчинено пропорциональное распределение дохода в целом между всей совокупностью средств производства.

Как отмечалось выше, большая часть возражений против теории производительности связана со смыслом понятий “производство” и “продукт” и в конечном итоге сводится к вопросу о корректности употребления этих слов, а не к каким-либо принципиальным разногласиям по поводу реального функционирования механизма распределения. Сейчас мы хотим подчеркнуть, что, называя дополнение, которое вносит любое средство производства в совокупный объем выпуска крупной организации, конкретным или отдельным продуктом, мы употребляем слово “продукт” в том же самом и притом единственном смысле, который когда-либо имели слова “причина” и “следствие” или их синонимы. Никогда нельзя

¹ Hobson. *The Industrial System* (цитируется выше).

утверждать в абсолютном смысле, что одно событие является причиной другого. Пожалуй, можно сказать, что состояние всей Вселенной в один момент служит причиной ее состояния в следующий момент, но, когда мы говорим, что “А” является причиной “В”, мы *всегда* подразумеваем – при прочих равных условиях; мы никогда не имеем в виду, что если устранить всю остальную Вселенную, то “А” в одиночку произведет “В”. И вменению любому отдельно взятому событию роли причины или следствия другого события всегда сопутствует значительный элемент произвола. У каждого события есть бесчисленное множество причин, и какую из них мы выделим в качестве “единственной” причины – зависит от обстоятельств, точки зрения, специфики рассматриваемой проблемы. “Единственная” причина явления – это просто одно из его необходимых условий, которому по каким-то практическим соображениям, чаще всего связанным с контролем над явлением, приписывается решающее значение. Это именно то условие, которое должно нас интересовать, коль скоро обстоятельства позволяют считать другие условия чем-то само собой разумеющимся. С разных точек зрения может оказаться совершенно правильным называть “единственной” причиной конкретного происшествия десяток разных событий прошлого. Поэтому факт участия в производстве определенного блага других средств вплоть до всей социальной системы не противоречит тому, что это благо является (конкретным) *продуктом* данного конкретного средства производства, от функционирования которого при данных конкретных обстоятельствах зависит изготовление этого блага¹.

¹ По-моему, неприязненное отношение к теории производительности в основном вызвано представлением о том, что производительность труда и капитала выступает в роли их моральных заслуг, учитываемых при распределении дохода, в сочетании с убежденностью в том, что существующий порядок не идеален с нравственной точки зрения. Теоретики, считающие вознаграждение производительности и идеальную справедливость синонимичными понятиями, просто некритически озвучивают воззрения широких масс. Именно эта популярная догма лежит в корне затруднений и, представляя собой вопиющую путаницу понятий, приводит к столь же путаным рассуждениям о причинно-следственной связи, цель которых – избежать неприятных выводов относительно справедливости существующего порядка вещей. Мы не можем здесь вдаваться в этот вопрос, но стоит немного подумать – и станет ясно, что нет почти никаких оснований для отождествления или близкого уподобления каузального вклада в производство и моральных заслуг, учитываемых при распределении дохода. Неравенство унаследованной собственности и возможностей в разных смыслах этого слова очевидно, но следует также признать, что и врожденные различия в личных способностях в равной мере не могут быть основанием для правомерных с моральной точки зрения претензий на привилегированный статус.

Общее аналитическое изложение принципов статичной экономики в терминах цен и на основе спроса и предложения будет состоять из двух частей. Нам надо рассмотреть две проблемы оценивания, относящиеся соответственно к потребительским благам и производственным услугам. Эти проблемы обычно обозначаются понятиями “ценность” и “распределение”. Нам удобно начать с изучения второй проблемы. Мы уже видели, что эффективной формой закона изменений пропорций факторов производства является закон уменьшающейся ценностной производительности. Очевидно, что при всех корректировках будет происходить перемещение производственных ресурсов и что каждое такое перемещение влечет изменение цены: рост цен благ, производимых той ячейкой, откуда эти ресурсы изымаются, и снижение цен тех благ, на производство которых эти ресурсы отвлекаются. По своей направленности последствия этих изменений, выраженные в ценах, совпадают с эффектом уменьшающейся отдачи, измеряемой в физических единицах. На данный момент мы можем довольствоваться таким поверхностным взглядом на реакцию цен потребительских товаров и приступить к разработке ценовых условий равновесия системы в терминах долевого распределения дохода. Затем мы можем перейти к трактовке этих долей уже не как вознаграждения средств производства, а как издержек производства благ, в котором участвуют услуги этих средств. А после анализа корректировок и порожденного ими равновесия, трактуемых как соотношение между ценами и издержками производства потребительских благ, мы сможем совместить результаты обоих исследований и увидеть связь между тремя наборами ценовых показателей, как-то: ценности благ, издержки производства благ и ценности производственных услуг. Очевидно, что в агрегированном виде все эти три понятия идентичны, так как фактически и то, и другое, и третье – общественный доход, рассматриваемый с разных точек зрения.

С точки зрения данной проблемы “статичного состояния” предложение всех средств производства жестко фиксировано, и теория, на основе которой оцениваются их услуги, тесно связана с теорией рыночной цены, изложенной в предыдущей главе применительно к потребительским благам. Для любого конкретного вида средств производства можно представить информацию о спросе и предложении в форме таблиц или графиков, демонстрирующих количества, которые будут поступать и могут быть проданы при каждом уровне цен, и такое представление позволяло бы получить точку равновесия в явном виде. Информация как о спросе, так и о предложении

здесь сложнее, чем в случае потребительских благ. Если говорить о предложении, то мы не можем считать физически заданным даже мгновенное значение количества средств производства, так как имеем дело с *услугами* конкретного их вида, но не со средством производства как таковым. Количество средства производства фиксировано, но объем предлагаемых этим средством услуг, которые могут стать предметом купли-продажи, вполне может варьировать в зависимости от назначаемой цены. Перед нами открываются два пути. Мы можем определить и классифицировать услуги либо на основе физических характеристик средств производства, оказывающих эти услуги, либо в терминах произведенного ими физического результата¹. Рассмотрим сначала средства производства, определенные в физических единицах. В этом случае при построении кривой спроса следует учитывать эффект замены одного средства производства другим, более или менее аналогичным; а предложение означает конкретный вид средств производства, т.е. включать в одну группу можно только совершенно однородные и абсолютно взаимозаменяемые объекты.

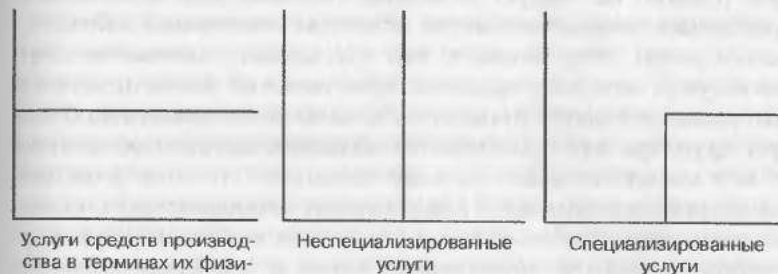
Обычно предполагают, что при более высокой заработной плате человек будет работать усерднее или уделять работе больше времени, чем при более низкой, – на первый взгляд это кажется “естественным”. Но при несколько более внимательном рассмотрении оказывается, что для рационального поведения такое допущение неправильно. В той мере, в какой люди поступают рационально, т.е. руководствуются неизменными мотивами, подчиненными закону уменьшающейся полезности, они при более высокой ставке заработной платы распределяют время между работой по найму и прочими занятиями так, чтобы заработать побольше денег, но чтобы рабочий день был короче. Где именно достигается баланс времени – зависит от формы кривой сравнения денег (представляющих группу вещей, которые можно на них купить) и досуга (представляющего все варианты альтернативного, не приносящего денег времяпрепровождения). Поэтому наша кривая кратковременного предложения как функции цены слегка наклонена вниз².

¹ Мне представляется откровенным абсурдом определять их в ценовых терминах, как это делает профессор Дж.Б.Кларк (“Распределение богатства”, гл. VI). Если проводить измерения в ценовых единицах, то мы будем иметь всего один фактор производства, и теория распределения станет в чистом виде *petitio principii* [вывод из положения, которое само по себе нуждается в доказательстве].

² Если это заключение не вполне очевидно, его можно, немного подумав, обосновать следующими рассуждениями. Предположим, что чело-

Другой вариант определения средств, или факторов, производства – в терминах физических результатов их функционирования. В этом случае форма кривой предложения в каждый момент времени будет зависеть только от степени специализации данных услуг. Одна крайность – неспециализированные услуги типа неквалифицированного труда. В случае таких услуг при ценах ниже действующей конкурентной цены на все варианты их использования не будет вообще никакого предложения, зато выше этой цены предложение станет практически неограниченным, т.е. кривая предложения как функции цены будет вертикальной прямой. Другая крайность – абсолютно специализированные услуги, как-то: труд гранильщиков алмазов или летчиков. В этом случае не будет никакого предложения при ценах ниже некоторой минимальной величины – потенциального заработка таких людей в дру-

гих отраслях, а затем предложение станет быстро расти по мере роста цены, пока не будет достигнута полная занятость лиц, обученных данным профессиям, после чего кривая сольется с рассмотренной выше кривой предложения услуг средства производства в терминах его физических характеристик. (См. прилагаемые графики, изображающие предложение как функцию цены.)



Услуги средств производства в терминах их физических характеристик

Неспециализированные услуги

Специализированные услуги

век, ранее пребывавший в условиях совершенного равновесия, при более высокой ставке почасовой или сдельной оплаты работает в прежнем режиме и получает пропорционально больший доход. Когда он в новых условиях решит потратить добавочные деньги, он, естественно, захочет увеличить расходы на многие уже потреблявшиеся ранее товары, а также купить новые. Для того чтобы при распределении своих ресурсов обеспечить равную результативность равным расходам во всех сферах, он, очевидно, должен потратить часть своих новых средств на увеличившийся досуг, т.е. выкупить часть своего рабочего времени, или "израсходовать" часть причитающихся ему денег, просто не зарабатывая их. Этот вывод подкрепляется тем важным практическим соображением, что расходование денег тоже требует времени и энергии, которые надо сэкономить за счет работы, если при этом гарантированы наилучшие результаты.

Факты, которые иллюстрирует форма кривой предложения труда данными работниками, хорошо известны нанимателям рабочих-аборигенов в отдаленных странах, особенно в тропиках. Белые работники в передовых индустриальных государствах не всегда ведут себя столь рационально; их традиции диктуют большее предпочтение тем видам удовлетворения потребностей, которые можно купить за деньги, по сравнению с более возвышенными духовными наслаждениями. Но когда началась мировая война и заработная плата в определенных отраслях выросла до беспрецедентных размеров, ярко проявилось то, что можно было предвидеть заранее, – вместо роста производства увеличилось праздное времяпрепровождение и разбазаривание рабочего времени. (Важно иметь в виду, что мы говорим о долгосрочном изменении; было бы вполне рационально работать усерднее при временно высокой ставке заработной платы, с тем чтобы в дальнейшем "купить" себе больше досуга.)

Оставаясь в рамках темы, мы можем отметить ошибочность предположения, что в данном аспекте существует различие между трудом и услугами земли или другого имущества. Эти средства производства тоже можно использовать альтернативно, не извлекая денежного дохода, и если, скажем, земельная рента растет, то землевладельцы могут позволить себе отдавать больше земли под лужайки, цветники, спортивные площадки, охотничьи заповедники, увеселительные парки и т.д. и меньше – под выращивание сельскохозяйственных культур на продажу; и если бы они провели тщательные расчеты, то именно так бы и поступили.

Вариант производственных услуг сложнее варианта потребительских товаров и в аспекте спроса: во-первых, в этом случае спрос всегда косвенный и производный, он отражает спрос на продукты данного средства производства; во-вторых, это всегда совмещенный спрос. Если говорить о первой характеристике, то этот спрос также является в высокой степени совокупным спросом: идентичные средства производства могут попеременно служить удовлетворению широкого диапазона потребностей, а весьма различные средства производства – удовлетворению одних и тех же потребностей. Из-за такого комплексного характера использования средств производства их подлинно логичная классификация становится трудной, а то и вообще неразрешимой задачей. Что же касается факта совмещенного спроса, то, как мы видели, в этом смысле различия между благами производственного назначения и потребительскими благами суть лишь различия в степени, причем в относительной ограниченной степени.

Форма кривой спроса, изображающей возможный сбыт услуг любого физически определенного типа средств производства как функцию цены, аналогична форме кривой спроса на потребительские блага. Это – уже описанная нами кривая уменьшающейся ценностной производительности, которая имеет нисходящий характер вследствие уменьшения как физической производительности, так и цены. То есть, если предложение какого-либо средства производства возрастет, соответственно увеличится и доля этого средства в тех комби-

нациях, где оно используется, и одновременно будет иметь место относительный рост производства товаров, в изготовлении которых использование данного средства производства играет относительно важную роль, что приведет к снижению их относительной цены. В статичных условиях точка равновесной цены практически соответствует удельной производительности *данного* количества указанного средства производства (однако не следует забывать, что даже при мгновенных колебаниях цены имеет место некоторое изменение в предложении *услуг*). Это означает, что в условиях равновесия ценность услуг каждого средства производства равна ценности его вклада в общий продукт, а вклады физически подобных друг другу средств производства обладают одинаковой ценностью в масштабах всей системы. Очевидно, что при этом цены потребительских благ фиксируются одновременно с ценами производственных услуг, и мы можем применить анализ в терминах спроса и предложения также и к потребительским благам; это дает нам теорию *нормальной цены* в противовес изучавшейся в предыдущей главе теории рыночной цены.

В каждый момент времени теоретическая цена любого блага является ценой ("предельного") спроса на *имеющееся* предложение, т.е. самой высокой единой ценой, при которой это предложение поглощается рынком. Предложение является материальным фактом: это не экономическая переменная, а константа в уравнении. Другое дело – долговременная равновесная цена блага. Здесь константой является не количество блага (наряду с наличием спроса на него), а (в "статичном" состоянии) комплекс условий производства благ вообще (а также общих условий спроса). Предложение любого конкретного блага может свободно меняться, и так оно и происходит, если при прочих равных условиях изменяются цены. Цена должна быть скорректирована таким образом, чтобы не просто обеспечить сбыт фиксированного предложения, а уравнять поток (скорость) производства¹ с потоком (скоростью) потребления, – оба показателя суть "функции" цены и варьируют вместе с ней.

Однако кривая спроса не нуждается ни в какой новой интерпретации – проблемы возникают только в связи с предложением. Допустим на минуту, что скорость предложения, как и скорость спроса, является функцией цены; тогда очевидно,

¹ Маршалл правильно интерпретирует долговременные спрос и предложение как потоки в единицу времени, но он не проводит четкой грани между этой формой переменной и абсолютными количествами, с которыми связана рыночная цена.

что цена должна смещаться в сторону точки равновесия, где эти скорости совпадают, так как блага не могут потребляться быстрее, чем их производят, и производиться быстрее, чем их потребляют. Любое отклонение в ту или иную сторону сразу же повлияет на цену, а та (в соответствии с предположением о функциональной зависимости) – на скорости производства и потребления и так далее, пока спрос и предложение не станут адекватны существующей цене.

Чтобы исследовать основу и характер соотношения между предложением и ценой, нам нужно рассмотреть мотивы, которыми руководствуются в процессе производства. Как бы ни была организована производственная группа (предприятие), ее членам – собственникам производственных услуг нужно платить столько, чтобы удержать их в этой группе, т.е. группа должна быть конкурентоспособной. Когда какая-либо группа может нанять нового работника с прибылью для себя, она это сделает, и, очевидно, она может заполучить любого нового члена, предложив ему чуть большее вознаграждение, чем то, которое он имеет в другом месте. Также ясно, что она обойдется без любого работника, наём которого сопряжен с убытками, т.е. конкурирующие группы могут позволить себе платить ему больше, чем данная группа. Следовательно, количество любого товара, произведенного при любых ценах, быстро стремится к такой величине, при которой не будет ни прибыли, ни убытков, так как если производство приносит сколь угодно малую прибыль, оно начнет расти и *vice versa* [наоборот]. Для изучения такого рода адаптации удобно поменять местами оси на предыдущем графике и трактовать издержки и продажную цену как функции от размера предложения. Обычно предполагается, что с ростом предложения величина издержек может и возрастать, и оставаться постоянной, и уменьшаться¹. (Продажная цена, конечно, практически всегда уменьшается.) На деле это один из самых трудных и, пожалуй, самых запутанных вопросов экономической теории, и мы не можем здесь уделить ему должное внимание. Но, похоже, анализ показывает, что при соблюдении необходимых условий совершенной конкуренции издержки непременно должны увеличиваться с ростом предложения. Если имеет место конкуренция, то условия должны быть таковы, что предприятие относительно мало в сравнении со всей отраслью размера оказывается более эффективным, чем крупное; в противном случае возникает монополия. Поэтому новое предложение появится благодаря увеличению числа подобных друг другу

¹ Taussig. *Principles of Economics*, chaps. 12, 13, 14.

предприятий, а не размера какого-либо из них, и никакой экономии от масштаба не будет.

Напротив, рост предложения означает отвлечение производственных ресурсов от других видов использования, что приведет к повышению их цены в последних по причине уменьшения объема выпуска и соответственно цены конкурирующего продукта. Разумеется, если имеет место конкуренция, то будет наблюдаться единообразный рост цены у всех производителей, и издержки, сопряженные со всеми единицами предложения, будут одинаковы¹.

Точная форма функции издержек зависит от значимости данного конкретного блага для спроса на услуги, участвующие в его производстве. Если производство этого блага составляет пренебрежимо малую часть спроса на все эти услуги, издержки будут практически постоянными; если же это значительная часть спроса, величина издержек будет быстро расти. Кроме того, они будут изменяться в зависимости от характера функции, отражающей закон уменьшающейся отдачи при данной технологии, поскольку по мере роста производства будет увеличиваться доля средств, имеющихся в изобилии, в сравнении со средствами, предложение которых более ограничено. Характер этих функций и смысл равновесия видны из графика на с. 95, который приложим и к условиям совместного производства.

Теперь условия равновесия или долгосрочная тенденция к статичному состоянию выражены тремя способами, исходя из соответствующих точек зрения. С точки зрения распределения дохода каждое средство производства должно занимать положение, позволяющее вносить максимально возможный ценностный вклад в общественный доход; этот вклад служит мерой его ценности. С точки зрения потребительских благ цены должны быть такими, чтобы соблюдалось равенство скоростей производства и потребления или чтобы удельные издержки и продажные цены единиц благ были повсюду одинаковы. Важно четко понимать, что эти утверждения логически эквивалентны и отражают разные аспекты одних и тех же явлений.

¹ В экономической литературе очень часто принимается противоположное допущение, но это очевидная ошибка, коль скоро речь идет о долговременной нормальной цене. Если между разными предприятиями одной отрасли существуют различия в величине издержек, не обусловленные разными методами бухгалтерского учета, то это доказывает, что конкуренция несовершенна. Те же рассуждения неизбежно приводят к отказу от ходячего понятия предельных издержек. Производитель проводит свои расчеты в терминах удельных издержек и продажной цены единицы блага.

Очевидно, что совокупные издержки производства благ тождественны и сумме вкладов факторов производства, и цене благ; эти три вещи на самом деле просто разные наименования совокупного дохода общества. Формулировка, включающая все эти тезисы, звучит следующим образом: цены на потребительские блага и производственные услуги должны назначаться таким образом, чтобы равные по цене количества последних вносили равные по цене вклады в производство первых, обладающих одинаковой полезностью для всех людей данной системы. На самом деле очевидно, что только такое состояние и может быть устойчивым, а в любом другом начинают действовать силы, приводящие систему в это состояние.

До сих пор мы имели дело только с услугами труда разного вида, рассматривая порождаемые ими явления конкурентного вменения. Теперь нам следует обратиться к смыслу и роли собственности в механизме экономической организации. Мы видели, что включение в рассмотрение материальных благ производственного назначения не меняет принципов организации, коль скоро эти блага не подвержены увеличению или уменьшению и неотделимы от своих владельцев, на чьи личные качества должны распространяться те же ограничения.

Традиционная классификация средств производства по трем категориям – земля, труд и капитал – неоднократно получала негативную оценку на предыдущих страницах, так что в данный момент уместно предпринять более детальное рассмотрение трудной проблемы корректного определения и классификации этих средств. Очевидно, перечисленные категории никоим образом не однородны, ибо разные люди, разные машины и разные природные ресурсы демонстрируют необозримое многообразие характеристик и предоставляемых ими услуг. Попытка Кэрнса разложить труд на несколько приблизительно однородных категорий дала знаменитые “неконкурирующие группы”. Еще больше бросается в глаза несходство разных природных средств производства: поля пшеницы и плантации ананасов, пахотные участки и пастбища или леса, все перечисленные виды земли, с одной стороны, и месторождения полезных ископаемых – с другой; наконец, многочисленные варианты последних. В этом отношении капитал стоит несколько особняком – его “текучесть” зависит от продолжительности изучаемого периода.

Но еще более важно то, что средства производства, принадлежащие разным классам и резко отличающиеся друг от друга по своим физическим характеристикам, могут быть эквивалентными и взаимозаменяемыми в смысле результатов, которые достигаются благодаря им. Как отмечает Карвер, с

экономической точки зрения землекоп находится в одинаковой “степени родства” и с паровым экскаватором, и с бухгалтером¹. В действительности сама возможность конкурентной организации общества определяется фактом изменчивости пропорций; нужно, чтобы никакие конкретные средства производства не были незаменимыми: в известных пределах они должны замещать друг друга, а значит, каждое из них вынуждено соперничать с разными средствами производства другого вида за свое место в производстве. Очевидно, что в противном случае производители не стремились бы покупать средства производства по отдельности, а последние нельзя было бы оценивать посредством конкурентных торгов. Существование проблемы распределения сопряжено с тем фактом, что в процессе изготовления продукта кооперируются разные виды средств производства, осуществляющих физически разные операции, и решение этой проблемы возможно постольку, поскольку эквивалентны вклады ряда производственных услуг, поставляемых в определенных количествах, в измеренный в ценностных единицах результат. Как уже отмечалось, отсюда сразу следует, что для проблемы распределения не имеют никакого значения классификации или измерения производственных услуг, основанные на видовой специфике их вкладов в продукт. В соответствии со сформулированным выше стандартом все они образуют один огромный однородный фонд².

¹ Carver. *The Distribution of Wealth*, p. 85; см. также: Davenport. *Economics of Enterprise*, ch. XI, XXII.

² Уже говорилось об абсурдности двухфакторного анализа, ярким примером которого служит работа Дж.Б.Кларка. Тот же автор впадает в другое заблуждение, тесно связанное с первым, когда использует в качестве меры отдельно взятых средств производства их вклад в общую производительность. Он признает и откровенно констатирует возникающее затруднение (“Распределение богатства”, примеч. на с. 311), а затем безуспешно пытается обойти его путем установления некоего абсолютного субъективного измерительного стандарта. Мне очень трудно критиковать подобные рассуждения, тем более с учетом нехватки места; я не вижу в них ничего, кроме полного провала попыток установить связи – очевидно, сводящихся к *non sequitur* [нелогичному заключению]. Следует отметить, что такие заблуждения в равной мере присущи любой теории распределения, использующей “факторы производства”, – неважно, в каком количестве, т.е. большей части работ по данной теме.

Заметным исключением являются уже упоминавшиеся блестящие рассуждения Дэвенпорта по данному аспекту проблемы (Davenport. *Economics of Enterprise*, ch. XI, XXII). Чего в них не хватает – так это адекватного разграничения между проблемами долгосрочного и краткосрочного распределения. По-моему, именно этим дефектом объясняется большая часть разногласий среди экономистов по поводу научного объяснения распределения дохода, а не вопросов собственности или политики. Важно иметь в виду тот факт, что в долгосрочной перспективе проблема классифика-

Это действительно трудная проблема, так как мы не можем обсуждать вопрос об определении ценности вещей, не зная, что именно оценивается. Но вспомним, что точно с такой же трудностью мы столкнулись и в сфере потребительских благ, и в обоих случаях следует искать ответ, исходя из элементарных фактов рынка. Если вещи фигурируют под одними и теми же именами и оцениваются одним и тем же способом, то их можно считать идентичными. Но все же в данном случае следует указать некоторые особенности. Прежде всего, взаимозаменяемость средств производства зависит от вида их использования: две вещи могут быть эквивалентными средствами для одной цели и абсолютно несхожими для другой. Со всем иное дело – потребительские блага, у которых обычно нет столь сложного многообразия вариантов использования. Кроме того, взаимозаменяемость – вопрос времени. Проблема изменения формы средств производства и их адаптации к новым видам использования вводит нас в круг вопросов долгосрочного характера; здесь особую роль играет вопрос о значении капитала, которым мы займемся в следующей главе. Мы увидим, что при внимательном рассмотрении категория капитала существенно расширяется; большая часть производственных услуг в конечном счете представляет собой прежние инвестиции ресурсов того или иного рода.

Вариации в степени взаимозаменяемости при разных видах использования вносят особые осложнения, из-за которых возникает путаница. В итоге решающим фактором является не взаимозаменяемость средств производства при изготовлении любого конкретного физического продукта, а определенный уровень ценности. Разнообразие в степени взаимоза-

мощности оборачивается другой стороной, становится вопросом об условиях предложения разных типов средств производства. В книге A.S.Johnson. *Rent in Modern Economic Theory* приводятся многочисленные аргументы в пользу традиционного трехчленного деления, или, конкретнее, разграничения земли и капитала (см. особенно pp. 35 ff.). Ниже мы рассмотрим этот аспект проблемы и покажем, что и здесь таится опасность чрезмерного упрощения (см. гл. V).

Внимательного читателя может поразить тот факт, что, решительно отвергая трехчленную классификацию, мы в то же время постоянно говорим в этой книге о факторах производства, именуемых “земля, труд и капитал”. Если это нуждается в объяснении, то все дело здесь в необходимости в чисто описательных целях употреблять какое-то выражение, явным образом охватывающее всю совокупность средств производства. В данном случае речь вовсе не идет о классификации; мы могли бы использовать такие словосочетания, как “животные, растительные и минеральные средства производства”, либо же “твердые, жидкие и газообразные средства производства”, не будь эти выражения так непривычны в этом контексте. Кроме того, данные общепринятые термины, не имея строго экономического смысла, сохраняют свое социально-этическое значение.

няемости, о котором шла речь выше, на самом деле не является необходимым условием конкурентного распределения дохода. Коль скоро средства производства комбинируются для разных вариантов использования, эффективность замещения одних из них другими обеспечивается наличием подъема или спада в разных отраслях. Ранее мы отмечали, что Визер, отвергая теорию производительности как определяющего фактора при распределении дохода, основанную на вариациях пропорций средств производства, выдвигает на самом деле эквивалентную теорию, также опирающуюся на различие пропорций в разных комбинациях средств производства. Тэйлор же, применяя названный подход при объяснении теории производительности, в то же время указывает, что и тот и другой подходы эквивалентны. Несомненно, в реальном функционировании рынка производственных услуг участвуют оба вида вариаций, причем систематически они происходят одновременно, о чем говорилось чуть выше, по ходу нашего изложения теории производительности¹.

В завершение краткого рассмотрения производственных услуг нам остается лишь отметить несостоятельность четырех доктрин, которыми обычно обосновывают различия между услугами труда и материального имущества. (1) Активность в противовес пассивности. Характерной чертой организации предприятия является то, что рабочая сила направляется не ее собственником, а нанимателем, точно так же, как материальное оборудование. Несомненно, в этом отношении нет резкого различия между свободным работником и лошадей, не говоря уже о рабе, который, безусловно, был бы частью имущества. (2) С этим обстоятельством тесно связан вопрос о предпочтениях в смысле рода и объема услуг, оказываемых средством производства как таковым. Но и здесь имеет место лишь слабое различие в степени; очень часто владелец имущества ограничивает сферу его применения по причинам этического или эмоционального характера. Мы не должны смешивать средство производства, которое на самом деле выполняет работу, с личностью собственника этого средства, и тогда обнаруживается аналогия в данном аспекте между инструментом, зданием или участком земли, с одной стороны, и рукой или мозгом человека – с другой. То же самое относится и к объемам произведенной работы. Мне могут возразить, что материальным средствам производства безразлично, работают они или нет. Но основанием для ограничения рабочего времени или ухода в отпуск является возможное альтернативное

¹ См. с. 121-122.

использование личных ресурсов работника или желание сохранить их в хорошем состоянии, и те же соображения приложимы и к ресурсам, имеющим характер имущества¹.

(3) Еще одно поверхностное различие, которое также исчезает при внимательном рассмотрении, связано с “субмаржинальными” средствами производства, качество которых столь низко, что использовать их нецелесообразно. Скажут, что не существует бесплатного труда, аналогичного даровой земле. Однако на самом деле “маржинальные” и “субмаржинальные” люди – явление столь же обычное и значимое, как и в случае земли, и гораздо более распространенное, чем в варианте капитала. И в начале, и в конце своей жизни каждый человек в течение длительного времени является субмаржинальным работником. И помимо этого остаются тысячи и миллионы незанятых человеко-часов в год, которые могли бы в условиях конкуренции принести доход, по меньшей мере окупающий с избытком расходы на необходимое для использования этих человеко-часов оборудование. Вместе с тем та же ошибочная логика, что и отмеченная нами в связи с трудовыми перегрузками, несомненно приводит к найму большого числа людей для работы с оборудованием, которое давало бы больше продукции, если бы использовалось “в режиме ин-

¹ Экономическая наука придает преувеличенное значение идее жертвы. Экономисты, как и наниматели, чересчур склонны считать, что главным ограничителем объема услуг труда, получаемого от данных лиц или за данную плату, является субъективная готовность нанимателей идти на жертвы. Ныне последние, как и экономисты, начинают осознавать эффективность хорошо оплачиваемого труда. Несомненно, что не говоря уже о соображениях высшего порядка, наниматели как класс потеряли много денег из-за того, что требовали от своих работников отдачи, превышающей наиболее экономичный физический коэффициент полезного действия (КПД), и обеспечивали их питанием, одеждой и развлечениями ниже оптимального уровня. Они не смогли бы так обращаться с бессловесным животным! Конечно, для отдельно взятого нанимателя может оказаться выгодным платить за работу меньше, чем это необходимо для поддержания наиболее экономичного КПД и адекватного предложения труда из поколения в поколение (коль скоро рабочий класс поддерживает предложение труда отчасти за собственный счет); но речь идет о ситуации, когда заработная плата рабочих является нецелесообразно низкой с экономической точки зрения даже применительно к краткосрочному периоду, в течение которого нанимателю приходится иметь дело с одним и тем же конкретным работником. Наличие простаивающего оборудования – большой соблазн для нанимателя увеличить нагрузку рабочего, а негативные последствия усталости гораздо меньше бросаются в глаза. Разумеется, здесь играет свою роль невежество и неблагоразумие не только нанимателей, но и самих рабочих. Интересную мысль высказал недавно лорд Леверхулм: для английских нанимателей во многих отраслях было бы рентабельно установить шестичасовой рабочий день без снижения заработной платы, если бы они согласились на двухдневный суточный график.

тенсивной эксплуатации” более квалифицированными рабочими¹.

(4) Рассмотрение самого важного из якобы существующих различий между материальным имуществом и рабочей силой, а именно морального аспекта, строго говоря, выходит за рамки чисто описательного изложения типа представленного здесь; но, возможно, уместно отметить, что и это различие в значительной мере нереально. Пропагандируемое “реформаторами” противопоставление “заработанного” трудового дохода и “незаработанного” дохода за счет собственности явным образом дезориентирует. Трудно, если вообще возможно, найти сколько-нибудь веское моральное обоснование такого противопоставления. “Одни рождаются великими, другие достигают величия, а на третьих оно обрушивается”. В точности то же самое можно сказать и о богатстве. И задача отделения доли продукта, реального или потенциального, которой человек обязан своим добросовестным усилием, от той, что восходит к наследственным преимуществам или чистой удаче, одинаково неразрешима в обоих случаях (а зловещие последствия ложного разделения, пожалуй, одинаково велики). Между трудом и собственностью существует лишь одно, хоть в какой-то мере значимое различие в смысле практической возможности реализации перераспределения. Это различие возвращает нас к одному уточнению, на котором мы сочли необходимым остановиться, когда речь шла о собственности, чтобы исключить его как осложняющее обстоятельство: собственность отделима от личности своего владельца, чего обычно нельзя сказать о рабочей силе, а если все-таки можно, то в несопоставимой степени. Приведем здесь единственный вывод, касающийся социальной политики, а именно: мы категорически заявляем, что “общество” должно избавиться от представления о “заслуженности” только “заработанного” дохода и никакого иного. На практике мы уже отошли от такого воззрения, о чем свидетельствует повсеместное налогообложение больших “трудовых” доходов и выплата пособий неудачливым и не-

¹ Это обстоятельство признается, когда речь идет о детском труде: многие наниматели отказываются принимать на работу детей просто потому, что их труд экономически не окупается. В целом же проблема приобретает все большее значение по мере роста капиталовооруженности рабочего. Верно и то, что с увеличением применения машин появляются виды работ, выполнение которых требует от человека все меньшего уровня квалификации. Конечный результат оценить трудно. Безусловно, довольно-таки угрожающий характер принимает социальная проблема “нетрудоспособных” – как их идентифицировать и что с ними делать. Как и большинство наших новых забот, она является отчасти непосредственным результатом разложения семьи, равно как, впрочем, и индустриального прогресса.

умелым. Если мы хотим, чтобы у нас было организованное общество, в котором поддерживается достойный человека уровень жизни, то мы должны либо решительно избавиться от слабых, либо возложить на сильных бремя, которое слабые не могут нести. (Но даже в последнем случае существуют границы допустимой терпимости к слабости, и все равно остается элемент везения!)

Вернемся к рассмотрению того, к каким следствиям для экономической организации общества приводит единственная отличительная качественная характеристика имущества, имеющая каузальное значение. Для начала предположим, что в нашем обществе имущество можно отделить от личности ее владельца путем аренды, но не продажи. Единственное различие здесь в том, что владелец такого имущества может в одно и то же время быть членом более чем одной производственной группы и участвовать сразу в нескольких видах производственных услуг. Такое изменение условий конкурентной структуры никоим образом не влияет на принципы организации системы в целом.

Сама возможность полного отчуждения имущества посредством обмена, даже если его увеличение или уменьшение недопустимо, действительно вносит в нашу проблему некоторые новые факторы. Получаемые при этом результаты тесно связаны с разными аспектами другого абстрактного допущения, которое мы делали до сих пор, – речь идет о непрерывности и вневременном характере единого процесса производства и потребления. Соответственно мы должны в первую очередь избавиться от этого упрощения и рассмотреть последствия устранения данного элемента. Итак, что произойдет в обществе изучаемого нами типа, если изменить его условия таким образом, что при сохранении условий полного знания и статичности производственный процесс будет занимать значительное время и, распадаясь на несколько сложных стадий, распределяться между несколькими подразделениями, а блага не обязательно будут потребляться сразу после изготовления – их можно будет складировать для употребления в будущем или обменивать?

Разделение производственного процесса на стадии, осуществляемые в разных группах или на разных предприятиях, является обстоятельством, связанным с протяженностью процесса во времени, но мы можем лишь вскользь отметить это обстоятельство. На самом деле это относительно случайный вопрос организации, и в предполагаемых нами условиях “отсутствия трения” практически нет никакой разницы, будут ли последовательные этапы изготовления товара интегрированы

посредством внутренней организации в одной группе или с помощью внешнего механизма рыночных сделок между группами. При таких условиях в любое время будет существовать сложная совокупность незавершенных продуктов, несомненно обладающих ценностью. Мы должны отделить элемент ценности незавершенных продуктов, обусловленный просто содержащейся в них накопленной производительной энергией, от любой модификации этой ценности, связанной с прямым психологическим воздействием времени, которое должно пройти, прежде чем они будут готовы для потребления.

Временной аспект производства и потребления – вопрос сложный и спорный; хотя здесь мы можем лишь очень кратко остановиться на нем, поверхностный обзор все же необходим. Допущение о том, что для человеческой природы характерно предпочтение сиюминутных благ будущим, столь широко распространено, внушает такое доверие, что требуется известная смелость, чтобы поставить под сомнение этот догмат во всей его полноте; тем не менее сделать это необходимо. Помоему, большая часть дискуссий по данному вопросу искажается ложным пониманием самой природы проблемы. Факт существования в обществе ставки процента превратно толкуется как доказательство того, что люди ценят текущие блага выше будущих (“дисконтируют” будущие блага). На самом же деле при таких воззрениях связь между процентом и временным предпочтением ставится с ног на голову. Для свободного рынка, где есть возможность получить процентный доход, естественно, что люди оценивают наличный доллар наравне с доходом, который он может принести при существующей ставке процента в какой-то момент в будущем, поскольку одно можно свободно обменять на другое. Не является аргументом в пользу врожденного абстрактного предпочтения текущего потребления будущему и то обстоятельство, что люди не откладывают потребление всех благ на неопределенный срок. Но им не присуще и желание в одночасье удовлетворить потребности вперед на всю жизнь, а затем до конца дней погасить¹; кстати, по той же логике, такой образ действий служил бы доказательством склонности дисконтировать текущие блага в пользу будущих.

¹ Такую ситуацию можно проиллюстрировать анекдотом о бродяге, который нашел стодолларовую купюру, тут же помчался напрямиком в ближайшую закусочную и в сильном возбуждении заказал себе на все 100 долларов яичницу с ветчиной. Тот факт, что люди не поступают подобным образом, не доказывает, что при прочих равных условиях они предпочитают удовлетворение потребностей в будущем текущему потреблению в том же объеме.

Ошибка в этом рассуждении заключается в неправильном выборе нулевой точки, от которой отмеряется временное предпочтение. Надо не основываться на принципе “сегодня все, в будущем – ничего”, а ставить вопрос более разумно: если приходится делать выбор между удовольствием сегодня и воздержанием завтра, с одной стороны, и отказом от удовольствия сегодня ради того, чтобы получить его завтра, – с другой, то какая из этих альтернатив более желательна при прочих равных условиях? Или, еще лучше, если человек получает весь свой годовой доход первого января, каким образом он распределяет этот доход на весь год? Ясно, что не может быть речи ни о том, чтобы проесть все в первый день, ни о том, чтобы сохранить все до последнего дня; нулевая точка временного предпочтения, очевидно, соответствует равномерному распределению дохода во времени. Любое наращивание потребления в начале года с тем, чтобы сократить его позднее, было бы реальным дисконтированием будущих выгод, точно так же, как скупость сегодня ради изобилия или роскоши в будущем означала бы дисконтирование текущих благ. Разумеется, мы отвлекаемся от элемента неопределенности в отношении будущего. Как нам кажется, мы правы, объявляя обе тенденции нерациональными, если во всех иных отношениях эти альтернативы равнозначны¹.

Если же говорить о человеческой природе вообще, то можно с уверенностью полагать, что разные люди предпочтут самые разнообразные формы распределения благ во времени. Несомненно, у очень малого числа людей (если вообще такие найдутся) оно будет иметь вид горизонтальной прямой или ка-

¹ Г. Сиджуик тоже считает, что предпочтение, в основе которого лежит только фактор времени, нерационально; он критикует Бентама за то, что последний использует “близость во времени” в качестве мотива выбора между равноценными во всех иных аспектах удовольствиями. См. Sidgwick H. *History of Ethics*, p. 241 (note). См. также: Jevons. *Theory of Political Economy*, pp. 72 ff., где автор придерживается такой же точки зрения. Джевонс очень ярко иллюстрирует проблему примером потребления продовольственных запасов на судне в море.

Следует отметить исключительно сложный характер эффекта неопределенности в отношении будущего. Риск потери будущего удовольствия из-за смерти или увечья надо противопоставить опасностям лишений в будущем из-за других непредвиденных событий. Потеря возможности заработка для нас более вероятна, чем утрата способности получать удовольствие, а последствия нужды, которую нельзя утолить, очень неприятны. Пожалуй, абсолютно рациональный *homo economicus* будет ограничивать текущее потребление настолько, чтобы обеспечить себя предметами первой необходимости на всю оставшуюся жизнь, но сверх этого станет все меньше и меньше принимать в расчет будущее. Мы акцентировали этот момент главным образом для того, чтобы продемонстрировать абсурдность гедонистического рационализма как теории реального поведения.

кой-либо монотонно возрастающей или убывающей гладкой кривой. У большинства же будет наблюдаться волнообразная динамика с большими или меньшими амплитудой и периодом колебаний, так что интервалы умеренности или даже аскетизма будут перемежаться с “кутежами” разного рода и степени. Неравномерность потребления сама по себе является добродетелью, по крайней мере для активного индивида¹. А будет ли тренд восходящим или нисходящим, тоже зависит от индивида. Многие предпочитают синицу в руке журавлю в небе, но есть и такие, которые думают прежде всего о завтрашнем дне. Как отмечает Маршалл, одни дети выковыривают из пудинга изюм, чтобы съесть его сначала, другие – чтобы отложить напоследок, а многие вообще его не выковыривают; точно так же различаются между собой и взрослые. Непредусмотрительность дикарей вошла в поговорку. Конечно, материальные условия сдерживают процесс дисконтирования как текущих, так и будущих благ. Мы не сможем получить удовольствие завтра, если не проживем сегодняшний день; вместе с тем многие убедились на опыте, что излишества в настоящем могут печально отразиться на возможности получить удовольствие в будущем. Делать какие-либо обобщающие заключения о человечестве в целом бессмысленно, особенно если учесть нереалистичность любых простых допущений относительно обстановки, в которой осуществляется выбор. Не подлежат сомнению такие элементарные факты, как существование расточительности, с одной стороны, и скарденности – с другой, и при их изучении нет надобности пытаться подводить какой-либо точный баланс.

Пожалуй, на данной стадии анализа еще важнее подчеркнуть, что сам по себе вопрос о временном предпочтении в потреблении играет в лучшем случае относительно малосущественную роль в объяснении феномена сбережения. На самом деле на склонность тратить или экономить, потреблять доход сразу или накапливать богатство гораздо большее влияние оказывают другие мотивы². Как и в других аспектах целена-

¹ Spencer. *First Principles*, chap. X, “The Rhythm of Motion”.

² Непреложный факт, связанный с реальным феноменом – накоплением капитала, состоит в том, что основная сумма, единожды сбереженная, никогда не потребляется; если в дальнейшем она будет потреблена, то у общества не будет прироста запасов капитала. В значительной мере люди, делающие сбережения, не думают когда-нибудь потреблять этот капитал или даже доход, который он приносит. По этой причине старый термин “воздержание” (*abstinence*) представляется мне гораздо более информативным, нежели его современный субститут “ожидание” (*waiting*). Безусловно, с точки зрения вечности получаемый год за годом доход в размере пяти долларов соответствует большему объему потребления, нежели сотня дол-

правленного человеческого поведения, решающую роль здесь играют социальные нормы, правила “хорошего тона”, сложившиеся представления о том, что следует и чего не следует делать. Факт обладания массой накопленных благ придает человеку социальный престиж, а кроме того, дает ему большую власть над ближними. Даже если исключить производительное применение богатства, богатч может заставить людей добиваться его расположения и опасаться навлечь его немилость, и, конечно же, он может, если пожелает, извлечь из своего положения материальную выгоду. Накопленные блага позволяют превозноситься над окружающими, расточать перед ними свое великолепие. Вместе с тем следует иметь в виду, что если накопление сводится к потребительским благам, то ему сопутствуют значительные издержки, сопряженные с их хранением, содержанием в хорошем состоянии, защитой и неминуемым изнашиванием¹.

Мы покажем, что различия в экономическом положении отдельных членов общества и их пристрастиях в смысле времени употребления благ создают обстановку, в которой обмен оказывается благоприятным для всех. Кому-то выгодно (или так ему кажется) распорядиться имеющимися благами уже сейчас, до того, как он произведет свои собственные, под обязательство расплатиться позднее, а для другого, у которого растут запасы накопленных и неиспользованных благ, надежное обязательство², обеспечивающее поставку определенного количества ценности в будущем, гораздо предпочтительнее, чем обладание этими благами.

Если у населения в целом баланс временных предпочтений склоняется в пользу текущего потребления, то не будет никакого существенного чистого накопления благ. Склонные к

ларов сейчас; но никто не потребляет доход вечно и не собирается это делать. Даже если бережливый человек всю жизнь полностью потребляет доход от своих капиталовложений, общий объем такого потребления может быть меньше сбереженного капитала. Так что образование капитала – результат скорее воздержания, нежели ожидания.

На самом деле дезориентирует и сам термин “сбережение” (*saving*). Обычно не бывает так, что люди создают себе богатство для того, чтобы потреблять его, а потом принимают решение вместо этого его инвестировать. Большая часть того, что инвестировано, было предназначено для этой цели с самого начала и, не будь этой цели, вообще не было бы произведено на свет.

¹ Мы здесь пренебрегаем эффектами, сопряженными с неодинаковой степенью пригодности к накоплению разных классов благ, обусловленной размерами благ, их долговечностью, универсальностью их применения, эластичностью спроса на них и т.д.

² Мы здесь предполагаем, что благодаря страхованию или иному механизму обязательство абсолютно надежно.

накопительству будут передавать свою избыточную продукцию по мере ее изготовления тем, кто предпочитает полагаться на будущий доход. Условия спроса и предложения установят такое рыночное соотношение обмена между текущими и будущими благами, при котором будет преобладать спрос на текущие блага, и размер этого превышения зависит от того, насколько сильно желание одалживаться за счет будущего. Очевидно, что повышенный спрос на текущие блага служит стимулом для избыточного производства и создает ценовые тормоза для избыточного текущего потребления. В результате установится соотношение, при котором объем избыточного текущего производства будет равен объему избыточного текущего потребления. Погашение долгов не меняет дела, так как это всего лишь повторение первоначальной транзакции, при которой стороны меняются ролями. Разумеется, в совокупности превышение текущего потребления над текущим производством невозможно.

Если, напротив, сальдо временных предпочтений оказалось на стороне склонности к отсрочке потребления, то в результате в течение некоторого времени будет наблюдаться превышение производства над потреблением и чистое накопление в обществе как едином целом. При обмене между текущими и будущими благами будет иметь место превышение спроса на последние. Меновые соотношения должны постоянно быть такими, чтобы предлагаемый на рынке объем любого вида товаров и услуг равнялся объему, который будет куплен при данной цене. Учитывая повышенный спрос на будущие блага, накопление будет продолжаться с темпом, отчасти зависящим от размера этого превышения, до тех пор, пока последнее не исчезнет или не сравняется с издержками хранения накопленных запасов. Большее превышение спроса на будущие блага как долговременное явление невозможно. Но условия накопления вполне могут быть таковы, что для достижения равновесного результата потребуется неопределенно длительный срок. В этом случае в любой момент времени реальной ситуацией будет повышенный спрос на будущие блага в обстановке постепенного роста накопления.

Следует проводить различие между “превышением спроса”, или нормой временного предпочтения при вышеописанных условиях, с одной стороны, и ссудным (положительным или отрицательным) процентом в том виде, как он присутствует в современном индустриальном обществе, – с другой, хотя определенное сходство имеет место; первое действительно является элементом, влияющим на ставку процента при ссу-

дах производительного капитала, но элементом сравнительно малозначимым¹.

Пожалуй, лучше всего рассматривать ценность, сопряженную со временем потребления – настоящим или будущим, как особого рода полезность, присущую благу, подобно питательной ценности, красоте или любому другому качеству, делающему благо желательным или еще более желательным, чем при отсутствии этого качества. Размер платы за эту полезность, если отвлечься от прочих соображений, очевидно, определяется “психологическими” факторами в смысле спроса и предложения, и современное психологическое направление теории процента основано на смешении этого явления с собственным процентом как долей распределения дохода. Тема процента как такового потребует нашего внимания на одном из последующих этапов исследования. Мы обнаружим, что процентный доход, если употреблять этот термин корректно, вообще невозможен в обществе, где отсутствует неопределенность, даже при таких условиях, как производительное использование накопленного богатства, рост накопления капитала в обществе и полное знание и предвидение.

Теперь мы можем вернуться назад и с учетом приобретенных знаний о роли времени в целенаправленном экономическом поведении рассмотреть отношения, возникающие в ситуации, когда средства производства отделимы от личности своих владельцев и подлежат сдаче в аренду или продаже.

¹ Этот момент блестяще проанализировал Уикстид (*Wicksteed. Common Sense of Political Economy*, chap. VII). Примечательно, что “ростовщичество”, которое гневно обличали все моралисты доиндустриального общества, соответствует скорее только что описанному явлению, нежели современному ссудному проценту. В прежние времена производительное инвестирование накопленного богатства было почти неизвестно; редким явлением была даже покупка имущества производственного назначения. Практически единственными известными средствами производства были земля и рабы. Земля не была частной собственностью в современном понимании этого термина и едва ли когда-либо продавалась и покупалась на рыночной основе, а рабы почти исключительно использовались землевладельцем и в связи с землей, даже если не были юридически к ней прикреплены. Если бы в те времена существовал свободный рынок потребительских ссуд, то аналогия с вышеописанным явлением была бы полной, за исключением элемента риска. Отсутствие конкурентного рынка в значительной мере было причиной порочности ростовщичества, и условия погашения долга действительно во многом носили характер вымогательства. Следует также отметить, что исторически современный ссудный процент развился из потребительской ссуды через промежуточный этап пассивного участия в коммерческих предприятиях, а отнюдь не из сделок по поводу каноз, рыболовецких сетей и т.д., дающих столь обильную пищу для фантазий представителей известной школы теоретиков процентного дохода. [Имеется в виду теория Бем-Баверка. – Примеч. науч. ред. перевода.]

Следует постоянно иметь в виду, что на данном этапе мы исключаем любую возможность какого-либо увеличения или уменьшения имущества, равно как и любых физических изменений, способных модифицировать его функционирование. Такие изменения и их последствия относятся к третьему разделу экономической теории, где изучаются изменения условий производства и потребления богатства. Чтобы осмыслить статичное состояние, его следует рассматривать отвлеченно. Нам удобно называть имущество изучаемого нами типа “землей”¹, поскольку земля традиционно трактуется в количественном и качественном аспектах как нечто раз и навсегда данное природой. Это совсем не то представление о земле, которое будет фигурировать в нашем исследовании, когда придет время обсудить эту тему. Но на данный момент “земля” – удобное обозначение средства производства, имеющего определенный характер, описанный выше. Мы полагаем как нечто само собой разумеющееся, что объем такого рода имущества ограничен (т.е. подвержен “уменьшающейся отдаче”) и что в обществе нет никакого иного вида имущества. И в производственном аспекте, и с точки зрения спроса, и в контексте функционального распределения это имущество ничем не отличается от других средств производства (например, от услуг труда), но ее наличие может оказать весьма существенное влияние на распределение личных доходов.

Предположим, что в экономической системе осуществлены окончательные корректировки; тогда любой элемент имущества типа описанного выше можно трактовать как право на непрерывно и как угодно долго возобновляемый поток товара или денежного дохода. Если рассматривать его в таком качестве, то логика целенаправленного поведения применительно к данному случаю тесно связана с распределением потребления во времени. Участок земли представляет будущие блага в весьма специфической форме ценностного дохода, равномерно распределенного по всем будущим периодам. Мы можем предположить, не встретив возражений, что такой элемент имущества будет пользоваться спросом и что в соответствии с условиями добровольного контракта установится рыночная норма обмена земли на потребительские блага. Точнее, эта цена будет отношением будущего дохода, получаемого с земли (а кроме этого дохода у земли нет никакой значимой меры), к

¹ Мы, разумеется, не касаемся реальной истории собственности. Вне сомнения, первым приближением к частному имуществу производственного назначения послужили люди – рабы или, пожалуй, женщины и дети как члены семьи, тогда как земля была последним из всего, что реально приобрело характер частной собственности. Но нам целесообразно строить градацию не по хронологическому принципу, а по возрастанию сложности.

количеству наличных благ, также измеренных в единицах ценности. Поэтому цена может быть определена как годовая плата за приобретение права на землю на определенное число лет, или годовая ставка процента, и тем самым она представляет собой хорошо знакомое явление капитализации. Очередная наша задача – сформулировать условия, определяющие норму капитализации.

Спрос на землю чаще всего предъявляют лица, склонные делать запасы богатства для употребления в будущем, т.е. дисконтировать текущие блага. По сути земля тождественна будущим благам, но способ распределения благ в будущем налагает новое особое ограничение на условия спроса этих лиц. Как мы уже видели, обычно люди склонны, в известных пределах, благоразумно предпочесть будущие блага сегодняшним, а не распределять потребление равномерно во времени. На самом деле большинство цивилизованных людей планирует рост, а не постоянство и уж тем более не снижение своего жизненного уровня на протяжении своего существования. Но если рассматривать бесконечный интервал времени, то ситуация будет иной.

Любое равномерное распределение конечного объема потребления или удовольствия на бесконечном интервале времени оборачивается нулевой величиной реального дохода. Следовательно, в спросе на блага, которые будут вечно приносить доход, должно явно недооцениваться будущее. Действительно, очевидно, что будущие доходы должны дисконтироваться с некоторой положительной нормой дисконта, ибо в противном случае их текущая стоимость (*present worth*) была бы бесконечной. В обществе, где количество наличных благ ограничено, т.е. в реальной экономике, дисконтирование текущих благ в пользу будущих может иметь место лишь применительно к конечным промежуткам времени. Однако следует отметить также и то, что, когда норма капитализации и рыночная цена земли установлены, землю можно по желанию обратить в фонд наличных потребительских благ. Существование свободного рынка благ, приносящих постоянный доход, позволяет явным образом определить единую норму временного предпочтения для всех реальных (т.е. конечных) интервалов времени. Если индивид не хочет откладывать потребление на конец длительного периода, то он знает, что ему нет надобности это делать вопреки собственному желанию, так как он может в любой момент сколь угодно быстро реализовать свои накопления в виде текущего потребления. На рынке имущества, приносящего доход бесконечно долго, должна иметь место ценовая премия на текущие блага по

сравнению с будущими, но такая премия, как бы велика она ни была, вообще говоря, сопоставима с ценовой премией на будущие блага по сравнению с текущими на любом конечном интервале и вполне могла бы иметь место в обществе, где каждый индивид и каждая группа индивидов, рассматриваемая как единое целое, распределяет потребление во времени соответственно монотонно и плавно возрастающей кривой.

При таких условиях индивид мог бы посредством купли-продажи имущества, приносящего доход, сформировать любое желаемое распределение потребления на любой наперед заданный период, а если он должным образом организует страхование жизни, то и на неопределенно большой срок. Те, кто пожелал бы отложить потребление и гарантировать рост реального дохода, начали бы с того, что приобрели бы такое имущество, а в последующие годы постепенно его распродавали. Желаящие предвосхитить будущее производство и обеспечить нисходящую кривую потребления возрастающим темпом распродавали бы свою землю. (Лица, не владеющие землей, могут заблаговременно устраивать свои дела только путем, описанным выше при обсуждении ситуации отсутствия имущества такого типа.) Что касается общества в целом, оно не может одалживаться за счет будущего производства, если нет какого-то другого общества, у которого оно может получить заём. Оно может отложить совокупное потребление только так, как это делается в описанной выше ситуации, т.е. посредством реального накопления потребительских благ. Процесс чистого накопления опять же стремился бы к равновесному состоянию, когда текущие производство и потребление равны между собой, но, возможно, достижение этого равновесия было бы отодвинуто в сколь угодно отдаленное будущее. В любой момент оба варианта мотивации должны уравниваться на основе нормы дисконта, которая в данном случае устанавливается одновременно с некоторой нормой чистого накопления.

Сложившаяся на рынке норма капитализации благ, которые будут вечно приносить доход, все же не совпадает со ставкой процента, понимаемой как доля распределения дохода. При вышеуказанных условиях не было бы необходимости и в одалживании денег в связи с передачей или использованием приносящего доход имущества (хотя потребительские ссуды в привычной для нас форме могли бы иметь место). Как мы скоро увидим, ссуда капитала на производственные цели выступает в роли средства разграничения между правом собственности на чистую ценность капитала, заложенную в благах производственного назначения, и правом собственности на эти блага как таковые. Подобное разграничение стано-

вится желательным именно в связи с существованием фактора риска или неопределенности. В прогрессирующем обществе, где у индивидов, не занятых накопительством, могут быть определенные стимулы к специализации, функция осуществления инвестиций может существовать и при отсутствии неопределенности. Но в обрисованном нами обществе, в котором нет места ни неопределенности, ни прогрессу, не должно быть и стимулов к тому, чтобы давать или брать ссуды, связанные с приобретением средств производства.

ГЛАВА V

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИЗМЕНЕНИЯ И ПРОГРЕСС ПРИ ОТСУТСТВИИ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ

Обратимся теперь к третьему большому разделу теоретической экономики – изучению проблемы использования ресурсов в ситуации, когда изготовление благ требует их во все большем количестве, а также роли, которую ресурсы играют в совершенствовании потребностей наряду со своим прямым назначением – участием в производстве потребительских благ – и которая является альтернативой этому назначению. Связи между тремя проблемами теоретической экономики непросты, и путаница, возникающая при их исследовании, служит источником ошибок экономической мысли. Первая проблема – использование *данных благ* с целью удовлетворения данных потребностей (для начала – при данном распределении благ и в условиях свободного обмена). Анализ и решение этой проблемы образуют теорию рыночной цены. Помимо того, что рыночные цены служат определяющим фактором пропорционального распределения имеющихся запасов благ, т.е. результатов прошлого производства, они в то же время демонстрируют социальную оценку относительной важности разных благ, в соответствии с которой вырабатываются принципы размещения ресурсов, что составляет содержание второго раздела. В рамках же первого раздела теории блага производственного назначения вообще не фигурируют, поскольку издержки, которые уже пришлось понести, на цену не влияют; по словам Джевонса, “что было, то прошло навеки”.

Вторая проблема связана с использованием *данных производственных ресурсов* при создании благ, предназначенных

(всегда в соответствии с принципами рыночной цены) для удовлетворения данных потребностей; эта проблема получила известность под названием проблемы статичного общества, или “статичного состояния”; у нее два аспекта. Первый связан с изолированным исследованием ценности производительных услуг; второй – с ценностью конкретных потребительских благ в соотношении с ценностью сосредоточенных в них производственных услуг, или с издержками производства этих благ; это – проблема долгосрочных, или нормальных, цен потребительских товаров. По утверждению Маршалла, в каком-то смысле речь идет о двух перекрестных классификациях. В рамках первой осуществляется классификация на основе потребительских благ, причем доказывается равенство между ценностями товара и *пучка* производственных услуг, в нем сосредоточенных. Во второй за основу принимаются производственные услуги и доказывается равенство между ценностью каждой единицы производственных услуг и ценностью той части каждого вида потребительских благ, в которой участвует эта единица и за которую она несет ответственность. В первом случае речь идет о *долгосрочной* “ценности”, во втором – о *краткосрочном* “распределении”. *Изменения* предложения (и ценности) потребительских благ изучаются при *постоянных* условиях производства, в том числе, что важнее всего, при постоянном предложении производственных ресурсов и фиксированных способах их организации.

Третья теоретическая проблема также имеет отношение и к ценности, и к распределению. *Изменения “основополагающих условий спроса и предложения”* порождают явление, которое Маршалл назвал “вековыми изменениями нормальной цены”. Но из этих “основополагающих условий”, подверженных изменениям, главным является предложение разных производственных услуг, которое очевидным образом оказывает самое прямое воздействие на цены этих услуг, т.е. на их доли в доходе. Наше изложение, подобно Маршаллову, практически ограничивается этим простым, непосредственным эффектом – изменением ситуации распределения и ее тенденцией к равновесию¹.

¹ Маршаллова организация экономической теории вокруг фундаментальных проблем не вполне ясна. Мы уже видели, что Маршалл не выявляет связи между рыночной и нормальной ценами в варианте потребительских благ. Он обращается к проблеме вековых изменений нормальной цены, но откладывает обсуждение этой темы на последующие тома, которые до сих пор не вышли в свет. Его интерпретация распределения дохода не дает четкого понимания того факта, что проблема краткосрочного распределения является одной из фаз того самого фундаментального анализа, который применяется к нормальным ценам потребительских

Прежде всего попытаемся точно и четко сформулировать, в чем состоит проблема прогресса. Какие новые переменные надлежит исследовать? Каково точное содержание “общих ус-

благ. Более того, проблема краткосрочного распределения вообще очень мало интересует Маршалла. Книга VI “Принципов” почти целиком посвящена долгосрочной тенденции движения долей факторов производства к равновесию, тогда как условия равновесия с позиций распределения в любой заданный момент или короткий период, когда предложение можно считать постоянным, если и уделено внимание, то лишь мимоходом. Кроме того, Маршалл не фиксирует связей между долгосрочными тенденциями в распределении и вековыми изменениями нормальной цены и даже не констатирует факт существования таких связей; а ведь это – две фазы или два аспекта анализа одной и той же проблемы социально-экономической организации. Мне представляется, что признание и акцентирование этих связей может пролить много света на проблему вразумительного описания и глубокого осмысления ценовой организации. И еще полезно подчеркнуть близкую аналогию методологии исследований в области теории ценности и теории распределения, основанных на краткосрочных ценах; такая же аналогия имеет место и применительно к двум теориям, в основе которых лежит долгосрочная, или нормальная, цена.

В этом аспекте интересно сопоставить Маршалла с профессором Дж.Б.Кларком – наиболее известным среди ученых нашей страны, применявшим статическую гипотезу. У Кларка экономическая организация выглядит еще менее адекватно, чем у Маршалла, и, что особенно поразительно, он не признает связи между подходом последнего и своим собственным. “Статичное состояние” Кларка – это не что иное, как Маршаллова долгосрочная нормальная цена, а его трактовка экономической динамики соответствует вековым изменениям ценности и долгосрочным тенденциям распределения. Но, находясь под влиянием австрийской и немецкой исторической школ (тогда как Маршалл – под влиянием английской классической школы), Кларк предлагает краткосрочный анализ в качестве единственной теории распределения и едва ли идет дальше простого признания фактов существования прогрессивных изменений, долгосрочных результатов и условий равновесия, которые составили едва ли не единственные предметы интереса Маршалла. На самом деле эти вопросы представлены у Кларка гораздо менее удовлетворительно, чем теория “краткосрочного” периода Маршалла, ибо последний все же дает, пусть мимоходом, весьма четкое изложение анализа производительности. Разумеется, было бы серьезной ошибкой смешивать “статичное состояние” по Кларку со “стационарным состоянием” в трудах экономистов-классиков. В понимании этих авторов стационарное состояние было естественной статичной или равновесной ситуацией, являющейся целью экономического прогресса или основным содержанием третьего раздела науки, а не состоянием, которое оказывается статичным в силу произвольного абстрагирования как методологического приема. Однако, похоже, именно неумение адекватно различать эти две концепции отрицательно сказывается буквально на всех обсуждениях статичных условий. И нам до сих пор недостает такого полного исследования распределения, которое придавало бы должный вес проблемам как краткосрочного, так и долгосрочного периода, т.е. позволяло бы провести грань между допущениями о фиксированном предложении средств производства и предложении как функции цены. Грубая классификация естественных подразделений теории, сведенная в таблицу, может помочь разобраться в связях между ними.

ловий спроса и предложения” или “заданных ресурсов, используемых в целях удовлетворения заданных потребностей” – этих допущений предшествующего анализа? И наконец, какие изменения этих факторов требуется рассмотреть, чтобы как можно больше приблизить наше гипотетическое общество к реальному? Похоже, Маршалл, которому данный анализ следует в большей степени, нежели любому другому автору, не стремится дать ответ на эти вопросы, если не сказать – уклоняется от них. В одном месте он начинает было перечисление элементов, но тут же резко обрывает его цитированными выше общими словами¹. Хорошо известный список факторов статичного состояния или динамических факторов, подлежащих исключению, представлен профессором Дж.Б.Кларком, имя которого в нашей стране особенно ассоциируется с противопоставлением статических задач динамическим. Он предлагает пять элементов в следующем порядке²: (1) рост населения, (2) накопление нового капитала, (3) технический прогресс, (4) совершенствование методов организации бизнеса, (5) развитие новых потребностей. Профессор Сигер внес изменения в этот список и, на мой взгляд, значительно его улучшил, а именно: он объединил первый фактор с третьим и добавил еще один – истощение природных ресурсов или открытие новых источников естественного богатства.

	Ценность (т.е. потребительские блага)	Распределение (производственные услуги)
Проблема I Заданы предложение благ и потребности, подлежащие удовлетворению.	Рыночная цена.	Ни с какой проблемой распределения не связана.
Проблема II Заданы производственные ресурсы и потребности, подлежащие удовлетворению.	Нормальная цена (долгосрочная нормальная цена по Маршаллу). Предложение каждого потребителя блага – функция цены.	Теория распределения на основе краткосрочной или рыночной цены. (Фиксированное предложение объекта, на который назначается цена.)
Проблема III Использование ресурсов для увеличения их количества, и изменение потребностей наряду с удовлетворением уже существующих.	Вековые изменения нормальной цены.	Теория распределения на основе долгосрочной, или нормальной, цены. Предложение – функция цены.

¹ Principles of Economics, 6th ed., p. 379. [Маршалл А. Принципы экономической науки. Т.2. М., 1993. С. 65–67.]

² Кларк Дж. Б. Распределение богатства. М., 2000. Гл. V.

Прояснению этих вопросов может способствовать раздельное рассмотрение условий спроса на блага и условий их предложения. Условия спроса включают следующие фундаментальные факты:

1. Население, трактуемое как совокупность единичных потребителей; его численность и физический состав: структура половая, возрастная, расовая и т.д.

2. Качественные психологические характеристики населения, его поведение в смысле потребления всех видов благ, врожденные “инстинкты” (в любом смысле этого слова) и “социальное наследие” в смысле привычек, обычаев, вкусов, стандартов, нравов и еще бог знает чего, в том числе, разумеется, подлинные знания или бытующие верования в связи с реальными характеристиками товаров. Сюда же мы должны отнести и любые факты институционального характера, связанные с контролем одних лиц над потреблением других, типа родительской власти, законов, регулирующих расходы населения, и т.п.

3. Непосредственно: денежный доход населения – его суммарная величина и распределение. В конечном счете (в равновесном состоянии) величина дохода и его распределение зависят от целой совокупности условий предложения благ, прежде всего от количества и распределения производственных ресурсов общества. Необходимо отдавать себе отчет в том, что конечный результат конкурентной адаптации зависит от всех перечисленных аспектов начального состояния.

4. Для полноты картины важно также рассмотреть имеющиеся данные о географическом распределении населения как совокупности единиц потребления; оно, конечно, определяется распределением производственных услуг и внешних условий, влияющих на желательность тех или иных мест проживания. И здесь имеющиеся различия порождают ветвления по всей системе.

Заданные условия предложения включают прежде всего предложение факторов производства, но есть и другие весьма важные соображения. Мы можем классифицировать эти условия следующим образом:

1. Население, рассматриваемое как рабочая сила: численность и состав.

2. Врожденные или приобретенные психологические, поведенческие установки, вкусы, предрассудки и т.п. в отношении видов производственной деятельности.

3. Непосредственно: денежный доход и его распределение; в конечном счете: распределение прав собственности на производственные ресурсы любого рода. В этом аспекте нет раз-

личий между физическими или умственными способностями человека и производительным имуществом. Очевидно, что доход оказывает влияние на склонность заниматься теми или иными видами производственной деятельности и выступает в качестве не зависящей от вкусов переменной.

4. Мы выделяем в отдельный пункт институциональную ситуацию в связи с конфигурацией отношений частной собственности, хотя логически эта тема относится к пункту 3 или, в крайнем случае, является следствием этого пункта. Сюда входят все факты, связанные, во-первых, с контролем над использованием производственных услуг, а во-вторых, с действительными и юридически обеспеченными правами на доход. И опять же не следует проводить различий между способностями человека и прочими факторами производства.

5. Количество и форма имеющихся материальных средств производства.

При рассматривавшихся до сих пор статичных условиях это могут быть только природные средства производства в самом узком смысле или, что то же самое, орудия труда, унаследованные от предыдущих поколений и в любом случае не подверженные физическому износу и не допускающие совершенствования.

6. Географическое распределение средств производства.

7. Состояние технологии; развитие технологии, организации бизнеса и т.п.

Если скомбинировать эти две группы и устранить повторы, то обнаружатся следующие факторы, в контексте которых следует изучать экономические изменения или возможность таковых:

1. Численность и состав населения.

2. Вкусы и склонности людей.

3. Количество и виды существующих производственных мощностей, в том числе:

а) личные способности,

б) материальные средства производства:

- предоставленные природой¹,
- произведенные искусственно¹.

4. Распределение прав собственности на производственные мощности, в том числе все личные права на контроль над другими лицами или неодушевленными предметами. (Безличный контроль в смысле законов и нравов ничем не отличается от вкусов и склонностей, указанных в пункте 2.)

¹ Последнее разграничение – дань традиции. Дальнейший анализ покажет его несостоятельность (см. с. 159 и далее).

5. Географическое распределение людей и вещей. Этот фактор тесно связан с технологической ситуацией.

6. Состояние технологии; общее состояние наук, образования, техники, социальной организации и пр.

Для системной полноты потребовалось бы дать обзор возможных изменений каждого из этих элементов и установить связи такого рода изменений с феноменами ценности и распределения, а также с ценами потребительских товаров и производительных услуг (а еще и с нормой капитализации и продажными ценами потребительских услуг). Мы не можем здесь развернуть столь амбициозную программу. Мы просто выявим некоторые наиболее важные ценовые аспекты изменений и дадим комментарии, которые представляются особенно существенными для освещения темных уголков теории. Мы хотим особо подчеркнуть, что по-настоящему значимые последствия изменений являются результатами не самого факта изменений, а неопределенности, присущей изменчивому миру. Если какие-либо из этих изменений или вообще все происходят регулярно – носят поступательный или периодический характер, либо же подчиняются любому другому известному закону, то к их последствиям для системы цен и экономической организации можно быстро адаптироваться. Все такие изменения будут полностью “дисконтированы” задолго до того, как произойдут посредством механизма обмена между текущими и будущими ценностями. Они не расстроят заранее просчитанные планы людей и не приведут к тому, что абсолютно равноценные альтернативные варианты перестанут быть таковыми. Следовательно, если изменения предсказуемы, то, в частности, они не нарушают исходных предпосылок совершенного равновесия, порождающих точную эквивалентность издержек и ценностей при отсутствии прибыли.

На самом деле последствия изменений общих условий производства и потребления товаров для цен потребительских благ либо настолько очевидны, либо настолько сложны и практически непредсказуемы, что, вероятно, не стоит и пытаться их систематизировать. Наше обсуждение почти целиком ограничится теорией распределения. Отметим, что в этой области *прогрессивные* изменения обычно хорошо поддаются прогнозированию и дисконтированию, а их последствия в краткосрочной перспективе не имеют большого значения. Они производят относительно малое возмущение конкурентной адаптации и не являются значимой причиной возникновения прибыли. Скорее существенными возмущениями и источниками прибыли служат краткосрочные хаотические колебания и нерегулярный характер прогрессивных изменений, а

не сами изменения как таковые. Рост населения и накопление нового капитала не являются сколько-нибудь значимыми возмущающими факторами, а возмущения, порождаемые изобретениями и усовершенствованиями, обусловлены отнюдь не общими тенденциями, а локальными и хаотическими отклонениями от них.

При обсуждении теории краткосрочного распределения (т.е. распределения в условиях фиксированного предложения средств производства) мы неоднократно подчеркивали, что для общей классификации средств производства – в соответствии с традиционными тремя факторами производства или по иному критерию – нет никаких веских оснований. То есть с точки зрения спроса все они либо одинаковы, либо же различаются мельчайшими оттенками; точно так же идентичны для всех средств производства (при заданном их количестве) и условия предложения, если рассматривать последние в контексте проблем краткосрочного периода. Однако в долгосрочной перспективе возникает новый вопрос об изменениях предложения средств производства, и вот тогда появляются реальные различия. Эти различия в условиях предложения дают основу для правомерной классификации, в чем-то параллельной трехчленному делению. На поверхностном уровне разумно выделить три различные категории условий предложения. Во-первых, должны существовать такие средства производства, предложение которых задано раз и навсегда даже в долгосрочной перспективе, – вещи, количество которых нельзя ни увеличить, ни уменьшить, не подлежащие усовершенствованию и не подверженные изнашиванию. Такому описанию соответствует традиционное определение земли. (Мы здесь не ставим вопроса о том, существует ли вообще что-либо, к чему приложимо это определение.) Во-вторых, некоторые блага производственного назначения могут свободно воспроизводиться (и, очевидно, действительно воспроизводятся) точно так же, как и потребительские товары, т.е. в условиях, когда предложение становится определенной функцией цены. Такой характер традиционная точка зрения придает капиталу. (Опять-таки мы ничего не утверждаем по поводу того, насколько правильна такая точка зрения.) И наконец, могут быть и такие производственные ресурсы, предложение которых переменное, но не является функцией цены или вообще напрямую с ценой не связано. Именно такое различие между трудом и другими производительными силами проводится в рамках традиционной трактовки долговременного предложения труда (достоинства которой мы также рассмотрим позднее). Эту традиционную классификацию нельзя считать со-

стоятельной даже с позиций долгосрочного периода, и мы подвергнем ее пространной критике по мере развития нашего анализа. Но избрание ее в качестве отправной точки может быть оправдано ее обоснованностью на поверхностном уровне, а также тем фактом, что она прочно укоренилась в умах и в научной терминологии.

В конечном итоге последствия любого конкретного изменения образуют довольно сложную систему ветвлений и взаимосвязей, и в результате почти каждый аспект экономической адаптации претерпевает те или иные изменения. Справедливость этого тезиса очевидна применительно к первой из перечисленных характеристик статичного состояния. Исторически тема населения рассматривалась одновременно с проблемой распределения в связи с теорией заработной платы, поскольку последняя имеет отношение к предложению труда. Конечно, рост населения означает увеличение спроса на блага, а следовательно, и на производительные услуги, в том числе и на сам труд. Но спрос на любой вид таких услуг в конечном счете зависит от двух элементов – общего объема выпуска промышленности и относительной значимости данного вида услуг в увеличении объема выпуска. В соответствии с законом уменьшающейся отдачи и теорией удельной производительности, в основании которой лежит этот закон, относительный рост предложения труда влечет менее чем пропорциональное увеличение объема продукции и уменьшение относительной производительности труда. Оба этих эффекта приводят к снижению заработной платы в пересчете на работника. Те же соображения, что и в отношении труда, применимы и к любому другому виду производственных услуг.

Много путаницы в экономических исследованиях возникло из-за того, что долям факторов производства придается разный смысл. Например, можно, как мы это сделали выше, говорить о заработной плате, имея в виду ее величину в пересчете на работника, и аналогичным образом – о других доходах в связи с порождающим их конкретным производственным ресурсом. Распределение дохода, рассматриваемое под таким углом зрения, Кэннан называет “псевдораспределением”¹; мы считаем такой термин неудачным, поскольку именно этот аспект данного предмета представляет для нас непосредственный и самый большой интерес. И экономисты-классики во главе с Рикардо обычно ставили во главу угла своих исследований долю совокупного общественного продукта, получаемую рассматриваемым “фактором”. Другой, яв-

¹ Cannan. *Theories of Production and Distribution*, chap. VII.

но возможный смысл данного понятия – совокупная доля “фактора”, измеренная в абсолютных единицах.

Воздействие, оказываемое увеличением фактора производства (имеется в виду большая группа физически взаимозаменяемых производительных единиц) на долю общественного дохода, получаемую этим фактором, зависит от нормы уменьшения отдачи как следствия приложения данного средства производства к другим; величина этого воздействия примерно соответствует существующим пропорциям. Если общий объем производства растет почти пропорционально увеличению количества данного фактора (напомним, что первый не может расти с большим или равным темпом, чем последнее), доля этого фактора будет увеличиваться; если же общий объем производства растет очень мало в сравнении с ростом фактора производства, то соответствующая доля будет уменьшаться. Совокупная абсолютная доля дохода, причитающаяся данному средству производства, будет расти, если темп уменьшения объема продукции на единицу этого средства не будет больше или равен темпу увеличения количества последнего. Однако обе эти позиции довольно далеки от непосредственно интересующей нас проблемы. Если известна величина дохода, приходящегося на единицу фактора производства, то более естественно определять относительную и абсолютную доли этого фактора косвенным путем.

Очевидно, что, коль скоро изменение количества любого средства производства влияет на доходы, оно окажет воздействие и на спрос на блага, а в конечном счете – и почти на все элементы промышленной организации и ценовой системы. Результирующие изменения цен потребительских благ и образуют явление, которое Маршалл называет вековыми изменениями нормальной цены. Хотя и можно обсуждать эти вопросы абстрактно, делать это нецелесообразно. Почти единственное общее соображение, которое имеет смысл привести, заключается в том, что, если при прочих равных условиях в производстве определенного блага преобладает какой-либо конкретный производственный ресурс, то по мере роста предложения этого ресурса ценность такого блага будет падать.

Действительно трудная проблема в теории прогресса не так уж сильно связана с последствиями конкретных изменений. Сколь бы ни были сложны эти последствия, их можно проследить, опираясь на принципы рынка, т.е. на “законы” спроса и предложения. Трудность же состоит в предсказании самих изменений. Каковы условия предложения производственных услуг? Какие изменения в предложении различных услуг можно в той или иной мере предвидеть и к каким ори-

ентирам или равновесным состояниям тяготеют эти изменения? Последний вопрос представляет особый интерес, так как классическая теория распределения разработана почти исключительно в терминах этих конечных состояний равновесия. По нашему мнению, классическая экономическая теория искажает смысл этих состояний равновесия и, пожалуй, в какой-то степени переоценивает их значимость. На ранних стадиях науки равновесное состояние трактовалось как нечто, постоянно находящееся где-то поблизости, в каком-то смысле подобно отраженному в нормальной цене равновесию между производством и потреблением благ или между издержками их производства и их ценностью. Статичное состояние считалось если не фактическим состоянием общества, то таким, к которому общество постоянно приближается¹. Теория претерпевает очень большие изменения, как только мы под давлением фактов признаем, что достижение этого равновесия относится к неопределенному и скорее всего весьма отдаленному будущему. Таким образом, это состояние следует рассматривать только как теоретический результат, вытекающий из определенной тенденции, которая под воздействием других тенденций может претерпевать сколь угодно сильные изменения или вообще смениться на противоположную; может быть и так, что непредвиденные события приведут к полному изменению условий задолго до того, как произойдет сколько-нибудь существенное приближение к равновесному состоянию. Таким образом, в любой конкретной ситуации равновесие не является результатом, который можно реально предвидеть; при конкретном прогнозировании хода событий следует принимать во внимание все действующие тенденции и оценивать их относительную значимость, а кроме того, делать большие поправки на непредсказуемые воздействия. На самом деле, как мы увидим, взаимосвязи между различными факторами прогресса столь сложны, а сами функции известны столь неточно и подвержены влиянию стольких неизвестных переменных, что, похоже, не может быть и речи о точных прогнозах, простирающихся на сколько-нибудь значительный период.

Теперь, обращаясь к вопросу об условиях, влияющих на переменные прогресса и на ожидаемые изменения, связанные с каждой из них, мы можем еще раз начать с фактора населения и далее пройти по всему списку. Конечно, мы планируем не изучение гипотез случайным образом, а серьезное исследо-

¹ Mill. *Principles of Political Economy*, book IV, chap. IV, sec. 4. [Милль Дж. Ст. Основы политической экономии. Т. III. М., 1981. С. 55-59.]

вание фактов того мира, в котором живем. Единственный произвольный и нереалистичский элемент процедуры – отбор наиболее характерных преобладающих особенностей и установление, если это возможно, их собственных, органически присущих тенденций. Как и все теоретические выводы, полученные дедуктивным путем, результаты такого рода исследования представляют собой только общие принципы, которыми нельзя пользоваться некритически; их следует комбинировать применительно к обстоятельствам и дополнять эмпирическими данными. Историческая теория населения, или мальтузианство, изображала рабочих как нечто аналогичное благу, поставляемому в ситуации постоянства издержек. Соответственно считалось, что заработная плата стремится к равновесному уровню, равному величине этих издержек, сопряженных с поддержанием статичного состояния населения и выраженных в натуральном или товарном, но не денежном исчислении. Разумеется, исходной предпосылкой была не денежная прибыль как мотивация производства рабочей силы¹, а строгое соответствие между вариациями предложения рабочей силы и психофизиологическими законами демографии. Стремление уровня заработной платы к прожиточному минимуму является естественным и закономерным логическим следствием тенденции населения постоянно оказывать давление на предложение предметов первой необходимости².

¹ Обычно игнорируется тот факт, что в “низших” слоях общества “производство” детей вовсе не так чуждо обычному экономическому расчету, как принято думать. Возраст вступления в брак и размер семьи, вероятно, в гораздо большей степени зависят от сопоставления экономических выгод, сопряженных с заработками детей в будущем, и убытков, которые приходится нести, пока дети находятся под родительской опекой, нежели от расчетов, связанных с возможностью поддерживать соответствующий уровень жизни из поколения в поколение. (Несомненно, оба этих ряда соображений взаимосвязаны.) Об этом весьма красноречиво свидетельствует сопоставление коэффициентов рождаемости с условиями жизни в городе и деревне, а также в разной социальной среде, равно как и исследование влияния на эти коэффициенты законов о детском труде и обязательном образовании.

² Вряд ли есть необходимость указывать, что знаменитый “железный закон” заработной платы у социалистов – лассальянцев и марксистов – есть на самом деле эта классическая теория равновесной заработной платы, заимствованная целиком, но при этом логический фундамент, на котором она покоилась, был с негодованием отвергнут. Если в основе стремления заработной платы к минимуму лежит некий демографический принцип, то все схемы социального переустройства (в той мере, в какой они не влияют на этот принцип) не в состоянии привести ни к какому результату, кроме, возможно, временного улучшения, за которым последует рост нищеты. Напомним, что именно доказательству этого тезиса было посвящено первое эссе, написанное по проблемам населения в ответ на “тысячелетние надежды”, которые сулил Годвин в своей “Политической справедливости”.

Этот ранний вариант теории издержек на оплату труда был сразу же признан несостоятельным и уступил место теории жизненного уровня, правильность которой зависит от того, насколько справедливо допущение о постоянстве этого уровня при изменении уровня заработной платы. Экономисты-классики признавали, что рост предложения рабочей силы будет сопровождаться увеличением предложения продовольствия, но настаивали на том, что последнее будет расти более низкими темпами, чем первое (взамен черновой гипотезы Мальтуса об арифметической и геометрической прогрессии в последующих работах – особенно у Милля – был разработан научный принцип уменьшающейся отдачи).

Милль тоже признавал, что если уровень заработной платы растет, то *возможно* нарушение постоянства уровня жизни, но на последствия повышения заработной платы смотрел еще более пессимистически, чем сам Мальтус, и допускал позитивный эффект такого повышения только в том случае, если удастся добиться большого разрыва между фактической заработной платой и тем стандартом, на который психологически ориентируется население, причем этот разрыв должен сохраняться на протяжении жизни целого поколения. Похоже, реальное положение вещей таково, что если заработная плата неожиданно возрастает благодаря общему развитию промышленности или открытию новых обширных природных ресурсов, то наблюдается и рост населения, но в то же время повышается и психологический стандарт, сдерживающий этот рост. Поэтому должно установиться новое равновесие при более высоком, по сравнению с прежним, уровне заработной платы. Такой ход событий подтверждается и историческими фактами. Современная индустриальная эпоха началась с того, что европейская цивилизация открыла для себя новые обширные регионы, и с тех пор перемещение населения не прекращается, хотя в последнее время его темпы начали замедляться. Совершенствование технологии вплоть до настоящего времени шло ускоренными темпами. Население европейского происхождения увеличилось на земном шаре в 4-5 раз, значительно повысился и средний уровень жизни (если этому понятию вообще можно придать четкий смысл). Количественное соотношение этих двух изменений измерить невозможно; в целом, по-моему, подтверждается гипотеза Мальтуса. Несомненно, оба типа изменений существует и поныне¹.

¹ Разумеется, это обсуждение проблем населения носит поверхностный характер, но нам здесь приходится оставлять вне поля зрения другие факторы. Вспомним, что рассмотрение Карнсом неконкурирующих групп

Мы уже говорили о наиболее серьезном упущении в рассуждениях классиков: они не делали поправку на продолжительность периода, требуемого для установления равновесия в долгосрочной перспективе. Дело не только в том, что в логически обоснованный ход событий могут вмешаться бесчисленные “другие факторы”: большая ошибка – считать состояния равновесия приближенным описанием текущего положения дел в любой заданный момент времени. Факт быстрого роста населения в индустриальных странах доказывает, что уровень заработной платы был и остается намного выше психологически допустимой минимальной нормы. Было бы бессмысленным занятием предаваться размышлениям о том, какой промежуток времени потребуется для установления равновесия, даже если допустить неизменность всех прочих условий. Если нет точной информации о величине расхождения между текущим уровнем заработной платы и психологическим минимумом и, кроме того, об относительных темпах изменения того и другого, обусловленных как этим, так и всеми менее значимыми различиями между ними, то теоретически невозможно сформулировать условия равновесия.

В этом кратком обзоре нет надобности подробно останавливаться на изменениях в физическом составе населения. Главные факты, которые следует отметить, суть различия между увеличивающимися и уменьшающимися слоями населения и изменения, связанные с иммиграцией, эмиграцией и внутренней миграцией. Если мы абстрагируемся от всех интересов людей, не проявляющихся на рынке, и будем исходить из допущения о беспрепятственных контактах между людьми и полной свободе передвижения, то миграционные факторы быстро придут в равновесное состояние.

в чем-то приблизило к реальности упрощенную трактовку труда как однородного с точки зрения условий его предложения. В наши дни наблюдается резкое смещение фокуса общественного интереса к этому вопросу. Нас беспокоит не мальтузианство как общая идея, а, пожалуй, его противоположность – угроза самоубийства человечества; но еще в большей мере, чем и то и другое, – такие аспекты проблемы, как чрезмерное увеличение неквалифицированной рабочей силы и падение рождаемости в высших слоях общества. Представляется правдоподобным, что увеличение заработной платы, находящейся ниже определенного уровня, влечет рост населения, но после достижения некоторой критической точки, расположенной несколько выше уровня материального комфорта, появляется обратное соотношение. Проблема чрезвычайно усложняется из-за последствий всеобщего образования, индустриализации и жизни в больших городах, а также непостижимых факторов, присущих *Zeitgeist* [духу времени]. В частности, мировая война внесла такие изменения в социальные установки людей, о которых сейчас преждевременно говорить что-либо, кроме того, что они чреваты далеко идущими последствиями.

Вторая из наших переменных прогресса представлена психологическим элементом – склонностями и вкусами людей. Подобно численности и составу населения, этот фактор влияет на оба аспекта проблемы – и на потребление, и на производство. Разумеется, как потребность в потребительских благах, так и отношение к различным отраслям производительной деятельности претерпевают изменения и притом весьма крупные¹. По большей части эти изменения нецелесообразно трактовать как функции цены; для них нельзя сформулировать никакие условия равновесия. Они относятся к разряду внешних возмущающих факторов, которые трудно прогнозировать, особенно если речь идет о производстве. Часто наблюдаются тенденции типа “соблазна больших городов”, благодаря которому промышленное производство растет за счет сельского хозяйства. В Америке из-за иррационального предпочтения “беловоротничковой” работы заработная плата рабочих стала выше, чем у служащих, хотя от последних требуется более высокий уровень образования и квалификации. Мы не можем здесь останавливаться на других вариантах предпочтений и моды в отношении конкретных видов работы; отметим лишь, что все они являются частью существующих условий экономического процесса, и последствия их изменений носят весьма разносторонний характер. Эти соображения относятся к различным вариантам использования имущества и в гораздо меньшей степени – личных способностей.

Что же касается аспекта потребления, существует очень важная проблема, которая стала больше поддаваться научному анализу, хотя до сих пор при ее исследовании можно попасть в западню. Речь идет о хорошо известном факте использования частным бизнесом экономических ресурсов с целью формирования, развития и ориентирования потребительского спроса, т.е. о феномене рекламы². Повышение ценности благ посредством их рекламирования, несет ли реклама информа-

¹ Сильное общественное неодобрение какого-то рода занятий или направления экономической деятельности, несомненно, только усугубляет реальное зло, с ними сопряженное, ибо они переходят в руки лиц, которым безразлично одобрение или неодобрение общества (в таких лицах никогда не бывает недостатка). Яркие примеры тому – ростовщичество в Средние века (и аналогичный современный вариант суживания денег) и бизнес на спиртных напитках в наши дни. [Книга написана в период действия сухого закона в США. – *Примеч. пер.*]

² Усилия общества, т.е. организованной или неорганизованной общности, имеющие целью придавать определенную направленность потреблению, остаются за рамками изучения организации, основанной на частной конкуренции.

цию или просто обладает силой убеждения, совершенно аналогично любой другой форме производства, или “создания полезностей”. Эта возросшая ценность в значительной мере переносится с других благ, но если она не является следствием откровенного принижения достоинств конкурирующих товаров, ее следует считать просто дополнительной полезностью, присущей рекламируемому товару¹.

Бизнес формирования потребностей, конечно, весьма надежен и “рискован”, он зависит от случайного стечения обстоятельств; но очевидно, что, как и в случае других изменений, в той степени, в какой можно предвидеть результаты мероприятия, конкуренция уравнивает выигрыши от этого бизнеса с теми, которые достигаются в других сферах. В условиях бесприбыльного состояния равновесия по всей системе будет соблюдаться эквивалентность издержек и ценностей. Подвержен ли процесс формирования потребностей уменьшающейся отдаче, а значит, стремится к равновесному состоянию, где ему уже не будет места, или же природа его такова, что он будет вечно служить причиной непрерывных изменений, – вопрос, который мы не можем обсуждать по существу. Я думаю, что верен второй вариант.

Обратимся к третьему фактору прогресса – количеству различных производственных ресурсов. Здесь первый вопрос связан с классификацией этих ресурсов с точки зрения их предложения. Выше мы показали, что различия следует проводить, в известной степени придерживаясь традиционного трехчленного деления, но мы должны подчеркнуть, что эти

¹ Принижение достоинств конкурирующих товаров следует исключить из рассмотрения по тем же причинам, что и кражу со взломом, грубое надувательство и т.п. Напоминаем, что мы явным образом исключили эффекты, сопряженные с мотивами, которым нет места при рыночных сделках.

Я считаю (сколь бы странным ни показалось это утверждение), что невозможно провести различие между элементами физической формы и внешнего вида товара, не имеющими значения с точки зрения эффективности его использования в тех целях, для которых он предназначен (приятная окраска, декоративные украшения, зачастую затрудняющие его использование, экстравагантная тара и т.д.), с одной стороны, и такими средствами привлечения потребителя, как звучное название или любая другая форма “славословия”, – с другой. Для потребителя эти характеристики товара имеют значение, а в рыночной системе потребитель – высшая инстанция. Если потребитель находит разницу между двумя вещами, то они действительно разные; если для него покупка одной вещи предпочтительнее покупки другой, значит, первая вещь превосходит вторую; она содержит “полезность”, которой другая вещь не обладает. Присуща ли эта полезность самой вещи или какому-то сопутствующему обстоятельству – лично я не вижу здесь никакого реального различия.

различия сильно преувеличены и четко классифицировать ресурсы по традиционным признакам невозможно¹.

Долговременные условия предложения труда состоят из двух элементов. Первый из них – население – уже рассматривался. Вторым элементом является фактор образования, понимаемого в широком смысле. В наши дни имеет место очевидная аналогия между профессиональным обучением, в результате которого растет производительность труда, и материальным средством производства, или капитальным благом, созданным путем отвлечения ресурсов от текущего потребления. Как отмечалось выше, даже численность населения (если говорить о тех общественных классах, которые кормятся в основном своим трудом) в значительной мере зависит от факторов денежной прибыли. Таким образом, наблюдается тенденция к стиранию грани между трудом и капиталом. Разумеется, в известной степени эта грань сохраняется. Техническую подготовку нельзя продать или сдать в аренду отдельно от ее носителя (“собственника”) и нельзя увековечить в прямом смысле слова – она существует только в пределах трудовой жизни того, кто ею обладает. Капитал же в гораздо меньшей степени связан с личностью своего собственника (важно отметить, что полностью он никогда не отчуждается) и может функционировать вечно. Кроме того, на инвестиции в образование в большей мере, чем на другие формы инвестирования, оказывают воздействие мотивы, отличные от изыскания прибыли, а следовательно, эффективная конкуренция не приводит к такому строгому равновесию, при котором отдача от этих инвестиций эквивалентна отдаче от других². Хотя инвестиции в развитие человеческих способностей носят довольно долгосрочный характер, они все же не нацелены на столь отдаленное будущее, как многие другие формы инвестирования. В конечном итоге, похоже, различия между разными вариантами или типами “производства” рабочей силы и между созданием разных видов материальных благ

¹ Следует иметь в виду, что в контексте проблем краткосрочного периода, когда не стоит вопрос об изменении предложения и распределительные соотношения устанавливаются исключительно спросом, вообще не существует никакой состоятельной классификации.

² Пожалуй, одним из наиболее серьезных объектов критики современного общества является тот факт, что упущено много благоприятных возможностей прибыльного инвестирования ресурсов в развитие человеческого потенциала и одновременно осуществляется много непроизводительных инвестиций для тех же целей. Но это – порок не частнопредпринимательской организации промышленности, а системы, преобладающей в современной семье, в любом смысле, в котором первую можно отделить от последней.

производственного назначения эквивалентны различиям между двумя соответствующими классами инвестирования ресурсов. Коль скоро отсутствует неопределенность и присутствует конкуренция, очевидно, что инвестиции распределяются между этими двумя сферами и по всем элементам каждой из них таким образом, чтобы постоянно уравнивать чистые преимущества в обеих сферах. То есть (памятуя, что издержки просто фиксируют конкуренцию сфер притяжения инвестиций) при отсутствии неопределенности издержки были бы эквивалентны ценностям по всей системе; а значит, мы имели бы совершенную организацию производства и обмена, в которой нет места прибыли.

Существует фундаментальное подобие условий предложения всех производственных услуг, предусматривающих инвестирование ресурсов. Во всех вариантах имеет место отвлечение производительных сил от участия в создании текущих потребительских благ на формирование источников поступления новых. Поэтому мы откладываем обсуждение равновесия в каждом из этих вариантов до тех пор, пока не приступим к их совместному анализу. В таком контексте теория общего равновесия есть на самом деле теория процента по долгосрочным ссудам.

Экономист-классик исходил из того, что земля, или природные средства производства, имеется в неограниченном количестве. Это допущение послужило основой для выдвижения теории ренты, отличной от рассуждений, служащих объяснением долей других факторов производства¹, и для утверждения тезиса об особой связи между рентой и издержками. Определенное, которое было дано земле для того, чтобы она соответствовала гипотезе постоянного предложения – извечные и неисчерпаемые силы почвы – на самом деле имеет весьма ограниченный характер. Позднее догма безусловного постоянства предложения послужила основой для пропаганды единого

¹ Уже давно признано, что теория дифференциальной ренты равно приложима и к долям других факторов производства. См. J.B. Clark. “Distribution as Determined by a Law of Rent”; J.A. Hobson. “The Law of the Three Rents”, *Quarterly Journal of Economics*, vol. 5. Не столь общепризнан тот факт, что в конечном итоге эта теория вообще никаким долям факторов производства объяснения не дает. Особенно примечательно, что теория распределения, предложенная генералом Фрэнсисом Уолкером, чья книга долгое время служила стандартным учебником в американских университетах, представляла собой не более чем развитие тезиса о том, что каждый фактор производства получает остающееся после того, как будут оплачены услуги остальных факторов. Легко показать, что содержание изложенная теория дифференциальной ренты идентична теории удельной производительности. См.: A.A. Young. *Ely's Outlines of Economics*, 3d ed., pp. 415-416.

земельного налога. Мы не можем пространно обсуждать эту точку зрения, но должны уделить место весьма сжато обоснованию ее полной несостоятельности. Само собой разумеется, что, когда обнаружение, присвоение и разработка новых природных ресурсов – открывающая конкурентная игра, маловероятно существование каких-либо различий в отдаче от ресурсов, вложенных в два разных предприятия. Более того, если какое-то несоответствие все же существует, то либо это дело случая и, значит, с одинаковой вероятностью может действовать в пользу любого из этих предприятий, либо же обусловлено их в чем-то разной психологической привлекательностью, т.е. компенсирует какие-то другие различия в их чистых преимуществах. Если охватить в целом исторический процесс, в ходе которого земля становится доступной производительному использованию, то следует признать, что ее “производят”, т.е. наделяют полезностью, совершенно аналогично тому, как это делается с любым благом, пригодным для обмена. При этом мы, конечно, снова отвлекаемся от фактора неопределенности. В реальности здесь присутствует существенный элемент риска; но нельзя говорить, что в этом – “видовое” отличие земли от любого другого класса благ, хотя, если иметь в виду землю, последствия риска особенно масштабные.

В современном обществе очень большое значение приобрела новая форма производственных ресурсов – специфические методы производства, или особые технологические процессы; они могут быть запатентованы или храниться в секрете, т.е. их использование просто “пока еще” не распространяется на всю сферу производства. Подобный технологический процесс – такой же источник дохода, как и любое другое средство производства, и вначале производится тем же способом, т.е. посредством инвестирования имеющихся ресурсов (в исследования и эксперимент). Однако есть и отличия от большинства капитальных благ: издержки эксплуатации и массового воспроизводства здесь настолько низкие¹, что технологические процессы выгодно воспроизводить до тех пор, пока они не станут даровыми благами в той мере, в какой они отчуждаемы от личностей своих фактических вла-

¹ Идеи все же не столь свободны от этих издержек, как это порой полагают. Так, по утверждению А.С.Джонсона, идею нельзя считать средством производства, так как “ее естество” таково, что она может беспречно множиться (Johnson A.S. *Rent in Modern Economic Theory*, p. 120). Если бы было так, насколько упростилась бы проблема образования! Но, пожалуй, следовало бы пожелать, чтобы распространение идей носило избирательный характер! Когда “естество” идеи наталкивается на препятствия, т.е. применение ее ограничено, она представляется производительной в том же смысле, что и любое средство производства (см. гл. VI).

дельцев. Таким образом, если они тем или иным способом не “монополизированы”, то попадают в категорию дополнительных индивидуальных возможностей. Новые производственные процессы подобны природным ресурсам в том отношении, что “производятся” в условиях, при которых велик элемент рискованной игры, но в той мере, в какой результаты операций можно предвидеть, имеет место тенденция к уравниванию отдачи от инвестиций в них с отдачей от других сфер инвестирования.

Поэтому мы обратимся к обычному, простому случаю инвестиций ресурсов в создание новых производственных мощностей, т.е. к варианту капитальных благ. В связи с этим удобно обсуждать и общий случай, и мы в дальнейшем будем вкратце возвращаться к проблемам человеческих способностей, природных средств производства и только что упомянутых методов производства. Наши рассуждения будут тесно связаны с материалом предыдущей главы в части обсуждения временных предпочтений и купли-продажи благ производственного назначения; на самом деле можно сказать, что мы возвращаемся к этим проблемам и продолжаем их рассмотрение. Но теперь мы вводим дополнительное усложняющее условие: предложение благ производственного назначения уже не постоянно; существуют благоприятные возможности неограниченного создания таких благ посредством отвлечения ресурсов от производства текущих потребительских благ, поскольку, как мы увидим, для индивида инвестирование текущих благ (т.е. их использование для оплаты средств производства, а эти последние, высвободившись благодаря такому “авансированию”¹, переключаются на изготовление нового оборудования) эквивалентно обмену этих благ на уже существующие, но находящиеся в собственности других лиц производственные услуги; это – альтернативный способ достижения того же результата. Следовательно, предыдущее обсуждение применимо и к данному случаю, т.е. соответствует допущениям, которые обычно делаются в отношении побудительных мотивов к капиталообразованию. Хотелось бы подчеркнуть важность нового стимула, отсутствовавшего в предыдущей гипотетической ситуации, а именно благоприятной возможности созидать, которую мы считаем самостоятельным побудительным мотивом, весьма отличным от простого желания владеть уже созданной вещью, или, по крайней мере, го-

¹ Авторы-классики правильно трактовали капитал как “авансы работникам”, но не сумели включить, наряду с трудом, и другие факторы производства (что, впрочем, естественно, так как они смотрели с позиций трудовой теории).

раздо более сильным, чем последнее. Однако в таком кратком обзоре необходимо абстрагироваться от усложняющих факторов, присущих мотивации сбережения, и трактовать новое производственное оборудование просто как вечный источник ценностного дохода, причем, как и в предыдущем случае, его можно в любой момент обратить в наличные деньги путем продажи¹.

Следовательно, спрос на капитальные блага – это попросту спрос на будущий доход, о котором мы уже говорили. В предположении статичной и открытой всем технологии обязательно поддерживается единый уровень производительности инвестиций, необходимых для создания всех видов капитальных благ, так что последние можно считать однородным классом благ. Спрос на капитальные блага в промышленности, как и на любые другие средства производства, подчиняется уже знакомому нам двойному закону уменьшающейся производительности, и, чем больше таких благ произведено, тем меньше они принесут ценностного дохода, выраженного в самих этих благах в их физическом измерении. Но инвестор делает расчеты не на основе созданных материальных благ производственного назначения. Таких параметров для него

¹ Помимо догмы о желании гарантировать доход с капитала как единственном побудительном мотиве к сбережению, остается еще одно спорное допущение – о том, что сила этого мотива изменяется пропорционально ожидаемому размеру дохода или связана с ним некоторым простым законом. Мы снова для удобства прибегаем к традиционному элементарному предположению просто для того, чтобы воспользоваться благоприятной возможностью выразить глубокие сомнения по поводу его состоятельности. На самом деле мы считаем, что сбережение капитала обусловлено преимущественно двумя-тремя побудительными мотивами, причем желание увеличить потребление благ в будущем – всего один и, вероятно, наименее важный из них. Подобно другим действиям человека в обществе, сбережение – просто дань установившимся социальным обычаям и нравам, хороший тон, то, что положено делать. Далее, мы должны обратить внимание на импульс к созиданию. Вероятно, самый крупный разряд сбережения – возвращение дохода обратно в бизнес просто по причине интереса к этому бизнесу и желания способствовать его росту. То, что желание увеличить доход очень часто не является преобладающей мотивацией, подтверждается тем обстоятельством, что люди столь же безрассудно инвестируют в предприятие, которое почти наверняка не будет прибыльным, как и в самую процветающую фирму, а еще тем, как много реинвестирования в обществе осуществляется директорами корпораций, которым вообще не достанутся плоды этой работы. По нашему убеждению, истина здесь в том, что подлинные мотивы в жизни людей, по крайней мере тех, кто делает большие дела, по своему характеру идеалистичны. В своей основе психология бизнесмена такая же, как и психология художника, изобретателя или государственного деятеля. Он посвятил себя определенному делу, и эта работа поглощает его целиком, становится неотделимой от его “я”, выражением его личности. Он живет тем, что его бизнес растет и совершенствуется по намеченным им планам.

просто не существует. Его интересует только отношение количества (т.е. ценности) текущих благ, от которых он отказывается, к размеру получаемого дохода в ценностном измерении. Следовательно, в данном случае мы имеем на самом деле четырехкратный закон уменьшающегося эффективного спроса. (1) Создание благ производственного назначения предусматривает отвлечение ресурсов от изготовления потребительских благ, и это перемещение ресурсов подвержено уменьшающейся физической отдаче. Чем дольше идет этот процесс, тем меньшее количество любого наперед заданного вида капитальных благ можно создать, принеся в жертву потребительские блага данного вида и в данном количестве¹. (2) Количество тех благ производственного назначения, которые легче размножить посредством инвестирования ресурсов, должно увеличиваться относительно других средств, комбинирующихся с ними в ходе производства; в процессе использования такие блага наиболее подвержены уменьшающейся физической отдаче. (3) Если средства производства участвуют в изготовлении определенных товаров в относительно большей мере, чем в изготовлении других товаров, то предложение товаров первого типа относительно возрастает, а их цена падает относительно цен других товаров. (4) Наконец, коль скоро текущие блага все больше приносятся в жертву созданию будущего дохода, относительное предпочтение последнего первым должно снижаться по мере того, как этот доход будет поступать во все увеличивающемся объеме.

При прочих равных условиях инвестирование ресурсов должно в конечном счете привести к точке равновесия, когда для каждого лица в системе размер ценностного дохода становится равным дисконтированной стоимости, которой данное лицо должно пожертвовать, чтобы получить этот доход. До тех пор, пока величина дохода, который можно получить, пожертвовав данным количеством текущих благ, достаточно привлекательна, чтобы побудить к новым сбережениям, эти последние не прекращаются, а величина дохода в ценностном измерении, получаемого от данного объема инвестиций, уменьшается. В конце концов возникает ситуация, когда про-

¹ Данное утверждение приложимо как к созданию капитальных благ в узком смысле, так и к другим методам инвестирования ресурсов, как-то: разработка новых природных средств производства, профессиональное обучение рабочей силы, совершенствование технологии. Вероятно, исключением является использование ресурсов с целью увеличения численности населения, ибо население живет за счет потребительских благ как таковых, и никакие изменения в форме производства в этом не участвуют. Однако такой процесс лишь в весьма ограниченной степени можно считать рациональным обменом текущих благ на будущие.

дукт инвестиций привлекателен ровно настолько, чтобы сохранить уже сбереженный капитал и не делать новых сбережений. Разумеется, одни индивиды могут в любой момент потребить ранее сбереженный капитал, в то время как другие продолжают сберегать и инвестировать, но предполагается, что эти две группы людей уравниваются друг друга¹.

Выше мы дали краткое изложение “эклектической” теории процента. Равновесное отношение порожденного созданными капиталными благами годового дохода в ценностном измерении к дисконтированной стоимости, пожертвованной для их создания, т.е. отношение, при котором не происходит никакого дальнейшего обращения капитала (его сбережения и инвестирования), является долгосрочной ставкой процента. Именно к этой величине, по утверждению Маршалла, постоянно “стремится” ставка процента². Разумеется, следует добавить: “при прочих равных условиях”. Но сама природа данного случая такова, что прочие условия не являются и не могут быть равными. После того как осуществлены инвестиции, извлекаемый из них новый доход постоянно облегчает сбережение любого количества капитала, и в результате постепенно меняются условия предложения нового капитала. Кроме того, вероятно, чтобы потребности и вкусы или даже уровень мастерства останутся статичными до самого момента достижения равновесия. Данная теория логически состоятельна, если ее правильно понимать. Она описывает условия, при которых не было бы тенденции к изменению ставки процента, и полезна для прогнозирования будущей динамики последней. Но она дает весьма неполную картину тех обстоятельств, ко-

¹ Следует предостеречь от точной аналогии между таким равновесием и нормальной ценой потребительского блага. Потребительское благо в процессе своего использования уничтожается. Применительно к нему условием равновесия является равенство скоростей его производства и потребления в ситуации, когда реально существующее количество этого блага пренебрежимо мало. (Потребительские блага длительного пользования фактически являются капиталом.) Капитал же накапливается, так как к чистому продукту, произведенному в прошлом, постоянно добавляется новая продукция. Равновесие в этом случае означает постоянное количество имеющегося продукта, когда текущие производство и потребление уравновешены в том смысле, что происходит только замещение изношенных средств производства. В этом отношении капитал подобен золоту в теории ценности последнего. Кроме того, он подобен золоту и в том аспекте, который мы рассматриваем, т.е. равновесное состояние для него отодвинуто в сколь угодно отдаленное будущее, гарантировано постоянное поступление новой продукции, но ее объем мал по сравнению с уже имеющимся предложением, и тем самым на небольших временных дистанциях условия производства оказывают ничтожное воздействие на ценность.

² См.: Маршалл А. Принципы экономической науки. Т. 2. М., 1993. С. 236–237.

торые следует принять во внимание при прогнозировании. На самом деле точно такое же влияние, как стремление к равновесию, обусловленное последовательными актами сбережения и инвестирования, оказывают на ставку процента изменения иного рода, особенно те, что происходят в психологии расходования и сбережения (отчасти в зависимости от размера дохода), а также изменения имеющегося количества тех средств производства, которые нельзя свободно воспроизводить посредством инвестиций, и развитие технологии, не говоря уже о войнах и прочих катаклизмах¹.

Но если говорить об эклектической теории в ее современном виде (например, у Маршалла), то наиболее серьезной критики заслуживают ее неспособность выявить подлинный смысл состояния равновесия, а также допущение о том, что

¹ Следует еще упомянуть о банковском обороте, биржевых спекуляциях и превратностях внешней торговли, которые в очень краткосрочные периоды могут полностью диктовать величину ставки процента. Мы обходим такие явления, как ставка процента по онкольной ссуде и связь между ставкой процента и международными трансакциями, но должны кое-что сказать по поводу банковской учетной ставки. Расширение денежного предложения банками путем увеличения займов создает кратковременное новое предложение капитала и при прочих равных условиях приводит к снижению ставки процента. Этот эффект преимущественно сводится к краткосрочным займам, на которых обычно специализируются банки, но, пожалуй, полностью ими не исчерпывается. Однако необходимо признать, что эффект инфляции обычно возникает из-за фактического сбережения, т.е. отвлечения доходов от текущего потребления на создание капиталных благ. Новые деньги, которые банк одалживает инвестору, не образуют новую покупательную силу с точки зрения общества в целом. Одна из аксиом теории заключается в том, что совокупная реальная ценность средства обращения не зависит от количества единиц, из которых оно состоит. Поэтому, когда случается инфляция, покупательная сила не создается, а просто переходит от предыдущих владельцев средства обращения в руки других лиц, осуществляющих его первичное расходование. Огромная роль, которую инфляционизм играет в истории, и постоянство этой “ереси” обусловлены тем фактом, что последствия расходования новых денег бросаются в глаза резче, чем более слабые эффекты, связанные с уже существовавшими ранее деньгами. Это очередной вариант хорошо известной ситуации: “*ce qu'on voit et ce qu'on ne voit pas*” [“это видимо, а то невидимо”].

Следует, однако, подчеркнуть и то обстоятельство, что в экономическом процессе фундаментальную роль играет психология бизнеса, а это – вещь весьма сложная, тонкая и даже коварная. Не подобает выводить заключения по поводу экономической политики из элементарных рассуждений в духе “причины – следствия”, основанных на любых простых и разумных допущениях о человеческом поведении. В конце концов банковские ссуды могут создать больше спроса на капитал, чем его предложение. Но в наши планы не входит вдаваться в запутанную проблему изменений деловой конъюнктуры и циклов деловой активности. Некоторые интересные соображения в этой области можно найти в цикле статей: H.G.Moulton and Myron W. Watkins. Commercial Banking and Capital Formation. *Journal of Political Economy*, 1918–1919.

реальные условия, существующие в некоторый заданный момент, суть приближение к этому состоянию. На самом деле верно обратное; данный случай аналогичен уже обсуждавшейся ситуации с населением, но только еще более важен и паразитен. В любой заданный момент в обществе, где осуществляются новые инвестиции, норма капитализации является технологическим коэффициентом превращения текущих благ в будущий доход. Это – коэффициент “производительности” новых инвестиций, т.е. отношение годовой отдачи от капитальных благ, которые предстоит создать¹, к ценности текущих благ, принесенных в жертву ради этой цели. Иначе и быть не может там, где есть возможность превращения текущих благ в капитал путем сбережения и инвестирования, либо там, где уже существующий капитал изнашивается из-за неадекватного технического обслуживания. Психология сбережения и потребления не может оказать ощутимого влияния на текущую ставку процента. Предложение капитала – не функция ставки процента на коротких временных интервалах, а постоянно присутствующий материальный факт. Изменения в психологических установках могут побудить людей сберегать (или потреблять) чуть больше или чуть меньше, но этот эффект пренебрежимо мал по сравнению с имеющимся в обществе совокупным предложением капитала и спросом на него. Норма временных предпочтений определяет скорость накопления капитала и оказывает влияние на ставку процента в будущем, но не в данный момент. Возможность превращения благ в капитал побуждает каждого индивида уравнивать свою норму временных предпочтений с существующей нормой производительности (которая служит определяющим фактором), либо сберегая больше или меньше из своего дохо-

¹ В реальной жизни, где присутствует неопределенность, – это продукт, поступления которого на рынок все ожидают, но он может не совпадать с продуктом, который на самом деле будет в дальнейшем реализован в любой конкретной ситуации.

При корректном изложении теории производительности в том виде, в котором она представлена в данной книге, очевидным образом можно обойти возражение профессора Феттера и школы дисконтирования во времени, что продукт капитала не однороден с капиталом и соответственно никакого такого коэффициента не может существовать до тех пор, пока процесс капитализации не будет применен к самому капиталу. До того как инвестиции осуществлены, капитал и его ожидаемый продукт суть вещи однородные, и ставка процента определяется именно на рынке еще не инвестированного капитала. Коль скоро капитальные блага созданы, они, разумеется, оцениваются посредством капитализации; эта операция предполагает существование ставки процента, на которую никоим образом не влияет отношение между капитальными благами и получаемым с них доходом.

да, либо потребляя больше или меньше из уже сбереженного капитала.

Даже если предполагать, что все прочие условия статичны, не существует никаких ограничений на продолжительность времени, которое может потребоваться для достижения равновесия начиная с любого заданного момента. На протяжении всей современной индустриальной эпохи, при характерных для нее социальных условиях (включая психологию людей, общественные нравы и особенно сосредоточение дохода в руках небольшого числа лиц) ставка процента остается выше равновесного уровня, что подтверждается фактом постоянного быстрого накопления капитала. Продолжительность времени, которое понадобилось бы для достижения равновесия, если бы спрос на капитал и прочие условия оставались постоянными, зависит от нормы сбережений, осуществляемых людьми в связи с любым расхождением между фактической и равновесной ставками процента (с поправкой на рост дохода и снижение психологических издержек сбережения), и от быстродействия закона уменьшающейся отдачи, сопутствующего приложению нового капитала к другим имеющимся в обществе средствам производства. Разумеется, исторически “прочие условия” были настолько далеки от “равных” (особенно спрос на капитал, который рос очень быстро в связи с увеличением населения и открытием новых природных ресурсов), что постоянство ставки процента просто поразительно. Следует также отметить, что совершенствование технологии обычно приводит к экономии на труде и земле и относительному увеличению спроса на капитал. Мы можем сформулировать условия равновесия, но прогнозирование реального хода событий, приводящих к этим условиям, или продолжительности времени, которое займут эти события, вероятно, относится к области чистых и притом бесплодных домыслов. Нет никакой необходимости верить в то, что имеет место какое-либо реальное продвижение к равновесию, и, само собой разумеется, отсутствие такого продвижения не является аргументом ни против логической состоятельности теории как таковой, ни против ее практической полезности.

Объект проведенного выше анализа – не ставка процента в обычном смысле, а только норма капитализации, или меновое отношение между текущими погребительскими благами и приносящим доход имуществом, а это соотношение одновременно является отношением эффекта инвестиций к их величине в ситуации, когда для инвестирования открываются благоприятные возможности. Неясно, мог ли феномен ссуды свободного капитала под процент существовать в обществе,

где отсутствует неопределенность. Ведь ссуда капитала является институтом или механизмом, призванным отделить право собственности на ценность средства производства от права собственности на сам этот конкретный предмет, а главным, если не единственно существенным мотивом для такого разделения служит неопределенность в отношении будущих изменений ценности средств производства. Там, где эта ценность не подвержена изменениям или, если изменяется, то предсказуемым образом, продажная цена данного средства производства обязательно будет такой, при которой для потенциального пользователя нет никакой разницы между тем, арендуется оно или покупается на одолженные деньги. Долговой контракт является альтернативой арендному. Производители одалживают капитал и инвестируют его, превращая в блага производственного назначения путем «авансирования» работников, землевладельцев и капиталистов, которые предоставляют ресурсы для изготовления нового оборудования. Ясно, что первоначальный собственник капитала вместо того, чтобы одалживать деньги, мог бы с тем же успехом сам его инвестировать и сдавать в аренду созданные таким образом средства производства. В мире, где будущее полностью предсказуемо, инвестиции были бы практически даровой операцией. Однако разумно предположить, что неизбежный минимум озабоченности и беспокойства – уже достаточный повод для того, чтобы специализировать функцию инвестирования и отделить ее от предоставления капитала. Если это так, то возникают ссуда капитала и собственно процент, причем ставкой процента будет, несомненно, норма капитализации и эффективности инвестиций, о которой только что шла речь.

Как мы уже отмечали, после того как инвестиции осуществлены, величина дохода от них определяется ценностью продукта, созданного капитальными благами, а ценность средства производства – капитализацией этого продукта по ставке процента, установленной на рынке свободного капитала. В случае свободно воспроизводимых благ производственного назначения эта ценность никогда не будет существенно отличаться от издержек производства. На самом деле капитальные блага сильно отличаются друг от друга в смысле продолжительности времени, необходимого для адаптации предложения к изменениям спроса. Если какие-либо средства производства вообще нельзя воспроизводить инвестированием, то они удовлетворяют классическому описанию земли. Я считаю, что роль таких средств производства практически ничтожно мала и что в долгосрочной перспективе земля уподобляется любому другому капитальному благу. Инвестирование

в изыскательские и эксплуатационные работы конкурирует с инвестициями в других сферах деятельности и во всех существенных аспектах аналогично другим издержкам производства. Возможно, имеет смысл проводить различие между благами, предложение которых относительно эластично, и благами, предложение которых относительно неэластично, и выделять для последних специальную категорию дохода (Маршалловы «квазиенты»). Но при отсутствии неопределенности такое разграничение, разумеется, бессмысленно.

Теперь мы должны вкратце рассмотреть оставшиеся пункты списка факторов, предполагающихся неизменными при обсуждении статичного состояния. Номером 4 мы обозначили распределение прав собственности на производственные услуги. Здесь следует отметить только два момента: данное условие распространяется на личные способности (реализованные в труде) точно так же, как и на материальную собственность, и реальная ситуация *целиком* зависит от социальных институтов. Только в силу привычки мы трактуем право на доход с унаследованного имущества и на доход от врожденных способностей как две разные категории. Прижизненное наделение полным правом собственности (т.е. почти неограниченным правом контроля плюс правом на весь доход) индивида, который, инвестируя текущий доход, содействовал развитию производительных сил либо в лице самого себя, либо в виде произведенных им материальных благ или открытых и разработанных природных ресурсов, сегодня уже не является обычной практикой¹. Мне представляется абсолютно непонятным, почему мы обязаны мысленно разделять указанные две категории и, принимая как должное права собственности в случае унаследованных личных способностей, клеймить позором доход с унаследованных материальных благ, объявляя его «нетрудовым». Обществу всегда нужно находить какие-то способы поощрения развития и разумного, выгодного приме-

¹ Заслуживает внимания то обстоятельство, что в четвертой сфере инвестирования ресурсов, т.е. в совершенствовании производственных методов путем исследований и экспериментов (мы не включаем численный рост населения), лицо, осуществившее прогресс, не наделяется вечными правами на доходы, извлекаемые благодаря данному усовершенствованию. Индивид может сохранять монополию на свою идею до тех пор, пока держит ее в секрете или, иначе говоря, препятствует ее копированию, но обычно такое поведение на протяжении сколько-нибудь продолжительного времени абсолютно непрактично. В случае специфических видов технических изобретений общество предоставляет и защищает временную монополию в форме патента. (В США усиливается тенденция сузить сферу применения даже такой ограниченной монополии, свидетельством чего служит запрещение контрактов на продажу товара с принудительным ассортиментом.)

нения всех видов производственных мощностей (как придется ему всегда признавать и родственные связи, обеспечивающие преемственность контроля из поколения в поколение). Можно представить себе и другие пути к осуществлению этих целей, но их практическая пригодность не является предметом нашего обсуждения. Следует отметить, что сейчас общество быстро прогрессирует в направлении ограничений прав собственности как в смысле права контроля, так и права на доход; все больше и больше ограничений налагается на использование собственности и на условия, при которых люди могут согласиться работать; и все больше и больше дохода изымается посредством налогообложения на “социальные” цели.

Многое можно было бы сказать и о таком малоизученном предмете, как географическое распределение, но нехватка места и план данной работы не позволяют это сделать. Увлечателен и перспективен уже сам вопрос о концентрации населения, независимо от того, идет ли речь о городском или сельском населении. Важные и запутанные проблемы связаны с иммиграцией, эмиграцией и внутренней миграцией. Мы можем и в этой сфере признать существование – теоретически – равновесного состояния, при котором будут уравнены преимущества всех мест обитания, причем продвижение к этой теоретической цели таково, что в любой конкретный момент нас отделяет от нее большой интервал времени. В этой связи особенно важную роль играют изменения потребностей и существование видов деятельности, нацеленных на формирование потребностей, не мотивированных соображениями частной выгоды. Едва ли будет большим преувеличением сказать, что и в политической, и в экономической истории Америки господствовали спекуляции недвижимостью и, во многом как следствие последних, конфликты, связанные с “дешевыми деньгами”. Безусловно, фактическое распределение населения в значительной мере зависит от распределения природных производственных ресурсов и особенностей топографии страны с точки зрения средств сообщения, а отчасти и просто от того, насколько желательна для проживания та или иная местность. Но интересно отметить, что, даже если бы во всем мире физические условия были одинаковыми, одних лишь соображений, связанных с потреблением и социальными мотивами, вероятно, было бы достаточно, чтобы люди собирались в группы всевозможных размеров и степеней компактности.

Наконец, статичные условия подразумевают статичное состояние технологии и знаний в целом, а эти понятия как предмет научных рассуждений наиболее коварны. Виды деятельности, направленные на повышение уровня знаний, мо-

гут быть весьма продуктивны, но было бы слишком большим насилием над воображением пытаться осмысливать их результаты в каждом конкретном случае как нечто предсказуемое. Однако у нас есть возможность прогнозирования применительно к большим группам; во многих областях, где масштаб операций достаточно велик, уже теперь можно проводить более или менее “разумные” исследования. Далее, представляется почти что фантастикой разговор о состоянии равновесия там, где вознаграждение или шансы его получить за дальнейшие усилия не могут привлечь в эту сферу деятельности производительную энергию. Но ясно, что, насколько можно предвидеть результаты, даже здесь ресурсы будут распределяться таким образом, чтобы обеспечить эквивалентность отдачи в масштабе всей сферы инвестирования, и в условиях конкуренции каждая реализованная ценность будет в точности совпадать с издержками, понесенными при ее создании. Да, в этой области неопределенность – действительно неизбежный спутник прогресса. И все же можно найти приближение к предсказуемости: вариации в степени непредсказуемости не зависят от вариаций, присущих самому прогрессу, и в ходе причинно-следственного анализа эти два фактора должны быть отделены друг от друга, так как их последствия весьма различны.

Этим завершается перечень прогрессивных изменений. Во всех случаях необходимым и достаточным условием полного (без остатка) распределения произведенной продукции между средствами производства, участвующими в его создании, является, помимо совершенной конкуренции, возможность прогнозировать изменения на тот период, с которым связаны расчеты производителей. Там, где уровень эксплуатации ресурсов можно предвидеть заранее, конкуренция вынудит каждого пользователя любым производственным ресурсом оплатить все, что он в состоянии оплатить, а именно чистый особый вклад данного ресурса в общий произведенный продукт. Коль скоро закон изменений известен, ничто не может помешать достижению равновесия, в котором нет места прибыли.

ным продвинуться дальше в этом направлении. Вторая, более существенная задача состоит в противопоставлении этой идеальной совершенной конкуренции фактам обыденной жизни, в изучении пределов применимости разработанных общих принципов и выяснении тех аспектов, в которых эти принципы следует дополнить детализированными эмпирическими данными, прежде чем можно будет перейти к универсально приложимым заключениям.

Но в наши намерения не входит сколько-нибудь исчерпывающий охват всей этой области исследований. Только одно из теоретических упрощений будет подробно изучено – допущение о совершенном знании. Третья часть работы будет посвящена обсуждению смысла и последствий неопределенности, неполноты и неточности убеждений и мнений, лежащих в основе целенаправленного экономического поведения. Но прежде желательнее вкратце остановиться на других отвлеченных рассматриваемых факторах¹.

Легко заметить, что многие возражения против теории распределения в ее чистом виде, которые мы комментировали в гл. IV, относятся к необходимой научной идеализации, и их подлинное значение заключается в том, что они указывают на ограниченную полноту и точность обобщений теории. Таким образом, они не являются возражениями против самой теории, и тот факт, что их выдвигают в качестве таковых, объясняется широко распространенным непониманием природы научной аргументации, смысла общих принципов и их при-

¹ Допущения, фигурирующие в гл. III под номерами 2 и 5, – полная рациональность поведения людей и беспрепятственные контакты между ними, – являются очевидными аспектами проблемы совершенного знания, которой мы займемся в третьей части книги. В данной же главе нас особенно интересуют пункты 3 и 4 – формальная свобода действий и совершенная мобильность, откуда следует полная делимость, а также пункты 6 и 7 – отсутствие монополии и хищничества. Мы уже рассмотрели пункты 8, 9, 10 и 11, но уместно добавить еще кое-какие замечания в связи с главным содержанием пункта 8 – противопоставлением личных потребностей общественным. Здесь можно отметить, что вневременной характер производственного процесса является необходимым условием совершенной мобильности, один из аспектов которой мы анализировали в гл. IV, и, кроме того, замедляет скорость корректировок, так как в течение некоторого интервала времени удерживает на месте производительные силы, ориентированные на определенные виды использования; если бы не фактор “вневременности”, то было бы рентабельно уже в начале этого интервала изменить направленность использования данных производительных сил. Но этот фактор не влияет на конечные результаты, т.е. на характер уже достигнутого состояния равновесия. Рассмотрение же некоторых промежуточных эффектов необходимо в ходе исследования прибыли, и мы предпримем целостный анализ “трения” после того, как интерпретация неопределенности расчислит дорогу к обсуждению прибыли.

ГЛАВА VI

ВТОРОСТЕПЕННЫЕ ПРЕДПОСЫЛКИ СОВЕРШЕННОЙ КОНКУРЕНЦИИ

Во второй части книги мы попытались аналитически сконструировать общество совершенной конкуренции с целью установления точного смысла теоретических тенденций частной собственности, организации общества на принципах свободного обмена и особенно необходимых условий реализации этих тенденций. Абстрактные условия, впервые перечисленные в гл. III, отчасти отличались от реальных только в степени, отчасти же представляли в произвольно отвлеченном виде характеристики финансовой организации общества, что позволило отдельно исследовать их составные элементы. Условия последнего типа изучались в гл. IV и V, и итоговый на данный момент результат – схематичное изображение основ системы совершенной конкуренции¹. Таким образом, первая, вообще говоря, предварительная цель исследования достигнута в той мере, в какой автор готов или считает целесообраз-

¹ Это утверждение требует важной оговорки. Как отмечалось в гл. I и II, наличие неопределенности в связи с отдельными событиями неизбежно препятствует функционированию механизма конкуренции или достижению ее теоретического результата – распределения без остатка продукта промышленности между средствами производства. Если в конкретном случае неопределенность измерима, от нее можно по сути избавиться, сгруппировав или собрав воедино совокупность отдельных случаев в количестве, достаточном для того, чтобы обеспечить детерминированность в отношении данной группы случаев. Но мы не можем рассматривать такую ситуацию до тех пор, пока не развернем общую теорию риска и неопределенности (см. гл. VIII).

менения. Это особенно относится к первому бросающемуся в глаза моменту – допущению о непрерывной изменчивости величины всех рассматриваемых факторов производства. Вопрос о размере “предельной единицы” очевидным образом связан со степенью гибкости промышленной организации, так что эти два вопроса следует рассматривать совместно. Когда мы отказываемся от некорректной процедуры группировки средств производства в “факторы” и рассматриваем реальные конкурирующие единицы как самостоятельные объекты, эта проблема приобретает практическое значение и начинает существенно ограничивать приложимость теории. Лучше всего это видно в случае ресурса “труд”, который нас сейчас особенно интересует: отдельно взятый человек – весьма эффективная единица; он не только заключает сделку в качестве самостоятельной единицы, но и не может быть практически разделен между двумя разными предприятиями, и диапазон видов деятельности, в которых он занят в течение любого короткого промежутка времени, очень узок. Человеку может быть вообще присуща поразительно высокая степень уникальности; он не всегда может через последовательность мельчайших промежуточных этапов незаметно перейти от одного рода занятий к другому, как того требуют условия совершенной конкуренции. Число людей (относительно множества вариантов деятельности) далеко не всегда столь велико, чтобы можно было воспринимать индивида как пренебрежимо малую часть группы ему подобных¹.

Гибкость экономической организации как единого целого ограничена из-за больших размеров природного средства производства, так что во многих конкретных случаях в значительной степени справедливы критические доводы против теории производительности, выдвинутые мистером Дж. Гобсоном и профессором Визером. Многие производственные организации состоят из небольшого числа достаточно уникальных агентов, которые весьма эффективно дополняют друг друга и при этом их услуги не пользуются столь же высоким спросом где-либо в другом месте. В такой ситуации конкуренция не выступает в роли инструмента распределения всего дохода группы между ее членами; существенная часть дохода

¹ Нет необходимости считать индивида бесконечно малой долей производительных сил в конкретном предприятии. Процесс вменения реализуется посредством конкурентной борьбы между предприятиями за разные средства производства. Если существует несколько предприятий, таких, что между ними нет разницы с точки зрения определенного типа средств производства, то можно точно определить величину дохода от всех аналогичных средств производства.

не поддается автоматическому делению и остается продуктом, находящимся в совместном владении, объем которого зависит от специфики конкретной организации. Иллюстрацией такого варианта служат многие товарищества. Процесс вменения распространяется на группу в целом, наделяя ее адекватным доходом, но при этом не удается точно распределить этот доход внутри группы. В случае товарищества такое распределение дохода между его членами обычно осуществляется исходя из принципов морали либо же на основе “рыночной власти”, т.е. силы переговорных позиций того или иного лица. В экономике в целом специфический продукт организации сверх распределяемого между ее компонентами на конкурентной основе, вероятно, поступает, по крайней мере в значительной своей части, в распоряжение предпринимателя, хотя в этих процедурах всегда играют большую роль рыночная власть и стратегическое положение.

Те же факторы порождают специфическое затруднение в связи с законом уменьшающейся отдачи. Когда какое-либо средство производства по своей физической природе или в силу тех или иных конкретных обстоятельств наличествует только в виде относительно крупных цельных блоков, так что одна конкурирующая организация в состоянии использовать лишь малое количество таких блоков (возможно, всего один), технологические характеристики конкретных комбинаций могут привести к явному нарушению некоторых пунктов этого “закона”; подобные нарушения могут проявиться на определенных участках кривой* по той простой причине, что количество одного из элементов комбинации не может уменьшаться, а значит, наилучшие пропорции можно обеспечить только путем количественного увеличения других элементов. Красноречивым примером служат железные дороги, где решающую роль играет такое “средство производства”, как полоса отчуждения. Если бы спрос на транспорт был настолько велик, что потребовалось бы какое-то очень большое количество железнодорожных путей, то кривая начала бы выравниваться и в конце концов продемонстрировала бы возрастание издержек, сопряженных с другими элементами оснащения железных дорог. То же самое происходит с водопроводными или газовыми магистралями до тех пор, пока они не достигнут определенных размеров, и во многих других схожих случаях. Все различия в схемах функционирования предприятий разного размера обусловлены фактом ограниченной делимости. Коль скоро количества определенных средств производ-

* См. рисунок на с. 105. – *Примеч. пер.*

ства или элементы операций с ними не могут изменяться непрерывно, для того, чтобы достичь наилучших пропорций, размеры других объектов должны соответствующим образом к ним “подстраиваться”, и тем самым налагаются ограничения на размер предприятия в целом. Многие, если не все вообще вопросы размеров в конечном счете сводятся к человеку как относительно неделимой единице.

Прежде чем приступить к разговору о хищнической деятельности, или присвоении того, что сам не произвел, мы должны снова обратиться к этическим следствиям из анализа производительности. Существует тенденция смешивать чисто причинно-следственный смысл производительности в рамках научного объяснения экономических явлений с социальными или нравственными вопросами, относящимися к совершенно иной сфере. Мы настаиваем на употреблении слова “производить” (*produce*) применительно к теории распределения на основе удельной производительности точно в том же смысле, что и словосочетание “служить причиной” (*cause*) в научных рассуждениях общего характера. Но само выражение “служить причиной” в обыденной речи звучит туманно, так что вполне естественно возникновение путаницы в связи с его экономическим синонимом. Например, социалисты утверждают, что все богатство “производится” трудом, и при этом у них нет недостатка в поддержке и оправдании такого подхода благодаря небрежному словоупотреблению у экономистов несоциалистического толка. В этой связи вполне достаточно назвать имена Смита и Рикардо, а среди современных авторов пример точно такой же практики подает профессор Тауссиг, откровенно заявляющий, что труд производит все богатство, но не может обладать правом на все богатство¹. Мы бы сказали, что более верно обратное: труд не “производит” все богатство, но может получить право на все богатство по идейным мотивам.

Поскольку, как уже говорилось, любое обыденное утверждение о причинно-следственной связи между конкретными событиями всегда основывается на какой-то специфической заинтересованности или “пристрастности” людей, подобное словоупотребление во многом оправданно, но тем более актуально четкое разграничение между ним и “научной” причинно-следственной терминологией. В повседневной речи вполне уместно говорить, что повар “приготавливает” пищу, что “причиной” начала движения поезда служит открытие дроссельно-

го клапана локомотива машинистом, а “причина” катастрофы и гибели пассажиров в том, что последний не заметил сигнала. Аналогичным образом можно было бы в определенных целях приписать почти весь объем выпуска крупного предприятия небольшой группе агентов; “при прочих равных условиях” продукт зависит от их совместных усилий.

Но должно быть ясно, что в научной экономической теории нельзя употреблять слово “производить” в таком смысле. В научном исследовании продуктом любого элемента производственных услуг может считаться только то, что мы определили в качестве такового, т.е. то, что действительно зависит от данного элемента услуг, что *можно* произвести с помощью последнего и *нельзя* – без таковой в существующей социальной ситуации и с поправкой на изменения в организации, сопутствующие изъятию этого элемента из использования. Отсюда следует, что мы не можем адекватно говорить о “продукте” экономического “фактора”, даже если правильно употребим слово “фактор”, – в смысле группы физически взаимозаменяемых объектов. Говорить о продукте “труда”, “земли” или “капитала” как агрегированных объектах означает еще более незаконное и бессмысленное употребление терминов. Это можно говорить только применительно к продукту, произведенному единственным производственным ресурсом, будь то отдельно взятый человек, машина или такой клочок земли (или пакет акций), который является предметом сделки или используется в производственном процессе (причем для того, чтобы имела место совершенная конкуренция, его размер должен быть пренебрежимо мал).

Однако еще более серьезная ошибка – приписывать экономической производительности какое-либо нравственное значение. Производительность – физический, механический атрибут, присущий неодушевленным предметам точно так же, как и живым людям, не имеющий никакого отношения ни к нравственности, ни к безнравственности последних. Смешение причинности с заслуженностью – непросительное заблуждение, ответственность за которое в конечном счете лежит на буржуазной психологии современного общества, хотя не безгрешны и теоретики производительности¹. Мы должны остере-

¹ Особенно профессор Дж.Б.Кларк. См. выше, с. 112. Уступки, которые делает в цитированной работе профессор Дж.М.Кларк, по-моему, охватывают лишь часть вопроса. Я не вижу никакого нравственного идеала в распределении соответственно врожденным личным способностям (во всяком случае, если речь идет о способностях, измеряемых спросом на продукты их применения в денежном выражении, если только не идеализировать остальную часть человечества) и полагаю, что такое распределе-

¹ Доклад “*Outlines of a Theory of Wages*”, представленный на 22-м ежегодном собрании Американской экономической ассоциации. См. *Proceedings*, pp. 143–144, note.

гаться мыслей о том, что “естественная” адаптация конкурентной системы к изменению условий связана с какими-либо соображениями морального характера, хотя, разумеется, с научной точки зрения это “идеальное” условие стабильности. Назвать такое положение дел “наилучшим из возможных” означает просто подмену посылки выводом или некорректное словоупотребление. Естественным можно считать только такое положение дел, когда при данных условиях спроса и предложения благ и особенно существующего распределения производительных сил ни у кого не возникает стимула вносить какие бы то ни было изменения. Если мы обойдем вопрос о том, насколько потребности индивидов в конкретных вещах господствуют над их целенаправленным поведением, и в равной мере отвлечемся от любых потребностей в социальных контактах и от заинтересованности в других индивидах (не находящихся в полной зависимости от данного), а кроме того, предположим, что при любом обмене затрагиваются только интересы непосредственных сторон и никакие другие (ниже мы исследуем этот момент), то в результате получим просто механическое равновесие между соперничающими эгоистическими интересами взаимодействующих индивидов.

Необходимо иметь в виду, что хвост змеи всегда у нее во рту: то, что конкурентная система стремится отдать — это ровно то, что было в нее вложено благодаря человеческим стимулам и возможностям, будь то врожденные, благоприобретенные или кем-то переданные способности, и само по себе не имеет никаких атрибутов нравственного порядка. В реальной жизни предполагается, что владение собственностью (или высокий уровень профессиональной подготовки) олицетворяет либо сбережение, либо изобретение, либо еще какой-то вклад в социальный прогресс. Но ведь ясно, что не существует никакой технической и уж тем более моральной эквивалентности между этими услугами и бессрочным правом на все их плоды, которое в свою очередь навсегда передается наследникам и правопреемникам, в особенности если учесть колоссальный элемент чистой удачи при подобных операциях. Вознаграждение за услуги этически оправданно лишь в том смысле, что его выплата является необходимым условием исполнения этих услуг и лишь в той степени, в какой такая необходимость существует. С этой точки зрения единственный аргумент в защиту

ние привело бы к гораздо большему неравенству, нищете и безысходности, нежели существующий порядок. Я также не вижу никакой теоретической связи между врожденными способностями и нравственными достоинствами. Разве врожденные способности имеют более нравственную основу, чем унаследованная собственность?

большей части существующей системы заключается в том, что трудно предложить работоспособную альтернативу.

Теперь мы должны еще раз бегло рассмотреть вопрос, о котором уже шла речь выше: в какой мере соглашения между индивидами затрагивают не представленные в них посторонние интересы (кроме как посредством прямой конкуренции на рынке)? От ответа на этот вопрос в значительной степени зависит простая механическая эффективность добровольного контракта на конкурентной основе как средства примирения индивидуальных интересов при данных условиях. Очевидно, посторонние лица (аутсайдеры) могут оказаться затронутыми как в благоприятном, так и в неблагоприятном для себя отношении. В первом случае добровольные соглашения не будут столь далеко идущими, чтобы обеспечить максимальные выгоды для всего общества (как собрания индивидов), тогда как во втором они заходят слишком далеко. Эти факты образуют наиболее важный источник необходимости в общественном вмешательстве. Многие услуги типа образования или средств связи, не говоря уже об отправлении правосудия, помимо специфической выгоды для индивида приносят большую выгоду и всему сообществу, и поэтому их надо либо щедро субсидировать, либо передавать в ведение государственных органов, ибо иначе их не удастся развить до такой степени, чтобы они приносили максимальную пользу. Что касается противоположной ситуации, то в нашем обществе наиболее привычные ее иллюстрации связаны с использованием земли в целях, которые наносят или якобы наносят ущерб окружающей среде. Пожалуй, почти одинаково важно то, что и мелиорация, и промышленное развитие в целом полезны для близлежащей земли, а также то, что все это можно было бы осуществлять гораздо легче и с меньшими нарушениями справедливости, если бы существовал реальный метод оценки соответствующей выгоды. Сомнительно, чтобы когда-либо было реально заключено такое соглашение между индивидами, которое не затрагивало бы (во благо или во зло) многих людей, отличных от непосредственных сторон, а значительная часть соглашений отражается на всем “обществе”.

В этом кратком обзоре мы можем лишь упомянуть о том, что многие предметы желаний людей имеют прямое отношение к другим членам общества, и настаивать на первостепенной важности этого обстоятельства. В конечном счете, человек — *zōon politikon* [животное общественное], и его личные нужды имеют в его поведении точно такой же вес, как и любые проявления заинтересованности в осуществлении планов симпатичных ему людей и — всегда относительно, но чаще

всего абсолютно – сопротивления планам прочих в широком диапазоне градаций вплоть до призыва персонажа Теккеря: “это же чужак; залепи-ка в него кирпичом!” или до “убей ниттера!”. Относительная значимость мотивов и желаний, которые связаны с другими людьми и не нацелены на материальные предметы, явно недооценивается всеми, кто предлагает “научную” интерпретацию экономических явлений.

Крайний вариант проблемы нравственного качества экономической системы связан с откровенно хищнической деятельностью. Вслед за Вебленом Дэвенпорт подчеркивает контраст между частным присвоением и общественным производством, акцентируя в своих доводах на найме погромщиков, убийц и поджигателей как разновидности спроса на рабочую силу, на своего рода “производительности” взломщиков и их инструментария и т.п. На самом деле не так уж трудно отличить кражу или разбой от добровольного контракта – было бы желание, и, пожалуй, все, что надо сказать о первых в рамках теории контрактной организации, так это то, что они, очевидно, вне этих рамок. Значительная часть нападков критиков существующей системы сводится к возмущению тем фактом, что индивид предъявляет спрос на то, что ему хочется, а не на то, что для него хорошо, причем судить о последнем дано самому критику, который даже не считает своим долгом предложить в качестве основы своих суждений какие-либо нормы, отличные от собственных предпочтений. Для прогресса науки было бы неплохо, если бы у нас было поменьше такого рода суждений и побольше серьезных усилий, направленных на выработку стандартов и определение условий, при которых добровольный контракт содействует (или не содействует) соблюдению интересов индивидов и осуществлению общественных идеалов. Кроме того, весьма желательно попытаться провести различие между пороками, за которые в той или иной мере разумно считать ответственной данную форму организации, и теми, что органически присущи природе вообще и человеческой природе в частности, либо же организации как таковой, независимо от ее формы, и, критикуя рыночную экономику, не упускать из виду вопрос о том, в состоянии ли какая-либо иная мыслимая система предложить реальный шанс изменения к лучшему¹.

¹ Davenport. *Economics of Enterprise*, chap. IX (особенно с. 127); L.H.Haney, “The Social Point of View”, *Quarterly Journal of Economics*, vol. XXXVIII, pp. 319-321.

Хотя случай вора-карманника не представляет никаких реальных затруднений и вряд ли заслуживает серьезного рассмотрения, есть много

Существует тесная связь между моральным аспектом экономического порядка и проблемой монополии. В теории прибыли эта тема имеет особое значение, поскольку, как

ситуаций, когда очень трудно установить, в какой мере та или иная деятельность является продуктивной. Например, явно неоднозначна трактовка азартных игр. Если игроки знают, на что идут, играют ради забавы, не рискуют большим, чем могут позволить себе заплатить за острые ощущения, и игра “честная”, то я бы сказал, что доходы банкюмета представляют собой продукт. Если же все заинтересованы только в выигрыше и играют исключительно потому, что надеются выиграть, то я полагаю, что такие действия непродуктивны и приводят к трансферу богатства, а не его производству. Несомненно, следует допустить существование такого явления, как трансферт богатства, и отличать его от производства последнего, иначе пришлось бы считать производительной работой даже получение подарков!

Еще сложнее другие случаи, поскольку невозможно провести четкую грань между ситуацией, когда покупателя обманывают и когда удовлетворяют его извращенные вкусы. Трудность здесь в том, что нельзя точно сказать, чего человек “на самом деле” хочет. В тех случаях, когда каждый знает, что получает и что отдает (и то и другое – без всякого “принуждения”, т.е. искусственного манипулирования альтернативными вариантами), и действительно получает средства удовлетворения своей истинной потребности, мы должны считать такие операции производством полезности в экономическом смысле. Но то, что мы можем назвать “грубым” обманом, следует считать находящимся за пределами меновых отношений наряду с принудительной передачей богатства. Человек, продающий виски, “чудодейственные” лекарства, непристойные книги или картинки и т.п. желающим приобрести эти вещи и готовым за них заплатить, занимается производительной деятельностью, а тот, кто продает доверчивым деревенским мужикам позолоченные куски свинца, выдавая их за слитки золота, конечно же нет. Если покупатель находится в таком положении, что не в состоянии отличить свинец от золота и никогда не узнает, какой металл ему продали, то такое действие трудно классифицировать, но следует иметь в виду, что если бы он это знал, то мог бы иметь то же самое за гораздо меньшую сумму денег. Можно ли считать действительно обманутым покупателя поддельных драгоценностей или предметов антиквариата, выдаваемых за подлинные, если он никогда не сумеет отличить одно от другого? А предположим, что человек, который приобрел “чудодейственное лекарство”, действительно излечился от своей подлинной или мнимой болезни! А если нет? Можно ли считать лекарством то, что он на самом деле купил?

Нам снова приходится вернуться к наблюдению, о котором уже неоднократно говорилось: любая научная концепция целенаправленного поведения предполагает, что потребности – это нечто наперед заданное, и их характер известен тем, кто организует их удовлетворение на основе обмена. Если целенаправленное поведение неустойчиво или осуществляется “методом проб и ошибок”, то оно не подлежит никакой научной интерпретации, за исключением прогнозирования, связанного с большими группами людей, – этот случай мы рассмотрим позднее. На языке абстрактной логики *a* должно оставаться *a* на протяжении всего обсуждения. Это возможно, если *a* остается неизменным или изменяется в соответствии с известным законом. Последний вариант сводится к первому, так как изменение такого рода можно трактовать только как проявление некоего внутреннего неизменного качества изменяющегося объекта.

уже говорилось в связи с позицией Маквэйна и школы Кларка, нередко прибыль полностью или частично относят к монопольным доходам. Словом “монополия” обозначают ряд явлений, которые в контексте нашего исследования следует считать различными, поэтому в первую очередь необходимо прояснить смысл этого слова. Обычно монополию определяют как контроль над предложением некоего товара. При этом широко распространена вопиющая ошибка – смешивать контроль с естественным ограничением предложения. Нам нет надобности надолго останавливаться на этом вопросе – достаточно указать на такую серьезную терминологическую ошибку, как, например, включение в категорию монопольного дохода земельной ренты. В такого рода заблуждение впал даже Дж. Ст. Милль, когда определил монополию как ограничение, а крайнюю форму такого смешения понятий можно найти у мистера Ф. Б. Хоули, который называет монопольной выручкой буквально весь доход, извлекаемый за счет “редкости” любого производственного ресурса. Бессмысленность такой трактовки становится явной, если учесть, что с точки зрения распределения весь доход зависит от редкости средств его получения. Разумеется, то же самое верно и в отношении “дохода за счет редкости” вообще, будем ли мы называть его монопольным или нет. В условиях свободной конкуренции другого вида дохода не существует ни в количественном, ни в качественном выражении, и данное употребление термина “монополия” не позволяет нащупать здесь каких-то различий или скольконибудь содержательных моментов.

Исчерпывающее обсуждение монополии не входит в наши текущие задачи, так что мы можем лишь очень кратко остановиться на самом простом варианте этого явления. Первоначальным значением этого слова было исключительное право на производство и продажу определенного товара, так что по сути это было юридическое понятие. В современной экономике “законным” представителем этого типа монополии является патентованный потребительский товар, но не производственный процесс (включая машины и т.п.); последний будет рассмотрен ниже. Монополия может основываться также на голой финансовой силе, угрозе продавать товар в данной местности по заниженным ценам, бойкоте и прочих формах “нечестной конкуренции”; по существу это равносильно участию в контроле над собственностью других лиц или даже над самими этими лицами, т.е. равносильно расщеплению прав собственности. Свободная конкуренция безусловно предусматривает полное обособленное право собствен-

ности на каждое средство производства или единицу природных ресурсов и их эксплуатацию способом, обеспечивающим максимальный доход в ценностном выражении. Всякого рода насильственное вмешательство в конкуренцию противоречит этой предпосылке и, грубо говоря, может быть названо монополией.

К той же категории монополии (контроль над потребительским благом) мы можем отнести две другие разновидности, имеющие значение в современной мировой экономике. Первая из них – “корнер”, т.е. скупка товара по спекулятивным ценам; в этом случае имеет место лишь временный контроль, реально распространяющийся на период сбыта существующих запасов, быстрое увеличение которых в процессе дальнейшего производства на данный момент не предусмотрено. Другая разновидность – использование торговых знаков, фабричных марок, броских рекламных формул и т.п.; сюда же можно отнести услуги специалистов с прочной репутацией (какова бы ни была ее подлинная основа). Поскольку покупатель – единственный судья своим потребностям, то коль скоро ему безразлично наименование, оно становится одной из характеристик товара, как бы ни схожи были физические качества последнего с конкурирующими изделиями. Доверие потребителя к тому, что он получает, создает весьма реальные различия между физически эквивалентными благами. Тем самым такие блага становятся товарами, предложение которых контролируется производителем, и конкуренция с другими марками представляет собой такое замещение более или менее аналогичных благ, которое монополисту всегда приходится принимать в расчет.

Монополия вышеописанной категории очевидно “продуктивна” в смысле экономической или механической причинной связи. Ее можно трактовать и как отдельный производительный элемент, и в этом случае она является имуществом с очень хорошей репутацией в сфере бизнеса, так что можно извлечь доход, приобретя ее в обмен на другое имущество. Следует сделать поправку на надежность такого дохода, но эта поправка, пожалуй, с одинаковой вероятностью будет и в пользу монополии, и против нее. Мы можем встать и на ту точку зрения, согласно которой монополия на потребительское благо наделяет средства его производства более высокой производительностью по сравнению с физически идентичными средствами производства, используемыми иначе. Пока эти последние тем или иным способом лишены доступа к производству монополизированного блага, эффект тот же самый, как если бы они были физически не способны его произве-

сти, и тем самым, как бы схожи ни были средства производства физически, между ними возникает экономическое различие, подобное тому, что имеется у товаров с разными торговыми марками. Если же речь идет о монополии типа патента, так что ее можно свободно продавать отдельно от предприятия, производящего данные блага, то лучше трактовать ее как самостоятельное средство производства.

Опять же монополия может заключаться в исключительном праве контроля над предложением некоего средства производства, которое физически определяется как группа взаимозаменяемых единиц. Единственным стимулом к приобретению такой монополии служит желание обеспечить монополию первого типа, т.е. власть ограничивать предложение какого-то потребительского блага. Право контроля над средством производства любого типа безусловно означает и контроль над предложением товаров, для изготовления которых необходимо использование этого средства: обладатель этого права властен либо полностью прекратить, либо ограничить использование данного средства производства для изготовления любого конкретного товара, продолжая свободно применять его в других целях. Независимо от того, производит монополист эти блага сам или сдает монополизированное средство в аренду другим лицам, он может обеспечить себе весь прирост чистого дохода от сбыта конечной продукции в качестве ренты от использования ограниченного производственного ресурса. Также очевидно, что в данном случае такое ограничение, чем бы оно ни было обусловлено, по сути эквивалентно некоей физической особенности данного средства, и в причинно-следственном аспекте его производительность возрастает благодаря этому ограничению точно так же, как если бы часть его исчезла или претерпела изменения, сделавшие ее непригодной. Нет надобности еще раз подчеркивать необходимость разграничения причинно-следственного аспекта данной ситуации и вопросов социальной политики.

Несколько иным случаем является исключительное право контроля над особо эффективными методами или системой организации производства. Что можно сказать о продуктивности специфического процесса, защищенного патентом или хранящегося в тайне? Вопрос трудный. Его трактовка в экономической литературе варьирует в диапазоне от точки зрения Лаверна¹, считающего *idée productrice* [продуктивную идею] независимым фактором производства, до позиции

¹ Bertran Lavergne. *Théorie des marchés Économiques*. Paris, 1910.

А. С. Джонсона, который утверждает, что само понятие продуктивности неприменимо к идее или методу, так как идея может неограниченно воспроизводиться¹. Но и здесь решающим критерием может быть только проверка фактами. Получают ли идея или метод какой-либо вмененный им продукт? Во многом это вопрос о том, пригодны ли эти объекты для продажи, т.е. обладают ли они дисконтированной стоимостью. Если да, то они продуктивны в смысле экономической причинной связи. Если же такой объект не пригоден для продажи, то он представляет собой элемент производительности того субъекта, который им обладает, и доход, который он приносит, причитается последнему в форме заработной платы. Разумеется, совсем другое дело – этический вопрос: “должен” ли такой объект быть источником дохода? С одной стороны, кажется очевидным², что высшие интересы общественной пользы потребовали бы быстрее общего расширения сферы применения наилучших методов, причем важно, что теоретически это можно осуществить, почти не неся издержек. С другой стороны, столь же очевидно, что как справедливость, так и целесообразность требуют, чтобы организация лучших способов ведения дел щедро вознаграждалась. Представляется, что создание лучших вариантов вознаграждения таких услуг по сравнению с пусть даже временной монополией на их использование – вопрос политического развития; но мы обсуждаем данную тему с позиций теории прогресса, а в качестве проблемы социальной политики она остается за рамками данного исследования.

Однако необходимо еще раз подчеркнуть, что мы должны либо признать продуктивным метод как таковой, либо воспринимать его как нечто, придающее большую продуктивность средствам производства, с ним сопряженным³. И опять же произвольное ограничение эквивалентно в причинно-следственном плане физическому. Метод или идея просто производят меньше благ (и больше меновой ценности), чем если бы их применяли в неограниченном масштабе. Тот же

¹ Johnson. *Rent in Modern Economic Theory*, p. 120, note.

² Если предположить, что желанная цель – максимально возможное потребление товаров. Если же считать, что таковой целью является максимум счастья, то ситуация уже не столь очевидна, а еще меньше можно сказать, когда ставится вопрос о максимальном “благополучии”.

³ Существует опасность излишнего акцентирования различий между этими двумя воззрениями на продуктивность. Если учесть совместный характер производства в целом, то становится понятно, что продуктивность любого конкретного средства производства, рассматриваемая отдельно, в конечном счете означает большую продуктивность других средств, используемых совместно с данным.

парадокс имеет место и в случае любого блага производственного назначения; если бы его размножали в неограниченном количестве, то оно давало бы больше благ в физическом измерении, но не представляло бы никакой ценности. Единственное отличие производственного метода в том, что, коль скоро последний разработан, его можно неограниченно воспроизводить без больших издержек; пожалуй, такое отличие существенно с точки зрения социальной политики, но не причинно-следственного объяснения явлений. И мы снова подчеркиваем, что, пытаясь прийти к тем или иным заключениям в духе социальной политики, нельзя забывать об опасности, которой чреват рассуждения о социальных аспектах меновой ценности, и в еще большей мере – о крайней ненадежности всех рассуждений о благосостоянии людей с помощью какого-либо понятия, аналогичного экономической полезности¹.

Занятая нами позиция по вопросу о продуктивности монополии противоречит доктрине профессора Дж. Б. Кларка и его последователей, суть которой в том, что монополист просто присваивает продукт, созданный другими агентами. Но когда говорят, что монопольный доход “отторгается от своих реальных производителей”², или когда его называют “экс-

¹ Представляется уместным обратить внимание на путаницу, сопряженную с выдвиганием в качестве условия экономической продуктивности “возможности присвоения”, или, так сказать, конкурентное самоутверждение (*competitive self-assertion*). Продуктивность неразрывно связана с ограниченностью. Если использование средства производства ограничено относительно существующей потребности в его применении, то кто-то должен его присвоить, с тем чтобы управлять им и решать, кому следует им пользоваться, а кто обойдется и без него. И всякая продуктивность, которой объект наделяется благодаря присвоению, реализуется посредством ограничения использования этого объекта и в связи с этим ограничением. Так, профессор Янг утверждает (R.T.Ely and others. *Outlines of Economics*, ed. of 1908, pp. 555-556), что Гибралтарский пролив мог бы стать производительным богатством, если бы правительство Великобритании взимало плату за его использование. Но такую плату нельзя было бы взимать, не уменьшив размеры пролива; и тогда это был бы просто один из вариантов монополии. Такое смешение понятий и еще ряд других имеют место в утверждении Веблена, что мировой запас знаний является наиболее важным “капиталом” человечества, который не обладает ценностью просто потому, что не является предметом частной эксплуатации (*Quarterly Journal of Economics*, vol. XXII, pp. 917 ff., vol. XXIII, pp. 104 ff.). Его можно эксплуатировать, только ограничив его использование, т.е. введя монополию на него. Мысль о том, что капитал имеет значение как средство ограничения доступа к мировому фонду технических знаний, абсурдна по той уже указывавшейся причине, что производство носит совместный характер и продуктивность чего бы то ни было можно трактовать как продуктивность, которой наделяются другие объекты.

² Willett.

плуаторским” в том смысле, что он “не достается агенту, который его создает”¹, слова “создавать” и “производить” употребляются не в их корректном (т.е. причинно-следственном) значении. Монополия может существовать исключительно на основе определенного контроля над элементом, необходимым для производства товара, и избыточный продукт по праву вменяется этому необходимому элементу или условию, позволяющему осуществлять контроль, если этот элемент или условие вообще можно отделить от всего остального.

По ряду причин монополия пока еще имеет ограниченное значение в реальных деловых операциях. Степень специализации наиболее производительных ресурсов невелика, и эти ресурсы служат объектом активной конкуренции со стороны широкого спектра субститутгов. В пока еще не достигшей зрелости и быстро изменяющейся мировой экономике предложение большей части средств производства даже наиболее специализированного типа быстро, хотя и неравномерно, растет благодаря новым открытиям, и умеренные расходы на научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки открывают возможности для планомерного воздействия на этот рост. Наконец, необходимая для обеспечения единого контроля технология крупномасштабной организации груба и несовершенна, а оппозиция общественного мнения набирает силу. В этой связи определенный интерес представляет рассмотрение последствий абсолютно свободной конкуренции.

Может показаться, что при условии беспрепятственных контактов предполагаемое отсутствие тайного сговора весьма маловероятно, поскольку издержки, сопряженные с его организацией, естественно, будут низкими. При статичных условиях (когда имеющиеся запасы всех средств производства постоянны и известны), казалось бы, неизбежно широкое развитие монополии. Не лишено смысла даже предположение, что при отсутствии организованного общественного вмешательства ситуация окажется близкой к глобальной монополии, отстаиваемой социалистами-марксистами, или, по крайней мере, к такой высокой степени монополизации, при которой конкурентная система экономической организации будет разрушена.

Эта точка зрения подкрепляется соображениями, возвращающими нас к требованию пренебрежимо малого размера предельной единицы ресурса как условию эффективной конкуренции. Монополия в обычном смысле, т.е. концентрация

¹ Johnson, pp. 106, 107.

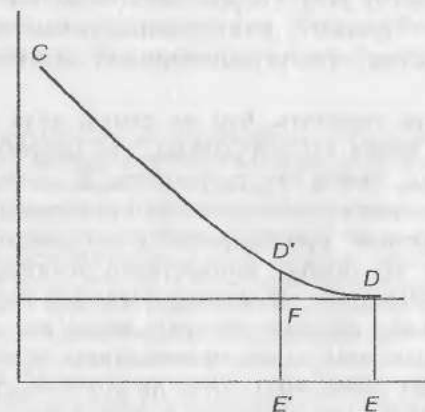
управления, рентабельна только в том случае, когда она почти полная. Но если организационные издержки низки или вообще отсутствуют, может существовать стимул непрерывно увеличивать размер доступной купле-продаже единицы ресурса. Некоторые оппоненты теории распределения на основе производительности справедливо утверждают, что по мере указанного увеличения продукт от такой единицы ресурса теоретически растет еще быстрее, и это обстоятельство создает определенные стимулы для комбинирования даже на уровне операций очень малого масштаба и беспредельного наращивания размера единицы ресурса. Дополнительное вознаграждение, получаемое блоком ресурсов сверх того, что можно было бы иметь, если бы составляющие его единицы были предметом отдельных сделок, возникает из долей других ресурсов, используемых в связи с данным блоком, а не из повышенных платежей, взимаемых с потребителей, как в случае монополии.

Эти рассуждения можно проиллюстрировать графически с помощью “метода дозирования”, предложенного Дж. Б. Кларком для объяснения удельной производительности. Мы не совершим ошибки, если в данном исследовании под “фактором” производства будем понимать просто группу физически взаимозаменяемых объектов, а не бесформенную массу труда или капитала, получаемую, когда самые разнородные предметы перемалываются на мельнице конкурентного процесса и сводятся к единицам производительности в ценностном измерении. Следует также помнить, что данный метод – чисто логический прием и ни в каком смысле не представляет процедуру, посредством которой в действительности оцениваются производственные услуги. Тогда, если мы вообразим статичное общество и сосредоточим внимание на такой группе конкурирующих средств производства, то увидим, что разные единицы или элементы, составляющие группу, можно считать помещенными вдоль нисходящей кривой уменьшающейся продуктивности на уже знакомом нам графике. Эта кривая, подобно кривой уменьшающейся полезности и кривой уменьшающейся цены спроса¹, имеет чисто гипотетический характер; ордината каждой точки просто показывает, какой была бы продуктивность каждой единицы данной группы, если бы их общее количество уменьшилось до значения соответствующей абсциссы, а производство было бы реорганизовано по “естественным” направлениям. Она не пока-

¹ См. гл. III.

зывает мгновенных значений различий в продуктивности или *чем-либо* ином. Мы также не останавливаемся на том обстоятельстве, что такую кривую можно построить только для весьма ограниченного интервала значений в области известных условий, и любое существенное расширение этого интервала в случае значимой производственной услуги быстро увело бы нас в область чистой фантазии.

Но если пренебречь этими затруднениями и представить себе, что кривая построена, то очевидно, что при теоретических правилах вменения каждый представитель любой такой группы конкурирующих средств производства получит вознаграждение, величина которого находится в прямой зависимости от представителя группы, занимающего наименее значимую позицию, т.е. в конечном счете все “зависят” от одного, один – от всех. Но если два или более таких средств производства объединятся и вступят в конкуренцию в качестве единого целого, а не по отдельности, то они могут получить совокупный продукт нескольких единиц из нижнего конца ряда, что превышает их отдельно взятые “предельные” продукты. Поэтому в условиях совершенной конкуренции они будут комбинироваться и вступать в сделку в качестве одной единицы; и тот же стимул будет заставлять их продолжать комбинироваться до тех пор, пока в результате не возникнет монополия.



Данную ситуацию легко прояснить условным графиком. Пусть кривая CD отображает относительную значимость последовательных элементов ряда или единиц некоего средства производства, которое можно реально консолидировать. Тогда

в условиях совершенной конкуренции каждая единица получает продукт DE , а некоторая группа единиц $E'E$ – продукт $FDE'E$. Если теперь скомбинировать эти EE' единиц так, чтобы они как единая группа стали одной предельной единицей, то они получают уже $D'DE'E$, т.е. выигрыш по сравнению с прежней организацией составит $D'DF$. Собственник этой группы может воспрепятствовать замещению любой единицы внутри данной группы предельной единицей вне ее и таким образом сделать так, чтобы использование группы в целом давало больший продукт, нежели сумма предельных продуктов ее элементов. Аналогичные средства производства, не включенные в данную комбинацию, получают только вознаграждение DE , а источником прибавочного дохода, получаемого нашим консолидированным блоком, будут доли скомбинированных средств производства, а не рост цены продукта для потребителей. Те, кто эксплуатируют “блок”, не используют ни большее, ни меньшее количество данного средства производства и не производят ни больше, ни меньше продукта, чем прежде; следовательно, они должны продавать тот же объем продукции по той же цене. Но другие средства производства вынуждены запрашивать меньше за свои услуги, потому что состав блока нельзя заменять поэлементно, начиная с “края”; можно лишь сразу заменить блок на неварьируемое количество предельных единиц, а такая процедура приведет к повсеместному росту цены их услуг. В реальном обществе этому препятствует только “трение”, или “уменьшающаяся отдача от предпринимательства”, т.е. ограниченность человеческих возможностей.

Нет надобности говорить, что на самом деле обрисованный процесс не зашел бы так далеко, что потребовалось бы приложить усилия, чтобы его остановить. В конце концов в самой идее теоретически совершенной конкуренции есть определенное внутреннее противоречие в гегелевском смысле. Строить догадки по поводу конкретного итогового состояния – занятие бесплодное, но должна была бы сложиться какая-то произвольная система распределения под определенным общественным контролем, основанным, вне сомнения, либо на моральных принципах, либо на политической власти, либо на грубой силе, если, конечно, у общества в целом или у кого-то из его членов хватило бы ума и власти предотвратить поворот к *bellum omnium contra omnes* [войне всех против всех]. Конкурентную систему промышленности спасает (или до сих пор спасало) то обстоятельство, что в нормальных условиях отдельно взятый человек оказывается не способен обратить к своей выгоде больше индустриальной мощи, чем общество в

целом может ему это позволить, опираясь на правовые и моральные ограничения. Однако современное развитие бизнеса создает некоторую почву для сомнений по поводу того, сколь долго можно будет рассчитывать на этот благотворный сдерживающий фактор. В данной книге эта тема не является предметом особого внимания, но, как нам кажется, при обсуждении идеальной системы совершенной конкуренции стоит отметить, что такая система органически обречена на гибель и не могла бы существовать в реальном мире. Совершенная конкуренция (особенно с учетом ограниченности человеческих возможностей) предусматривает такие условия, которые бы одновременно поощряли монополизацию, делали невозможной экономическую организацию на основе добровольных контрактов и навязывали обществу авторитарную систему¹.

В связи с проблемой продуктивности интересно поставить вопрос об экономической ценности государства. Если общество как таковое, действуя посредством его политической организации, начнет утверждаться в качестве экономического индивида и востребовать “то, что ему причитается” за его услуги, то как это отразится на нашей экономической жизни? Очевидно, что правительство обладает монополией на абсолютно необходимый товар: бизнес вообще невозможен без защиты собственности и правового обеспечения контракта. Мы не можем здесь углубляться в этот интересный, но запутанный вопрос, но, по-видимому, едва ли можно ограничить то, чем правительство могло бы завладеть, т.е. его “экономи-

¹ Помимо стимулов к комбинированию, обусловленных доходами за счет увеличения размера доступной купле-продаже единицы ресурса, возможна еще одна тенденция, действующая в том же направлении. Во многих случаях собственнику пусть не всего предложения важного вида производственных услуг, но достаточно большого блока может быть выгодно ограничить его использование и таким образом повысить ценность продукта. Сможет ли он извлечь выгоду, изъяв из использования часть принадлежащего ему средства производства, зависит от того, какой частью всего предложения данного средства он владеет, и от эластичности предложения, предоставляемого конкурентами, а также от эластичности спроса на продукт. Примечательно, что, хотя практически каждое деловое предприятие является частичной монополией, экономическая теория занимается исключительно трактовкой полной монополии и совершенной конкуренции.

Заслуживает внимания еще одна тенденция, которая при рассмотренных теоретических условиях пагубна для свободной конкуренции. Речь идет о кредитной инфляции. Если даже устранить все формы трения, то вряд ли это ограничило бы замещение любого вида товара как средства обмена кредитом, и установить устойчивый стандарт ценности было бы невозможно.

ческий продукт”¹. Лично я с гораздо большим оптимизмом смотрю на перспективы радикальной программы налогообложения, нацеленной на обеспечение большей степени экономического равенства, нежели на многие предложения, предусматривающие общественное вмешательство в контрактные отношения.

¹ Что касается “экономического излишка”, которому придают столь большое значение некоторые авторы, особенно Гобсон, то к нему приложимо замечание, сделанное выше (см. примечание на с. 186.) Плата, необходимая для того, чтобы гарантировать выполнение любой услуги, зависит от того, насколько эта услуга желанна. Смертность человека и наследование собственности сильно усложняют проблему, но, вообще говоря, нет никакого излишка без сокращения объема данного вида услуг. Это неверно в случае монополизированных или очень специализированных средств производства, но, вне сомнения, существует много видов вознаграждения, которое слишком велико в абсолютном измерении, так что его уменьшение непременно приведет к увеличению объема оплачиваемых услуг.

ЧАСТЬ ТРЕТЬЯ

НЕСОВЕРШЕННАЯ КОНКУРЕНЦИЯ КАК СЛЕДСТВИЕ РИСКА И НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ

ГЛАВА VII

СУТЬ РИСКА И НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ

Отправляясь от психологии индивида, проявляющейся при оценке благ, и добавляя один за другим все новые факторы, мы “построили” конкурентное индустриальное общество, в котором оценки и распределение осуществляются в весьма упрощенных необходимых условиях совершенной конкуренции. Столь сильные допущения понадобились нам для того, чтобы показать работу действующих сил в отсутствии каких-либо возмущающих факторов; и при всей нереалистичности исходных предпосылок основные принципы не подверглись ни искажению, ни фальсификации – они просто были представлены в чистом виде и изолированно от всего прочего. Как уже неоднократно подчеркивалось, главным среди упрощений реальности, изначально требуемых для достижения совершенной конкуренции, является допущение о практическом всеведении, присущем каждому участнику конкурентной системы. Задачей данной главы является более полный анализ смысла этого допущения. Мы должны предпринять краткий экскурс в область теории знания и сформировать более четкое представление о природе и ограниченности знания и его связи с поведением. Полученные таким путем выводы позволят пролить свет на большую группу экономических явлений, связанных с несовершенством знаний.

Если вспомнить некоторые моменты, уже фигурировавшие в наших предшествующих рассуждениях, то данная проблема естественно попадает в поле зрения, а ее значимость становится явной. В гл. II отмечалось, что сбой в механизме кон-

конкуренции и возникновение прибыли связаны с изменениями экономической ситуации, но связь эта имеет косвенный характер, так как прибыль появляется благодаря тому обстоятельству, что предприниматели заключают контракты на производственные услуги заблаговременно и по фиксированным ставкам, а доход от их использования поступает после того, как уже изготовленный продукт продают на рынке. Таким образом, конкурентная борьба за производственные услуги основывается на прогнозах. Поскольку цены производственных услуг идентичны издержкам производства, изменение экономической ситуации может служить источником прибыли: прогнозы оказываются ошибочными, и возникает расхождение между величиной издержек и продажной ценой продукта (при неизменных условиях конкуренция уравнивала бы издержки и цены). Если изменения происходят по неизменным и общеизвестным шаблонам, их можно предвидеть за сколь угодно большой срок до того, как они реально осуществляются, поэтому принцип распределения продукта между средствами его производства пропорционально ценности их вкладов нарушен не будет и никакой прибыли не возникнет (равно как и никаких убытков). Следовательно, ключевую роль для понимания стоящей перед нами проблемы играет не сам факт изменений, а несовершенство наших знаний о будущем, т.е. о последствиях изменений.

Опять же в гл. III и IV мы сочли необходимым, исходя из реализации совершенной конкуренции, сделать допущение о статичных условиях. Но, как недвусмысленно отмечалось, это не было самоцелью: дело в том, что следствием такого допущения является тезис о возможности полного предвидения будущего. Можно *представить себе*, что все изменения происходят в соответствии с известными законами, да ведь и на самом деле многие изменения настолько закономерны, что их можно в значительной степени предсказывать на практике. Следовательно, разграничение между эффектами изменений и последствиями нашего неведения будущего и необходимо, и оправданно. Глава V была посвящена изучению эффектов изменений как таковых при отсутствии неопределенности. Выяснилось, что при таких условиях распределение, или вменение ценности продукта производственным услугам, всегда будет совершенным и исчерпывающим, а потому прибыль не возникает.

Более того, как было показано в гл. II, предвидение конкретных событий не является необходимым условием безупречного бесприбыльного вменения, коль скоро известны все возможные альтернативные варианты и точно установлена ве-

роятность реализации каждого из них. Даже при том, что бизнесмен не может знать заранее результаты отдельных проектов, он может действовать, осуществляя выбор из альтернативных предложений, если ему известны количественные оценки вероятности каждого из возможных исходов. Дело в том, что, когда расчеты проводятся на основе большого количества предприятий (будь то исключительно в рамках сферы деятельности данного бизнесмена или всей сферы бизнеса), потери можно отнести к разряду постоянных издержек. Такие специфические издержки, конечно, приходится учитывать в полной мере, но это не более чем издержки, подобные любым другим неизбежным затратам, между тем как прибыль является разностью между продажной ценой и совокупными издержками. В более или менее чистом виде такие ситуации сплошь и рядом встречаются в повседневной жизни, и разнообразные средства, призванные справляться с ними, образуют важный аспект современной организации бизнеса. Некоторые из значимых средств такого рода мы вкратце обсудим ниже. В данный момент мы хотим лишь подчеркнуть тот факт, что в известном смысле имеет место вариация знаний по степени, и практические задачи могут быть связаны со степенью знания, а не с его наличием или отсутствием *in toto* [в целом].

Реальные факты такого рода бросаются в глаза при самом поверхностном наблюдении. Мы живем в мире, подверженном изменениям, в царстве неопределенности. *Кое-что* мы знаем о будущем, но не более того; и наши жизненные проблемы, по крайней мере в части целенаправленного поведения, вырастают именно из того факта, что мы знаем так мало. Это относится как к бизнесу, так и к другим видам деятельности. По существу мы действуем, руководствуясь *мнением*, которое может быть обоснованно в большей или меньшей степени и представлять большую или меньшую ценность; мы не пребываем в полном неведении, но и не имеем полной и совершенной информации, а владем только лишь частичным знанием. Если мы хотим понять функционирование экономической системы, мы должны осмыслить суть и значимость фактора неопределенности; а для этой цели необходимо провести некоторое исследование природы и функции знания как такового¹.

¹ Проблема риска и неопределенности в экономической теории, конечно, не нова. Ее признают и рассматривают в трех контекстах: страхования, биржевой игры и предпринимательства. Чтобы получить полное представление о последнем контексте, следует обратиться к работам немецких авторов, приведенным в историческом разделе данной книги. Английские экономисты настолько глубоко поглощены долгосрочными

Первичной информацией для изучения знания и поведения служит сам факт существования сознания. По-видимому, совершаемые разумом интеллектуальные операции высокого уровня отличаются от внутреннего содержания первой искры “осознания” только в степени, являются лишь дальнейшим его развитием. С теоретической точки зрения главное качество интеллекта – присущая ему дальновидность. Жизнь интерпретируется как акты внутренней адаптации к одновременно существующим условиям и вытекающим из них последствиям. На растительном, или бессознательном, уровне внутренние изменения происходят одновременно с внешними. Глубокое отличие животной, или сознательной, жизни заключается в том, что здесь возможна реакция на ситуацию еще до того, как эта ситуация материализуется, т.е. “видение надвигающихся событий”. Именно для этого, в биологическом смысле, и “предназначен” весь сложный механизм нервной системы. Перестройки, посредством которых организм приспосабливается к окружающей среде, требуют времени, и, чем дальше в будущее способен “заглядывать” организм, тем точнее осуществляется адаптация и тем больше полнота и осмысленность жизни.

Каким образом сознание как таковое связано с этими процессами, является тайной, которая, несомненно, останется

тенденциями или “статической” экономической теорией, что не в состоянии уделить должное внимание этой проблеме. Кроме работ, на которые мы уже ссылались, весьма общее обсуждение неопределенности содержится в статье Ross E.A. *Uncertainty as a Factor in Production*, *Annals, American Academy*, vol. VIII, pp. 304 ff. См. также: Leslie, T.E. Cliffe, “The Known and the Unknown in the Economic World”, *Essays in Political Economy*, pp. 221–242; Lavington, F., “Uncertainty in its Relation to the Rate of Interest” in *Economic Journal*, vol. XXII, pp. 398–409; idem, “The Social Interest in Speculation”, *ibid.*, vol. XXIII, pp. 36–52; Pigou, A.C., *Wealth and Welfare*, part V; Haynes, John, “Risk as an Economic Factor”, *Quarterly Journal of Economics*, July, 1895.

Мы не находим целесообразным в данном поверхностном очерке теории знания приводить ссылки еще и на философскую литературу. Из дальнейшего станет очевидно, что излагаемая доктрина носит, с некоторыми оговорками, функциональный, или прагматический, характер. В качестве такой “оговорки” следует отметить, что тональность наших рассуждений определяется обусловленным целями данного исследования интересом к той функции, которую осуществляют знание и сознание в связи с целенаправленным поведением; предлагаемый текст не следует воспринимать как выражение какой-либо точки зрения на окончательную сущность реальности или любой другой философской позиции. По устройству своего мышления я – откровенный эмпирик, т.е. в своих теоретических рассуждениях являюсь агностиком во всех вопросах, выходящих за рамки тех фактов, которые можно почерпнуть из непосредственного опыта.

непроницаемой¹. Речь идет просто о грубом факте, что всюду, где имеют место сложные процессы адаптации, мы находим и сознание или по крайней мере вынуждены внести элемент сознания. Наука не в состоянии указать его место в причинно-следственном ряду или выявить роль, которую оно призвано в нем играть. Сознание является эпифеноменом. Объяснение процесса адаптации непременно осуществляется в терминах стимула и реакции, причем именно так: сначала первое, потом второе. И все же мы знаем из собственного опыта, что мы реагируем не на стимул из прошлого, а на “образ” будущего положения дел; здравый смысл говорит, что этот “образ” наличествует и играет действительную роль всюду, где адаптации не связаны ни с каким сиюминутным стимулом, т.е. являются “спонтанными” и ориентированы на будущее. Очевидно, что все реакции организма связаны с ожидаемыми образами будущего, причем тем более отдаленного, чем “возвышеннее” образ жизни и деятельности. Каких бы успехов ни достигала механистическая наука в объяснении реакции в терминах причин, лежащих в прошлом, с точки зрения здравого смысла невозможно не думать, что эта реакция вызвана некоей ситуацией будущего, уже присутствующей в сознании. Роль сознания заключается в том, чтобы дать организму это “знание” будущего. Что мы видим и о чем говорит нам наука, не противоречит тому, что мы могли бы быть бессознательными автоматами, но мы таковыми не являемся. По крайней мере человек говорящий – не автомат и не может не приспосабливать другим существам, которые устроены и ведут себя подобно ему самому, такое же “нутро” (по образному выражению Декарта), как и его собственное. Мы *воспринимаем* мир прежде, чем реагируем на него, но всегда реагируем не на то, что воспринимаем, а на свои *умозаключения*.

Итак, универсальной формой сознательного поведения является образ действий, направленный на изменение будущей ситуации и основанный на умозаключениях, вытекающих из ситуации сегодняшнего дня. В основе этих действий лежит восприятие, но кроме того еще и умозаключения *двойного рода*. Мы должны сделать выводы и о том, какой была бы будущая ситуация без нашего вмешательства, и о том, какие изменения в нее внесут наши действия. К счастью или к несчастью, ни один из этих мыслительных процессов не отличается непогрешимостью и никогда не дает точных и полных результатов. Мы не постигаем настоящее таким, как оно есть, и во

¹ См. блестящие лекции Э. Дюбуа-Реймона “О границах познания природы” и “Семь мировых загадок” [М., 1901].

всей его целостности; степень надежности наших умозаключений о будущем невысока; и, наконец, мы не обладаем точным знанием последствий собственных действий. Кроме того, следует учитывать еще один, четвертый, источник ошибки: мы не осуществляем свои действия в точном соответствии с задуманным и желаемым. Пожалуй, наличие ошибки в процессах сознательного поведения является одним из аспектов глубокой тайны, присущей самим этим процессам. Вероятно, в этом – залог их немеханической природы, ибо машины, вообще говоря, не ошибаются. (Хотя, возможно, неправомерно распространять выводы, касающиеся конструируемых нами самими грубых машин, на несравненно более чувствительные и сложные физико-химические комплексы, образующие органические системы.) В любом случае склонность ошибаться общеизвестна, и этого факта для нас достаточно. Любопытно, что у высших форм жизни восприятие зачастую не столь острое и надежное, как у некоторых низших форм. По крайней мере цивилизованный человек часто оказывается в этом аспекте слабее первобытного человека или высших животных. В значительной мере более сильные способности к умозаключениям могут заменить способность к восприятию, и мы, несомненно, развили мощь разума, понеся при этом потери в смысле остроты восприятия.

Далее, следует признать, что между восприятием и разумом невозможно провести четкой границы. На наших способностях к восприятию лежит сильный отпечаток информации, которой мы располагаем, они весьма интеллектуализированы, и поэтому то, что представляется сознанию в простейшей ситуации, в большей мере – продукт умозаключений и образ, созданный воображением, нежели непосредственный сигнал, поступающий от нервных окончаний. Рациональное животное отличается от осознающего животного только в степени: оно *больше* осознает. Скажем ли мы, что оно более склонно к умозаключениям или к восприятию, – значения не имеет. Наука позволяет разложить содержание умственной деятельности на ощущение и воображение, но для самого сознания, по крайней мере в практическом аспекте, едва ли существует какое-либо различие. Даже когда речь идет о “мышлении” в узком смысле, где вообще нет места ощущениям, сам опыт по сути тот же самый. Функция сознания состоит в выводе умозаключений, и в целом сознание в значительной мере основано на логике, т.е. рационально. Опять же под этим мы имеем в виду то, что в придании поведению целевой направленности участвуют вещи, не связанные с ощущениями, и что как разум, так и сознание в целом ориентированы на будущее; при

этом существенным элементом, присущим данным явлениям, является отсутствие автоматической, механической точности, подверженность ошибкам. Конечно, тезис о том, что на организм оказывает влияние ситуация, не имеющая физической связи с ним и даже еще не существующая, в известном смысле имеет фигуральный характер; речь идет о косвенном влиянии, воздействии через ситуацию, в которой организм находится в данный момент. Следовательно, как уже отмечалось, теоретически всегда можно пренебречь формой сознательной связи и интерпретировать реакцию как механическое следствие реально наличествующей причины. Но верно и то, что на практике мы должны считать причиной, управляющей нашими действиями, не ту ситуацию, которая имеет место физически, а ту, что существует в нашем сознании. Несмотря на поспешные заявления не в меру пылких приверженцев новой “науки о поведении”, нелепо предполагать, что она когда-нибудь заменит психологию (которая представляет собой нечто иное) или теорию знания в их исторически сложившихся формах.

Очевидно, что сама возможность воздействия ситуации, которая еще не имеет места, посредством ситуации, которая реально существует, обусловлена наличием определенной надежной связи между той и другой. Этот постулат всеведения и мышления имеет разнообразные формулировки: “закон” или “принцип” “причинности”, “единообразие” или “постоянство” природы и т.д. Учитывая, что речь идет о поверхностных фактах, а не о метафизических интерпретациях, мы можем сказать, что все наши рассуждения опираются на принцип аналогии. Мы знаем о том, чего нет, исходя из того, что есть, знаем будущее, исходя из настоящего, потому что предполагаем, что существующие на данный момент связи и ассоциации между явлениями сохраняются и в будущем; наши суждения о будущем основаны на прошлом. Опыт достаточно убедительно учит нас, что между явлениями существуют определенные пространственно-временные связи. С позиции философа эта догма единообразия явлений, существующих сейчас и потом, – весьма удовлетворительная формулировка постулата о мышлении и дальновидном образе действий. Но с более поверхностной точки зрения здравого смысла (а значит, и исследования типа нашего) сам термин “явление” довольно неясен и расплывчат, поэтому представляется возможным прибегнуть к более удобной формулировке. Здравый смысл работает в условиях мира объектов или, попросту говоря, “вещей”. Соответственно представление о вещах, демонстрирующих *постоянные варианты поведения*, по-видимому, является более

подходящей “категорией”, нежели идея единообразия связи явлений. Возможно, философу такой подход покажется неудовлетворительным, и он сразу же возразит, что вещь есть не что иное, как совокупность вариантов ее поведения, так что никакое разграничение подобного рода невозможно. Это та самая старинная загадка атрибута и субстрата, которая ставила в тупик Локка, причем субстрат конечно же склонен при критическом рассмотрении исчезать. Но, как будет показано, для целей, в которых мы намереваемся использовать данную идею, такая слабость может оказаться источником силы.

Таким образом, мы получили следующую форму догмы, являющейся исходной предпосылкой нашего знания: мир состоит из *вещей*, которые *при одинаковых обстоятельствах всегда ведут себя одинаково*. Практическая задача вывода умозаключений или прогнозирования в любой конкретной ситуации сосредоточена вокруг первых двух из этих трех факторов: с какими вещами мы имеем дело и какими обстоятельствами обусловлены наши действия? Зная эти две совокупности факторов, мы можем сказать, какого поведения следует ожидать. Как уже отмечалось, главная логическая проблема заключена в концепции “вещи”, поскольку очевидно, что “обстоятельства”, обуславливающие поведение любой конкретной вещи, состоят из других вещей и их поведения. Таким образом, если принять допущение, что при одинаковых обстоятельствах одинаковые вещи ведут себя одинаковым образом, то возникает единственный вопрос: в какой мере и в каком смысле Вселенная на самом деле составлена из вещей, сохраняющих неизменной свою сущность (т.е. свой вариант поведения)? Очевидно, что обычные объекты, с которыми мы встречаемся на опыте, мало подходят под такое описание, и уж конечно не соответствуют ему такие “вещи”, как люди и животные, а в строгом смысле, наверное, даже горы и планеты. Наука опирается еще на одно допущение: это поверхностное расхождение между теорией и фактами возникает потому, что “вещи” из повседневного опыта являются не “элементарными” вещами, а комплексами действительно неизменных вещей. И прогресс науки преимущественно заключался в *разложении* изменчивых комплексов на неизменные составляющие до тех пор, пока мы не получили электрон.

Но знание мира, с *которым можно работать*, требует гораздо большего, нежели допущение, что мир состоит из единиц, остающихся неизменными во времени. Нашему ограниченному интеллекту приходится иметь дело со слишком большим количеством самых разных объектов, сколь бы неизменным ни был каждый из них. Нам требуется еще одна

догма – о полном подобии большого количества вещей. Мы должны предположить, что не только *одна и та же* вещь, но и *один и тот же тип* вещи всегда будет вести себя одинаково и что на самом деле существует конечное и практически доступное количество *типов* вещей. Отсюда фундаментальная роль, которую всегда играет в мышлении и в теории мышления *классификация*. Для того чтобы наш ограниченный разум мог интерпретировать мир, должна существовать возможность выводить из постигаемого подобия поведения объектов подобие в тех аспектах, которые недоступны непосредственному наблюдению. То есть мы должны предположить, что свойства вещей в природе не перетасовываются и не сочетаются случайным образом и что количество группировок ограничено или что имеет место постоянство связей. Это – знаковая тем, кто изучает логику, догма “реальности классов”.

Но даже этого недостаточно. Если классификация объектов сводится к группировке подобных во *всех* отношениях или по сути идентичных вещей, все же количество их *типов* будет таким, что разум не в состоянии их охватить. Даже если достигается лишь та степень полноты подобия, которой достаточно для практических целей, и вещи, составляющие группы, выглядят идентично только при простом наблюдении, эти группы будут очень малы и весьма многочисленны. Сомнительно, чтобы классификация на такой основе могла существенно помочь нам довести наши проблемы до такого уровня упрощения, чтобы с ними можно было легко справляться. Не таков этот мир. Положение дел не изменится и в том случае, если мы абстрагируемся от элементарных количественных различий типа размера и т.п., на которые наш разум охотно делает поправки. Ясно, что для того, чтобы разумно существовать в нашем мире, т.е. уметь приспосабливаться к обстоятельствам будущего, мы должны руководствоваться принципом, что вещи, подобные в одних аспектах, будут вести себя аналогичным образом в определенных других аспектах, даже если они резко отличаются друг от друга в каких-то третьих аспектах. Мы не можем дать исчерпывающую классификацию вещей, но должны уметь формировать различные и непостоянные группировки соответственно тем целям, которые ставит перед нами изучаемая проблема, уподобляя друг другу вещи на основе то одного, то другого общего свойства (варианта поведения). Таким образом, рабочим допущением, принимаемым при выводе практических умозаключений по поводу окружающего мира, является поддающийся обработке набор свойств или *вариантов подобия* вещей, а не типов самих вещей; работать с последними мы не в состоянии. То есть ко-

личество свойств вещей, влияющих на наши реакции на эти вещи, а также количество вариантов связи между вещами должно быть достаточно ограниченным, чтобы наш разум мог их охватить.

Мы можем подытожить изложенные факты, связанные с обстановкой, в которой протекает наша жизнь, и играющие основополагающую роль в целенаправленном поведении, в следующих тезисах:

1. Мир состоит из практически бесконечного многообразия объектов, представляющих собой совокупности чувственно воспринимаемых качеств и не поддающихся непосредственному чувственному восприятию вариантов поведения. И когда мы оцениваем количество объектов, функционирующих в любой конкретной ситуации целенаправленного поведения, и их возможное многообразие, то становится очевидным, что только бесконечный разум был бы в состоянии охватить все возможные комбинации.

2. Конечный разум может интерпретировать мир по следующим основаниям:

а) количество различающихся между собой свойств и вариантов поведения ограничено, а бесконечное многообразие в природе имеет место благодаря различным комбинациям этих качественных признаков в объектах;

б) свойства вещей остаются в известной степени неизменными;

в) изменения свойств вещей происходят более или менее неизменным и поддающимся осмыслению путем;

г) связи между не поддающимися чувственному восприятию свойствами и вариантами поведения, с одной стороны, и чувственно воспринимаемыми свойствами – с другой, носят, по крайней мере отчасти, единообразный характер.

Следует отметить, что в пункте (а) речь идет о различиях в существе, а не в степени, так что мы добавляем еще несколько пунктов.

3. Одним из основных моментов, присущих данной ситуации, является количественный аспект вещей и способность разума анализировать количества.

4. Очень важно и то, что различия объектов по некоторым их свойствам суть *всего лишь* различия в степени: масса и пространственные размеры суть *универсальные* качества вещей, которые не создают различий в существе.

5. Если довести принцип из пункта 4 до логического конца, то многие из наиболее значимых свойств являются общими для очень больших групп; в отношении качеств, наиболее значимых для целенаправленного поведения, существует

весьма малое количество типов таких свойств. Возможность четкого осмысления мира если не реализуется полностью, то резко возрастает благодаря простому делению вещей на твердые, жидкие и газообразные, на живые и неживые и т.п. Существует иерархия качественных признаков¹ по степени общности вплоть до мельчайших особенностей (отличных от чисто ситуационных), вероятно, отличающих тем или иным образом и в той или иной степени любую поддающуюся описанию вещь во Вселенной от любой другой вещи и наделяющих ее индивидуальностью.

6. Система постулатов разумного поведения была бы весьма неполной без формальной констатации той роли, которую играет факт сознания, присущего “объектам” вне нас, – людям и животным. Что бы там ни утверждал бихевиорист, умозаключения об ожидаемом поведении, которые мы выводим из конфигурации складок вокруг рта, блеска или “огонька” в глазах, пронзительного крика или речи вполголоса, основываются не на физических характеристиках как таковых или по крайней мере не только на них; эти умозаключения выводятся еще и посредством “со-чувственного вникания”² в происходящее в “уме” созерцаемого “объекта” и были бы невозможны без этой таинственной способности к интерпретации. Наш ученый³ может сколько угодно утверждать обратное, так как его задача – показать, что на самом деле мы не осознаем самих себя, но здравый смысл восстает как против одного, так и против другого его вывода.

7. Само собой разумеется, мы должны познавать и мир, и самих себя. Следовательно, мы должны включить в список познаваемых объектов те ощущения, которые вызывает у нас самих наше собственное поведение, и тому подобные вещи.

Пожалуй, излишне говорить здесь о силлогизме и его месте в науке логики. Такие логики-эмпирики, как Милль и Венн, достаточно изучили этот предмет и показали, что сам по себе силлогизм не содержит никакого доказательного умозаключения, что умозаключение возникает в процессе формулирования предпосылок и заключается в признании постоянной фактической связи между предикатами, обозначаемыми разными терминами.

Мы здесь, скорее, заинтересованы в том, чтобы показать, что теория знания в том виде, как она разработана логиками, есть преимущественно теория *точного* знания, теория строгого

¹ Ср. с “Классификацией наук” О.Конта.

² По выражению профессора Кули. См.: Cooley C.H. *Social Organization*, chap. I.

³ То есть вышеупомянутый бихевиорист. – *Примеч. пер.*

доказательства. Стало своего рода хорошим тоном (особенно с тех пор, как вошел в моду Бергсон) демонстрировать иррационализм и ставить под сомнение общезначимость логических процессов. Мне кажется, что для такой позиции есть немало оснований, но вытекающие из нее следствия могут быть весьма превратно истолкованы. Сам я убежден, что не может быть и вопроса об осмыслении мира каким-либо методом, отличным от логического. Однако существует большой вопрос: насколько мир вообще поддается осмыслению? Речь идет о том, имеет ли место на самом деле такое единообразие поведения природных объектов и такое сходство между ними, что можно на этом основании переносить умозаключения по поводу одного объекта на другой. Ясно, что в той мере, в какой существуют “реальные изменения” в бергсоновском (т.е. в гераклитовском) смысле, логические рассуждения невозможны. Кроме того, нам приходится прибегать к еще более сомнительному допущению – о том, что при переходе от одной “комбинации” (т.е. объекта) к другой остаются неизменными ситуативные элементы или фундаментальные типы свойств объектов, которыми, ввиду необозримого множества видов объектов как целостных единиц, мы оперируем, чтобы упростить наши задачи (практически сделать их конечными). В некоторых вариантах такое допущение, несомненно, состоятельно. Так, вес, масса и т.п., безусловно, имеют одинаковый смысл и у живого, и у неживого объекта. Однако возникают сомнения по поводу того, одинаково ли само качество, именуемое “живое”, применительно к любым двум видам живых “вещей”. В той степени, в какой общие качественные характеристики не являются единообразными и им нельзя придать такой точно определенный смысл, который бы одинаково распространялся на все объекты из класса, обозначаемого этими характеристиками, перенесение логических выводов с одного представителя класса на другого будет явно некорректным. То есть состоятельная классификация предполагает тождественность в каком-то аспекте. Нельзя с абсолютной уверенностью сказать, что мы всегда именно на таком основании приписываем подобие разным вещам, относим их к одному классу и делаем из поведения одного объекта выводы о поведении другого. Сила, порождающая логическую связь одной вещи с другой, зачастую остается загадочной и, возможно, не исходит от наличия у этих вещей каких-то общих качеств, позволяющих делать состоятельные умозаключения¹.

¹ См.: Джемс В. Психология. М., 1991. С. 264–267.

Однако в основе практической ограниченности знания лежат совсем иные факторы. Вселенная может не быть до конца познаваемой (разумеется, мы говорим только об объективных явлениях, т.е. о поведении, а не о тех проблемах, которые выходят за пределы нашего повседневного опыта обращения с фактами); но она, безусловно, познаваема в степени, столь далеко выходящей за рамки наших реальных возможностей применять к ней наши знания, что можно пренебречь любой ограниченностью знания, обусловленной недостатком реальной логической последовательности в Космосе. Вероятно, большинство людей испытывают изумление, когда впервые всерьез осознают, в сколь малой степени наше целенаправленное поведение претендует на точное и исчерпывающее знание вещей, с которыми мы имеем дело.

Точное знание возможно лишь в том случае, когда наш интерес ограничен каким-то весьма узким аспектом поведения объекта, который целиком определяется физическими характеристиками объекта – размерами, массой, упругостью и т.п., причем реально приобрести это знание можно только с помощью изоциренных лабораторных методов. В обыденной жизни решения принимаются на основе грубых поверхностных “оценок”. Вообще, будущая ситуация, на которую ориентируются наши действия, зависит от поведения бесчисленного множества объектов, на нее влияет столько факторов, что нет смысла предпринимать какие-либо реальные усилия, чтобы все их учесть, а уж тем более оценить и подытожить значимость каждого из них в отдельности. Что-либо подобное математическому, т.е. исчерпывающему количественному, исследованию возможно лишь в очень специальных, наиболее важных случаях.

Нам очень мало известно о мыслительных процессах, посредством которых принимаются повседневные практические решения, и можно только удивляться тому, что ни логики, ни психологи не проявляют к ним особого интереса. Пожалуй, причина здесь в том, что на самом деле по этому вопросу можно сказать очень мало (лично я склоняюсь к такой точке зрения). Похоже, умение предсказывать будущее во многом аналогично феномену памяти, на котором оно основано. Когда мы хотим вспомнить чье-нибудь имя или забытую цитату, мы прилагаем умственные усилия, и тогда либо желанная информация всплывает у нас в памяти (зачастую, когда мы думаем о чем-то другом), либо же этого так и не происходит, но в любом случае мы почти ничего не можем сказать о “технологии” самого процесса воспроизведения информации в сознании. И аналогично, когда мы пытаемся решить, что нам

следует ожидать в определенной ситуации и соответственно как нам вести себя, наша мысль, скорее всего, начинает блуждать среди множества не относящихся к делу предметов, и первое, что мы действительно осознаем, – это то, что мы, наконец, приняли решение и определили, каким будет образ наших действий. Похоже, в том, что происходит в наших умах, очень мало смысла и уж заведомо мало общего с формально-логическими процессами, которые использует в своих изысканиях ученый. Мы противопоставляем эти два процесса, констатируя, что первый из них – не последовательное знание, а “суждение”, “здравый смысл” или “интуитивное представление”. Несомненно, какой-то грубый анализ имеет место и здесь, но мы обычно “делаем умозаключения” исходя преимущественно из целостного опыта нашего прошлого, в каком-то смысле подобно тому, как мы решаем по сути элементарные, не поддающиеся анализу задачи типа оценки расстояния, веса или других физических величин в ситуации, когда у нас нет под рукой измерительных инструментов. Как отмечает Маршалл, менеджер принимает решения, руководствуясь не столько знаниями, сколько “натренированным инстинктом”¹.

Предыдущие рассуждения относятся к идеальным или исчерпывающим умозаключениям, которые основываются на единообразии связей между предикатами и могут быть выражены универсальными тезисами. Разумеется, теория формальной дедуктивной логики всегда признавала и рассуждения, вытекающие из тезисов, которые принято обозначать не несущим никакой информации термином “частные” (более подходящий термин – “ситуационные”); речь идет об утверждениях типа: “два предиката *иногда* относятся к одному и тому же предмету” или “существует непустое пересечение двух классов объектов”. Наука всегда ставит своей целью избавиться от утверждений такого рода и “объяснить” наличие или отсутствие того или иного качества путем выявления в предшествующей истории объекта какого-то другого обстоятельства, связь которого с данным качеством была бы универсальной. Но существуют большие классы ситуаций, применительно к которым такую процедуру нельзя реализовать даже научными методами; в то же время “частные” (“ситуационные”) утверждения сплошь и рядом используются в грубых операциях, характерных для повседневного, далекого от науки мышления. Для научного же мышления грубые обобщения типа “*некоторые X суть Y*” абсолютно неудовлетворительны и

¹ Маршалл А. Принципы экономической науки. Т. 2. М., 1993. С. 96.

практически бесполезны – они могут служить разве что постановкой проблемы и отправной точкой для дальнейшего исследования. Но когда, как это часто бывает, невозможно или непрактично найти что-нибудь лучше, такого рода данным можно придать форму, вполне пригодную для научного анализа. Это достигается путем численной оценки той доли случаев, когда X сочетается с Y , которая приводит к хорошо знакомому вероятностному суждению. Если, скажем, 90% X суть Y , т.е. 90% объектов, характеризующихся свойством X , обладают также свойством Y , то такой факт, очевидно, столь же значим для целенаправленного поведения, как если бы данная связь носила универсальный характер¹.

Более того, даже если данное сочетание признаков встречается не почти в 100%, а только в половине случаев или еще реже, оценка его частоты не теряет своего значения. Если для определенного класса случаев некоторый исход не является неизбежным или хотя бы весьма вероятным, а всего лишь случайным, но при этом известно численное значение вероятности этого исхода, то целенаправленное поведение в такой ситуации можно разумно организовать. Как уже отмечалось, этот момент прекрасно иллюстрируют операции в сфере бизнеса. Так, в примере, предложенном фон Мангольдтом, тот факт, что бутылки лопаются, не вносит неопределенности или риска в производство шампанского; поскольку доля лопающихся бутылок у каждого производителя практически постоянна и известна, не имеет особого значения даже то, велика эта доля или мала. Понесенные убытки суть постоянные издержки производства и перекладываются на потребителя подобно издержкам на заработную плату, материалы и т.п. И даже если у отдельно взятого производителя такие случаи встречаются не столь часто (в течение достаточно короткого периода), чтобы он мог определить их вероятность как константу, этот результат можно легко получить на основании данных о большой совокупности производителей. Безусловно, это не что иное, как принцип страхования, привычной иллюстрацией которого является вероятностная оценка потерь при

¹ Если учесть вариации в степени проявления качественных признаков X и Y , то задачу следует решать, применяя статистическую теорию корреляции, являющуюся дальнейшим развитием теории вероятностей. См. особенно работы К. Пирсона и Ф. Эджуорта. Элементарное изложение данной теории можно найти в любом учебнике статистики. Особенно полезна для широкого круга читателей книга Bowley A.L. *Measurement of Groups and Series*. Общее представление можно получить из книги Elderton W.P. *Primer of Statistics*. Главы IV и V книги Пирсона “Грамматика науки” (СПб., 1911) можно использовать как пособие по всему материалу данной главы.

делать отсюда вывод о целебности природных условий Филиппинских островов, так как “все население” США не образует однородную группу, а состоит из многочисленных групп, различающихся по полу, возрасту, расовой принадлежности и роду занятий, между которыми, естественно, наблюдается широкий разброс коэффициентов смертности. Парадокс, лежащий в самой сердцевине логической проблемы, сопряженной с вероятностью, состоит в том, что, если бы у нас были абсолютно однородные группы, мы получили бы в результате не вероятностную, а единообразную картину; в противном случае пришлось бы отказаться от догмы полного единообразия природы, т.е. о неизменной тождественности вещей самим себе. Если считать идею естественного закона вообще состоятельной, то получается, что совершенно одинаковые люди, оказавшись в определенных одинаковых обстоятельствах, все умрут одновременно; в любой конкретный промежуток времени они либо все погибнут, либо все выживут, так что сама идея вероятности лишается всякого смысла. То же самое верно даже применительно к случаю игры в кости; если мы верим в постулаты, делающие знание возможным, то одинаково изготовленные и брошенные одинаковым манером кости будут падать на одну и ту же грань – тем игра и кончится.

И все же опасность, что какое-либо из этих явлений можно будет предсказать в отдельно взятом случае, нам не грозит. Общеизвестно, что главным фактором, лежащим в основе вероятностного мышления, является наше неведение. Если бы была возможность с абсолютной точностью измерить все определяющие факторы, то, вероятно, мы были бы в состоянии предсказать результат в каждой конкретной ситуации, но совершенно ясно, что во многих случаях мы не можем это сделать. Безусловно, такой вариант невозможен в обычной практике страхования, когда речь идет о вероятности смерти или убытков от пожара, и, наверное, даже применительно к азартным играм. Возникает вопрос: следует ли нам в конкретной ситуации проводить различие между тем, что мы не можем знать в принципе, и тем, что мы фактически не знаем? Рассмотрим случай с шарами в урне. Один человек знает, что там лежат красные и черные шары, но не знает, сколько тех и других; другому же известно, что красных шаров в 3 раза больше, чем черных. Можно утверждать, что “для первого человека” вероятность вытягивания красного шара равна 50%, тогда как для второго эта вероятность составляет 75%, либо же что “в действительности” вероятность равна 75%, но первый человек просто не знает этого. Следует признать, что на практике, принимая решение, связанное с целенаправленным

поведением, например при заключении пари, первому человеку придется руководствоваться гипотезой о равных шансах. А если довести рассуждение о действительной вероятности до логического конца, то, похоже, при полном знании вообще не будет “реального” места никакой вероятности – останется лишь полная определенность. Для того чтобы доктрина действительной вероятности была состоятельной, в ее основе должно лежать не просто неведение, а органически присущая факторам непознаваемость. Но даже в этом случае мы всегда должны обращаться к эмпирическим фактам, поскольку было бы ошибкой сходу предполагать, что в любом конкретном случае распределение неизвестных причин между разными вариантами подчинено закону статистического безразличия. Создается впечатление, что мы снова оказываемся в логическом тупике. Постулаты знания обычно подразумевают вывод, что на самом деле самой природой вещей предопределено, какой дом сгорит, кто из людей умрет, какой гранью выпадет брошенная кость. Однако та логика, которой мы следуем в реальной жизни, подсказывает нам, что на самом деле результат нельзя установить заранее, а распределение непознаваемых причин действительно подчинено закону безразличия. Поразительное постоянство распределения результатов, к которому мы вынуждены апеллировать, в целом подтверждает такой ход рассуждений, но, очевидно, что не это постоянство лежит в основе нашего мышления. Как только мы обнаруживаем нарушение закона безразличия, т.е. “смещение” результатов, мы относим это на действие каких-то причин, и в целом наш опыт подтверждает и такое предположение.

Есть еще один аспект, представляющий интерес для наших вероятностных рассуждений. Изучение математической теории вероятностей показывает, что все рассуждения в ней опираются на допущение об отсутствии “ничьей земли” между полной детерминированностью возможных исходов и полным их подчинением закону безразличия, т.е. в любой задаче элементарные вероятности всегда должны быть равными. Если в пользу любого конкретного исхода имеется больше или меньше половины шансов, то считается аксиомой, что количество альтернативных вариантов, приводящих (или не приводящих) к данному исходу, превышает количество вариантов другого рода; но сами варианты должны быть *равновероятными*. Вся математическая теория вероятностей, очевидно, является простым приложением принципов комбинаторики (т.е. перестановок и сочетаний) с целью нахождения числа альтернативных вариантов. Тот факт, что их распределение полностью подчинено закону статистического безразличия, считает-

ся само собой разумеющимся. Всякий раз, когда результаты демонстрируют нарушение этого закона, предполагается, что альтернативные варианты не элементарны, и предпринимается дальнейший анализ, призванный свести их к комбинациям равновероятных альтернатив. И такие допущения тоже подтверждаются опытом.

Не означает ли все это, что мы должны предположить существование объективной недетерминированности в самой Вселенной? На такой позиции стоял Курно. А типичная для авторов трудов по теории вероятности точка зрения, что все дело лишь в простом неведении, представляется неадекватной и несостоятельной. Конечно, она приемлема в некоторых случаях, как, например, в том, о котором шла речь выше, когда для человека, знающего только сам факт, что в урне шары двух цветов, но не количество шаров того и другого цвета, вероятность вытянуть красный или черный шар одинакова¹. Но случай человека, которому известно, сколько в урне шаров того и другого цвета, похоже, иной. Детерминист-догматик может сколько угодно твердить о действии причин, распределяющих результат, но такое объяснение неудовлетворительно с позиций здравого смысла. Если эти неизвестные причины на самом деле не распределены по закону безразличия, то как же “получается”, что вероятностные расчеты подтверждаются опытом? Всякий раз, когда мы обнаруживаем “смещение” результатов, т.е. отклонение от ожиданий, основанных на теории вероятностей, мы предполагаем наличие некоторой систематически действующей причины, и процедура выявления таких причин оказывается плодотворной. Когда же мы убеждены в том, что устранены все факторы, воздействие которых поддается измерению или является логически последовательным, мы с уверенностью предполагаем, что при большом количестве испытаний результаты будут соответствовать допущению о безразличии факторов, не подлежащих измерению или устранению. И это не просто наше субъективное ощущение: гипотеза действительно оказывается “работоспособной”.

Интересно отметить, что обычно приложение вероятности к азартным играм связано с какими-то действиями самих людей: вытягивание карты из колоды или шара из урны после случайных манипуляций, придание импульса колесу рулетки, монете или кости и т.д. Это обстоятельство указывает на связь

¹ Особенно упорно отстаивает интерпретацию вероятности как следствия только лишь неведения профессор Ирвинг Фишер. См. Fisher I. *The Nature of Capital and Income*, chap. XVI, sec 1.

с другим старинным предметом острых споров – с проблемой свободы воли¹. Если налицо объективная недетерминированность, в основе которой в конечном счете лежит деятельность человека или, быть может, другой “живой машины”, то в каком-то смысле мы приходим к идее о свободе, присущей целенаправленному поведению. А загадочная роль, которую играет в поведении сознание, и тот факт, что здравый смысл восстает против эпифеноменальной теории, дают нам право отстаивать по крайней мере возможность инициирования действия “разумом” каким-то непостижимым для нас путем. Другой вопрос – в какой мере и в каком смысле эта гипотеза имеет значение для практической этики, но эту тему мы обсуждать здесь не будем. Конечно, нельзя доказать, что точное распределение всех выигрышей на всех рулетках Монте-Карло не было предопределено еще при сотворении мира; в конечном счете приходится апеллировать к “врожденному благоразумию”, т.е. глубоко укорененному и непреодолимому свойству интеллекта отдавать предпочтение простейшим утверждениям, согласующимся с фактами. На самом деле, и по этому поводу возможно расхождение мнений, но тут уже апеллировать не к чему².

Что такое “здравый смысл” (*common sense*), можно понимать по-разному (один остроумец сказал, что его называли так именно потому, что уж очень он редкое [*uncommon*] явление)*. По-моему, не очень изощренному уму трудно воспринять доктрину неведения или “недостаточной обоснованности”. Мы не просто ощущаем, что нам неизвестно, по какой причине монета упадет “орлом” или “решкой”; мы твердо знаем, что *такой причины не существует*, и только при таком усло-

¹ Borel E. *Le Hasard*, pp. 196–197.

² Karl Pearson. *The Scientific Aspects of Monte Carlo Roulette* в кн.: *The Chances of Death and Other Studies in Evolution*. Блестящая трактовка несобходимости постоянно апеллировать к догматическому предпочтению простых гипотез сложным предлагается в гл. XI (“Вероятности”) работы Пуанкаре “Наука и гипотеза”. [См.: Пуанкаре А. О науке. М., 1990.] См. также великолепное исследование связи между малозначимыми причинами и крупномасштабными следствиями в работе Пуанкаре “Наука и метод”. [Там же. С. 367–591.] Пуанкаре основывал доктрину равной вероятности на математическом принципе, согласно которому при малом изменении аргумента непрерывная аналитическая функция изменяется в той же пропорции, что и последний. С других позиций та же неудовлетворительная, если не сказать абсурдная, доктрина “врожденного благоразумия” (ибо как может одна вещь обладать “врожденным” свойством быть более вероятной, чем другая?) рассматривается в: Balfour J. *Theism and Humanism* (lecture VII. “Probability, Calculable and Intuitive”).

* Непереводаемая игра слов: одно из значений прилагательного *common* – широко распространенный. – *Примеч. пер.*

вии мы можем сколько-нибудь уверенно высказывать вероятностное суждение. И более того: как уже говорилось, оказывается, только при условии отсутствия такой причины результаты опыта могут подтверждать наши суждения, что и происходит на самом деле. Вся наука о вероятности как раздел математики основана на догматическом допущении о *равнороятности* элементарных альтернативных исходов, что, по моему, и означает объективную недетерминированность¹.

Однако точку зрения профессора Ирвинга Фишера, согласно которой вероятность – “всегда оценка”, можно признать условно состоятельной при двух ее интерпретациях. Во-первых, ее можно “спасти” на теоретическом уровне, если придать термину “оценка” (*estimate*) достаточно широкий смысл. Если нет различия между нашим априорным суждением об отсутствии какой-либо причины, по которой монета или кость выпадает так, а не иначе, и “оценкой” равной вероятности, то нет и противоречия между двумя подходами. Однако против этого восстает здравый смысл (в понимании автора данной книги). Представляется, что, когда речь идет об азартной игре, мы ощущаем “неопровержимую уверенность” наравне с нашим доверием к аксиомам математики, а такое восприятие не имеет ничего общего с оценкой. Для иллюстрации предположим, что перед заключением пари нам разрешили заглянуть в урну, содержащую большое количество черных и красных шаров, но не считать шары; это позволит нам сделать оценку вероятности в строгом смысле слова; но такая ситуация не имеет ничего общего ни с сознанием или неведением, которыми мы руководствуемся, если знаем только о наличии шаров двух цветов в урне, но не имеем представления о количестве шаров того и другого цвета, ни с точным знанием действительной вероятности, достигаемом подсчетом всех шаров. Во-вторых, следует признать, что в реальных ситуациях именно оценка служит подлинной основой наших действий. Однако ни та, ни другая интерпретация не оправдывает отождествления вероятности с оценкой.

Но вероятность, интересующая исследователя проблемы риска в сфере бизнеса, является оценкой, хотя и не в том

¹ Превосходное сжатое обсуждение этого вопроса, а также соответствующая библиография содержатся в работе Arne Fisher, *The Mathematical Theory of Probability*, chap. I: “General Principles and Philosophic Aspects”. Я придерживаюсь тех же взглядов, что и Арне Фишер; их можно охарактеризовать как принцип “убедительной обоснованности” в отличие от общепризнанного у математиков более старого принципа “недостаточной обоснованности”. См. также: Лаплас П.С. Опыт философии теории вероятностей [М., 1908].

смысле, в котором этот термин употреблялся в любом из рассмотренных выше тезисов. Чтобы изучить данный вопрос под этим новым углом, мы должны на секунду вернуться к общим принципам логики целенаправленного поведения. Выше мы подчеркивали, что точная наука об умозаключениях имеет мало отношения к формированию мнений, на основе которых принимаются решения по поводу целенаправленного поведения, причем это так независимо от того, какой логике подчинено то или иное действие: прогнозу, опирающемуся на исчерпывающий анализ, или вероятностному суждению (априорному или статистическому). В основе большинства наших действий лежат оценки, а не умозаключения, “суждения” или “интуиция”, а не логические выкладки. Вообще, оценка или интуитивное мнение в чем-то схоже с вероятностным суждением, но резко отличается от обоих описанных выше типов последнего. Взаимосвязи между тем и другими на самом деле исключительно сложны и чреваты логическими парадоксами не в меньшей степени, чем вероятностное суждение как таковое. Если употреблять термин “вероятность” применительно к оценке (а такое словоупотребление настолько укоренилось, что нет надежды от него избавиться), то следует признать наличие третьего “вида” внутри данного “рода”. Этот третий тип вероятности очень хорошо вписывается в единую с двумя предыдущими схему классификации. Мы утверждали, что существует принципиальное различие между “априорной” вероятностью, с одной стороны, и “статистической” – с другой. В первом случае “шансы” можно вычислить на основе общих принципов, во втором их можно определить только эмпирически. Такое разграничение противостоит взглядам некоторых авторов, как Венн и Эджуорт¹, которые сводят первый тип вероятности ко второму на основе эмпирического закона больших чисел и практически признают допущение об объективной недетерминированности. Мы уже ставили вопрос о точности классификации, когда указывали на то обстоятельство, что “случаи”, “бросания” и “удачные совпадения” в азартных играх можно объединять в однородную группу с гораздо большим основанием, нежели риск смерти или пожара. Эту точку зрения, да и всю нашу теорию, можно подкрепить попыткой обеспечения полной однородности посредством более детализированной классификации. Конечным результатом усилий в этом направлении стало бы формирование таких групп, внутри которых элементы отличаются друг от друга только объективно недетерминированными факторами.

¹ Edgeworth F. “The Philosophy of Chance”, *Mind*, vol. 9, 1884.

верить, не в меньшей степени, чем от того, насколько это мнение благоприятно. Ни логику, ни психологию, лежащие в основе этих размышлений, нельзя понять до конца, они – часть непостижимой для науки тайны жизни и разума. Мы должны просто констатировать “способность” существа, наделенного разумом, формировать более или менее правильные суждения о предметах, интуитивно их оценивать. Мы так устроены, что все кажущееся нам разумным чаще всего подтверждается опытом, – иначе мы вообще не смогли бы жить в этом мире.

Мы утверждаем, что реальная психология оценки ситуации требует признания существования двух отдельных разновидностей выработки суждений – формирования собственно оценки и оценки достоверности последней. Поэтому мы не можем согласиться с утверждением профессора Ирвинга Фишера о том, что имеет место только одна оценка – субъективное ощущение самой вероятности¹. Более того, оказывается, сама первоначальная оценка может быть вероятностным суждением. Человек может действовать, основываясь на оценке вероятности того, что его оценка вероятности некоего события правильна. Безусловно, после того, как решение принято, он скорее всего предпримет общую оценку вероятности определенного исхода, а на практике может пойти еще дальше – пребывать в уверенности, что именно этот исход будет иметь место.

Установлению связи между вторым и третьим типами вероятности – вероятностью, основанной на эмпирической классификации случаев, и той, что не имеет отношения ни к какой классификации, а является “оценкой оценки”, препятствуют два рода затруднений. Прежде всего в известной нам Вселенной нет ни абсолютно уникальных, ни двух абсолютно одинаковых предметов. Следовательно, если отказаться от жестких разграничений и достаточно вольно интерпретировать сходство предметов, то можно формировать классы. Так, в упомянутом выше примере выяснение того, во скольких случаях расширение промышленного предприятия оказалось успешным, а в скольких – нет, может быть совершенно бессмысленным занятием, а может и не быть таковым. В данном конкретном случае трудно представить себе, что кому-нибудь придет в голову основывать целенаправленное поведение на выработанном таким способом суждении о вероятности успеха, но в других ситуациях подобный метод вполне может оказаться адекватным. Следует иметь в виду, что за неимением

¹ Fisher I. *The Nature of Capital and Income*, p. 266.

чего-либо лучшего и вероятностное суждение, основанное на полном неведении, может стать определяющим фактором целенаправленного поведения. Однако сомнительно, что человек, оказавшийся в положении менеджера из нашего примера, станет оценивать вероятность успеха *своего* предприятия на основе статистики “аналогичных” случаев или (при полном незнании последней) исходя из равных шансов любого развития событий. Совершенно очевидно, что он придаст гораздо больше веса своей собственной оценке значимости своего же суждения, нежели результатам каких бы то ни было вычислений. Что еще более любопытно (и гораздо более важно с точки зрения практики) – это возможность формирования класса похожих случаев по совершенно иному принципу. Вместо того чтобы рассматривать решения, принятые другими людьми в ситуациях, объективно более или менее аналогичных, мы можем основываться на решениях, принимавшихся одним и тем же человеком во всех ситуациях.

Бесспорно, к такой процедуре прибегают очень часто, и поразительно много решений фактически опирается на вероятностные суждения именно такого рода, хотя их нельзя подвергнуть строгому статистическому анализу. Это означает, что у человека действительно формируются на основе его опыта более или менее адекватные представления не только о собственных способностях вырабатывать правильные суждения, но даже об аналогичных способностях других людей. Безусловно, в той или иной мере следует принимать в расчет обе основы классификации; сделанная индивидом *A* или кем-то другим оценка вероятности того, что исход ситуации будет таким, как предсказывал *A*, основана не на целостной оценке способности *A* вырабатывать суждения вообще, а на оценке его умения прогнозировать развитие событий в более или менее четко определенных ситуациях. Читатель сразу же заметит, что именно такая способность вырабатывать правильные суждения (будь то в более или менее широкой или, наоборот, узкой области) и является главным фактором, определяющим пригодность человека для сферы бизнеса; это – специфическое качество человека, главное дарование, за которое он в этой сфере получает свою заработную плату. Вообще, устойчивость и успех делового предприятия во многом зависят от того, в какой мере удастся оценивать способности людей в этом аспекте как при их назначении на должность, так и при установлении вознаграждения за выполнение ими своих обязанностей. На самом деле, суждения или оценки, связанные с деловыми качествами человека, суть весьма сложные вероятностные суждения. Будучи в той или иной мере основанными

на опыте и степени точности прежних предсказаний, они все же остаются суждениями интуитивными или, если угодно, “бессознательными выводами индуктивного характера”.

Представляется, что мы можем провести еще одно разграничение, с помощью которого можно выявить другую основу для классификации случаев, позволяющей вырабатывать вероятностные суждения. Речь идет о субъективном чувстве уверенности, которое испытывает лицо, делающее предсказание. У меня может возникнуть интуитивное ощущение или “предчувствие”, что некая ситуация приведет к определенному исходу, и это ощущение настолько сильно и неотступно, что может породить более или менее сознательную уверенность. Может показаться, что основанная на силе интуиции уверенность в точности предсказания находится уже где-то на грани абсурда, но при всем при том это реальная ситуация, коль скоро такие ощущения, возникающие бессознательно или бездумно, существуют и могут стать предметом размышлений. Однако мы не можем настолько раздвинуть рамки нашего исследования, чтобы охватить все основания, на которых люди (даже образованные) принимают решения на практике, так как в этом случае оно выродилось бы в перечень предрассудков и суеверий. Итак, попытаемся сформулировать актуальные для наших целей итоговые заключения, вытекающие из рассуждений, изложенных в данной главе.

Значимость неопределенности как фактора, препятствующего безупречному функционированию конкуренции по законам чистой теории, приводит к необходимости исследования основ знания и целенаправленного поведения. Наиболее важный результат такого исследования – бросающийся в глаза контраст между знанием в том смысле, который придают этому слову ученые и науковеды, и убеждениями и мнениями, на которых основывается целенаправленное поведение вне стен экспериментальных лабораторий. Мнения, лежащие как в основе наших повседневных поступков, так и в основе решений, принимаемых ответственными менеджерами в сфере бизнеса, имеют мало общего с выводами, получаемыми путем скрупулезного анализа и точных измерений. Мы имеем дело с двумя совершенно разными типами мыслительных процессов. В повседневной жизни эти процессы носят преимущественно подсознательный характер. Мы так же мало знаем о причинах, по которым ожидаем определенных событий, как и о механизме, посредством которого вспоминаем забытое имя. Несомненно, существует известная аналогия между подсознательными процессами, именуемыми “интуицией”, и схемой логичных размышлений, поскольку и то, и другое выполняет

одну и ту же функцию – предвидение будущего, а возможность предсказаний, похоже, вытекает из единообразия природы. Следовательно, какие-то элементы анализа и синтеза должны присутствовать в обоих случаях; однако поразительной чертой способности суждения является ее подверженность ошибкам.

Реальная логика или психология обычного целенаправленного поведения – довольно мало развитая область исследований, поскольку логики уделяют больше внимания структуре доказательных рассуждений. В каком-то смысле это неизбежно, поскольку интуитивные процессы и выработка суждений в силу своего бессознательного характера не поддаются научному исследованию. Внимание, которое уделяется проблеме интуитивных оценок, связано с тем, что ее смешивают с логикой вероятностей; такая путаница в значительной мере обесценивает анализ. Беглое рассмотрение понятия вероятностного суждения показало, что существуют два разных типа таких суждений, которые мы назвали априорным и статистическим. Когда мы имеем дело со вторым типом вероятностных суждений, мы не можем, в отличие от ситуации первого типа, априорно вычислить истинную вероятность; мы должны получить ее путем изучения большой группы случаев, т.е. по принципу “от частного к общему”. Это ограничение является серьезным логическим изъяном, так как максимум, что может дать статистика, – это вероятностное суждение о значении истинной вероятности. На практике мы сталкиваемся еще с одним препятствием – невозможностью достичь полной однородности сгруппированных случаев в том смысле, в каком однородны “шансы” в варианте априорной вероятности, т.е. внутригрупповые расхождения практически и неопределимы.

Следует четко различать подверженность мнения или оценки ошибкам и вероятность любого типа, поскольку *никаким способом* нельзя разбить случаи на достаточно однородные группы, чтобы можно было точно вычислить истинную вероятность. Например, при принятии решений в сфере бизнеса приходится иметь дело с настолько уникальными ситуациями, что в общем случае никакая статистическая таблица не может служить руководством к действию. Здесь понятие объективно измеримой вероятности просто неприменимо. Путаница же возникает из-за того, что мы действительно оцениваем качество, обоснованность или надежность наших мнений и оценок, и *по форме* такая оценка аналогична вероятностному суждению: это отношение, выраженное правильной дробью. Но на самом деле бессмысленно говорить о ка-

кой-либо объективной вероятности того, что суждение окажется верным; такое представление непоправимо дезориентирует. Но поскольку мало надежды на то, что удастся отделаться от глубоко укоренившегося, пусть даже порочного, словупотребления, мы предлагаем называть такие оценки третьим типом вероятностного суждения, делая при этом акцент на его отличиях от первых двух, а не на сходстве между ними.

Именно этим третьим типом вероятности или неопределенности пренебрегает экономическая теория; мы же предполагаем отвести ему по праву принадлежащее место. Как уже неоднократно указывалось, неопределенность, которую можно каким-либо способом сводить к объективной количественно определенной вероятности, можно путем группировки случаев свести и к полной определенности. Деловой мир выработал ряд организационных механизмов, позволяющих осуществлять такую группировку, и поэтому при достаточно высоком уровне развития технологии деловой организации измеримые неопределенности не вносят в бизнес вообще никакой неопределенности. По ходу нашего дальнейшего исследования мы вкратце остановимся на некоторых из этих организационных приемов, являющихся единственным следом неопределенности вероятностного толка в экономической жизни; но сейчас нас интересует более важная задача – выявить последствия той высшей формы неопределенности, которую нельзя измерить, а значит, и устранить. Именно такая *истинная неопределенность* мешает теоретически безупречному функционированию конкуренции и тем самым придает всей экономической организации характерную форму “предприятия” и служит источником специфического дохода предпринимателя.

ГЛАВА VIII

МЕХАНИЗМЫ И СПОСОБЫ ПРЕОДОЛЕНИЯ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ

Для того чтобы проведенное в предыдущей главе различие между измеримой и неизмеримой неопределенностью не стиралось, мы будем обозначать первую из них термином “риск”, а вторую – термином “неопределенность”. Обычно слово “риск” употребляют весьма вольно: так называют неопределенность любого вида, связанную с непредвиденными обстоятельствами неблагоприятного толка; точно так же термин “неопределенность” подразумевает благоприятный исход. Мы говорим о риске убытков и о неопределенности выигрыша. Но если признать наши предыдущие рассуждения корректными, то в таком употреблении терминов заложена пагубная двусмысленность, от которой необходимо избавиться. В какой-то мере оправданием предложенной нами специализации терминов может служить употребление слова “риск” в связи с измеримыми неопределенностями или вероятностями в страховом деле. Для обозначения риска и неопределенности соответственно мы можем также пользоваться терминами “объективная” и “субъективная” вероятность – эти выражения уже широко применяются, причем им придается смысл, близкий к тому, который мы в них вкладываем.

Практическое различие между категориями риска и неопределенности состоит в том, что, когда речь идет о риске, распределение исходов в группе случаев известно либо благодаря априорным расчетам, либо из статистических данных прошлого опыта, тогда как в условиях неопределенности это

не так по той общей причине, что ситуация, с которой приходится иметь дело, весьма уникальна, и нет возможности сформировать какую-либо группу случаев. Лучше всего неопределенность можно проиллюстрировать в связи с вынесением суждения или формированием мнений по поводу будущего хода событий; именно такие мнения, а отнюдь не научное знание чаще всего реально управляют нашим целенаправленным поведением. Далее, если известно распределение различных возможных исходов в группе случаев, то можно избавиться от какой бы то ни было реальной неопределенности, прибегнув к группировке или “объединению” случаев. Но из того, что это *можно сделать*, вовсе не следует, что это *будет сделано*, и мы должны сразу же отметить, что при рассмотрении отдельно взятого случая нет никакой разницы между измеримым риском и неизмеримой неопределенностью. Как уже говорилось, индивид выражает свою оценку весомости мнения в вероятностной форме: “*a* успешных исходов при *b* испытаниях”, где *a/b* – правильная дробь, и его субъективное восприятие этой оценки подобно такому же восприятию любой другой ситуации вероятностного толка.

Как и практически все в этой теме, насыщенной логическими затруднениями и парадоксами, вышесказанное требует оговорок. Прежде всего, степень уникальности конкретного случая не имеет значения, если можно вычислить действительную вероятность, т.е. если мы можем точно установить, сколько успешных исходов *было бы*, скажем, при ста испытаниях, *если бы* эти сто испытаний можно было провести. Если мы точно знаем, сколько шансов против нас, то несущественно, делаем мы все ставки в одной игре или по одной ставке в каждой из нескольких разных игр: законы вероятности действуют во втором варианте точно так же, как и в первом. Но в ситуациях, возникающих в сфере бизнеса, возможность считать вероятность в отдельно взятом уникальном случае является так редко, что данная оговорка гораздо менее значима, чем это можно предположить. Однако, коль скоро в расчеты входит объективная вероятность, трудно представить себе, что мыслящий индивид будет рассматривать какой-либо отдельный случай в отрыве от всего остального. Единственным исключением было бы решение, ставящее на карту все состояние индивида или его жизнь. Значимость случайности и вероятная частота повторения на протяжении жизни индивида ситуаций, схожих по масштабам с рассматриваемыми, вынуждает по-разному относиться к каждому отдельно взятому случаю и влияет на теоретическую вероятность успешного или неудачного исхода.

Другая, более важная, оговорка связана с возможностью формирования классов случаев посредством группировки решений, принимаемых неким конкретным лицом; об этом мы говорили в предыдущей главе. Это означает, что, хотя процесс группировки не дает нам численного значения вероятности, все же имеет место некоторая тенденция к устранению флуктуаций и известное приближение результата расчетов вероятности к константе. При вынесении суждений, похоже, присутствуют элементы тех же двух видов, что и в собственно вероятностных ситуациях: (а) детерминированные факторы (более или менее неизменная способность индивида выносить суждения); (б) подлинно случайные факторы, варьирующие от решения к решению в соответствии с принципом статистического безразличия. Разница между неопределенностью, сопряженной с мнением, и истинной вероятностью заключается в том, что в первом случае мы не можем отделить первую группу факторов от второй ни априорными вычислениями, ни эмпирической сортировкой. Но если говорить о последнем способе разделения факторов, то различие между неопределенностью и истинной вероятностью не носит абсолютного характера: в известной степени метод сортировки приложим и к случаю неопределенности, хотя и в узких пределах. Жизнь в основном соткана из неопределенностей, и условия, при которых ошибка или потеря в одном случае может быть компенсирована другими обстоятельствами, обескураживающе сложны. Мы можем лишь сказать, что, “коль скоро” человек сталкивается с ситуацией неопределенности и пытается справиться с ней по существу как с отдельным, ни с чем другим не связанным случаем, ему практически безразлично, измерима эта неопределенность или нет.

Не проще, чем проблема неопределенности как таковой, и проблема отношения человека к неопределенности (независимо от видовых различий, проведенных в целях данного исследования). Дело не только в том, что реакция людей на ситуации такого рода часто бывает непредсказуемой и совершенно разной у разных индивидов; даже “нормальная” реакция подвержена хорошо различимым отклонениям от того варианта целенаправленного поведения, который диктует здравая логика. Так, вспомним известный факт, обсуждению которого уделил немало внимания Адам Смит: люди охотно рискуют малой суммой в надежде выиграть большую даже в ситуации, когда известная вероятность неблагоприятного исхода или ее оценка намного превышает отношение первой суммы ко второй, и в то же время они отказываются нести малый риск потери более крупной суммы ради практически

верного шанса выиграть меньшую сумму даже тогда, когда они с достаточно большой вероятностью застрахованы от этой потери. В дополнение к таким предубеждениям типичному индивиду присуща еще и неистребимая вера в свое “везение”, особенно сильная тогда, когда в основе неопределенности лежит качество его собственного суждения. У человека с улицы способность давать реальную оценку собственным мнениям развита не больше, чем понимание “логики” (если это можно так назвать), лежащей в их основе. Кроме того, следует учесть почти всеобщую подверженность суевериям. Любое совпадение, привлечение внимания, возводится в ранг закона природы, порождая веру в безошибочное “знамение”. Даже простое предчувствие или ощущение типа “что-то мне подсказывает...”, не имеющее ни реальной, ни воображаемой почвы в уме самого человека, может с готовностью быть принято за солидную основу для действий и восприниматься как неоспоримая истина.

Конечно, в долгосрочной исторической перспективе даже капризы и импульсы людей становятся все более рациональными. Тот факт, что мы ограничиваем наши рассуждения допущением о рациональной основе действий людей, можно оправдать невозможностью разумной интерпретации целенаправленного поведения исходя из какой-либо иной гипотезы. Таким образом, мы предполагаем, что для того, чтобы побудить человека идти на жертвы ради будущей выгоды в ситуации, когда, с его точки зрения, нет определенности по поводу ожидаемого вознаграждения, размер этого вознаграждения должен быть больше, нежели тогда, когда ожидаемое вознаграждение представляется гарантированным, причем данное превышение должно быть в каком-то смысле пропорционально степени ощущаемой этим человеком неопределенности ожиданий¹. Очевидно, что речь идет о субъективной неопре-

деленности, которая в данной ситуации играет решающую роль, т.е. о том, каковы, по убеждению человека, его шансы независимо от того, на чем основано это убеждение, – на объективной вероятности как характеристике самой ситуации или на оценке данным человеком собственной способности предсказывать будущее. Мы также полагаем, что субъективный и объективный типы вероятности могут присутствовать одновременно, хотя, вне сомнения, большинство людей не заходят в своих мыслях столь далеко; мнение или прогноз человека могут быть оценкой объективной вероятности, а самой этой оценке может придаваться определенная степень достоверности, так что степень ощущаемой неопределенности есть произведение двух отношений вероятностей. Еще раз подчеркнем, что в реальной жизни практически все решения по поводу целенаправленного поведения опираются на мнения, причем большая часть решений, несомненно, основывается на таких мнениях, которые при ближайшем рассмотрении можно легко свести к мнению по поводу вероятности, хотя, как уже отмечалось, сам индивид таким “рассмотрением” собственных суждений, как правило, не занимается.

Обычная экономическая ситуация выглядит следующим образом. У предпринимателя складывается в более или менее узких рамках определенное мнение по поводу исхода задуманного им. Если он склоняется к тому, чтобы осуществить это предприятие, то данное мнение – либо ожидание определенного гарантированного дохода, либо убежденность в том, что существует реальная вероятность большего дохода. Любой другой результат вне границ ожиданий предпринимателя становится для него все менее вероятным по мере того, как мыслимый размер дохода отклоняется в любую сторону. Следовательно, корректна трактовка всех случаев экономической неопределенности как ситуаций выбора между более надежным, но меньшим вознаграждением и ожидаемым с меньшей уверенностью большим вознаграждением.

В самой основе проблемы неопределенности в экономической теории лежит присущая самому экономическому процессу устремленность в будущее. Блага производятся для того, чтобы удовлетворять потребности; производство благ требует времени, и тем самым вводятся два элемента неопределенности, соответствующие двум различным видам прогнозирования. Во-первых, следует с самого начала оценить цель производственных операций. Хорошо известно, что, приступая к производственной деятельности, невозможно точно предсказать, каковы будут ее результаты в физическом измерении, к какому количеству и качеству благ приведет расходование

¹ На самом деле главное ограничение связано не столько со сформулированным тезисом, сколько с догмой “целенаправленного поведения” или деятельности, нацеленной исключительно на вознаграждение в будущем. Похоже, цель и средства – форма, скорее присущая нашим размышлениям о поведении, нежели самому реальному поведению. Вся литература по этике представляет собой длинную летопись неудачных попыток отыскать какую-нибудь абсолютную цель; а в жизни каждая цель превращается в средство для какой-то новой, более отдаленной цели. Попытка рационализировать человеческое поведение подобна вечной погоне за собственной тенью, и напрашивается вывод, что *summit bonum* [величайшее благо], равно как и любое другое объективное *bonum* [благо], – всего лишь *ignis fatuus* [призрачная мечта]. Приходится верить в то, что очень часто мы проявляем больше заинтересованности в действии, успех которого не более чем вероятен, нежели в таком, где успех гарантирован.

данных ресурсов. Во-вторых, потребности, для удовлетворения которых предназначены блага, безусловно, в такой же мере относятся к будущему, и их прогнозирование точно так же сопряжено с неопределенностью. Таким образом, производитель должен *оценить* и будущий спрос, который он стремится удовлетворить, и будущие результаты своих деловых операций, посредством которых он старается удовлетворить этот спрос.

Само собой разумеется, при рациональном целенаправленном поведении имеет место стремление свести к минимуму неопределенности, связанные с приспособлением средств к целям. Это, подчеркиваем, не означает, что неопределенность как таковая есть нечто отвратительное роду человеческому; наверное, это не так. Вряд ли мы на самом деле предпочли бы жить в мире, где все “приготовлено заранее”, т.е., попросту говоря, не хотелось бы нам, чтобы наша деятельность была во всех отношениях совершенно рациональной. Но, стараясь действовать “разумно”, мы пытаемся адаптироваться к реальности, а это и означает как можно лучше предвидеть будущее. Как уже отмечалось, в целенаправленном поведении присутствует элемент парадокса, которым не следует пренебрегать. Какая-то сила заставляет нас гнаться за тем, что “по зрелом размышлении” мы признаем ненужным нам, по крайней мере во всей полноте и законченности. Пожалуй, именно очевидная невозможность достичь цели порождает наше стремление к ней. В любом случае мы *действительно* стремимся уменьшить неопределенность, хотя и не хотим, чтобы она полностью исчезла из нашей жизни.

Возможность уменьшения неопределенности зависит от двух основных совокупностей условий. Во-первых, если классифицировать по группам исходы, то неопределенности будут меньше, чем если эти исходы рассматривать по отдельности. В случае априорной вероятности неопределенность вообще исчезает с ростом размера группы; та же тенденция проявляется и в ситуации статистической вероятности, но в меньшей степени, так как ее сдерживает несовершенство классификации. И даже у третьего типа – истинной неопределенности – проявляется определенная тенденция к регулярности, если группировка осуществляется на основе критерия подобия (любого вида) или наличия общего элемента. Во-вторых, уменьшению неопределенности способствует то обстоятельство (или совокупность обстоятельств), что разные индивиды по-разному к ней относятся. Эти различия многообразны, и мы сейчас займемся их перечислением. Отметим, что они могут быть присущи как самим людям, так и их позиции в связи

с данной проблемой. Можно назвать два главных способа преодоления неопределенности: уменьшение ее посредством группировки или отбора лиц, призванных “нести” ее, т.е. соответственно “объединения” (*consolidation*)¹ или “специализации”. К этим двум способам мы должны добавить еще два, которые столь очевидны, что вряд ли нуждаются в обсуждении: управление будущим и повышенная способность к прогнозированию. Между ними существует тесная связь, так как главное практическое значение знания – умение управлять, а кроме того, оба способа неразрывно связаны с общим прогрессом цивилизации, совершенствованием технологии и ростом знаний. Возможно, следует упомянуть и о пятом способе – “диффузии” последствий неблагоприятных случайностей. При прочих равных условиях событие, повлекшее потерю в размере тысячи долларов у каждого из ста человек, – более выигрышный вариант по сравнению с потерей ста тысяч долларов одним лицом; лучше двум людям потерять по глазу, чем одному человеку – оба, так что следует считать усовершенствованием систему производства, при которой большее по сравнению с прежним число рабочих получают травмы, но зато меньше людей погибает. На практике такая диффузия, пожалуй, всегда связана с объединением, но между ними существует логическое различие, и в некоторых случаях они по существу отделимы друг от друга. Мы должны также отметить наличие тесной связи между объединением и специализацией и по ходу нашего исследования будем неоднократно подчеркивать это обстоятельство. Помимо указанных пяти способов преодоления неопределенности существует еще один – шестой: насколько это возможно, придавать экономической деятельности такую направленность, которая сопряжена с минимумом неопределенности, и избегать видов деятельности, предусматривающих более высокий уровень неопределенности.

Прежде чем приступить к детальному техническому рассмотрению проблемы неопределенности в экономической науке, мы можем разобраться с одним из самых непосредственных и важных ее следствий. Суть организованной экономической деятельности – производство одними лицами благ, предназначенных для удовлетворения потребностей других лиц. Таким образом, сразу возникает вопрос: какая из этих групп (производители или потребители) в каждом конкретном случае должна взять на себя прогнозирование будущих по-

¹ Термин профессора Ирвинга Фишера (Fisher I. *The Nature of Capital and Income*, p. 288). Лично я предпочитаю просто “группировка” (*grouping*) – это и короче, и нагляднее.

требностей, которые нужно будет удовлетворять? Пожалуй, очевидно, что если речь идет о технологическом аспекте производства, то функция прогнозирования неизбежно возлагается на производителя. На первый взгляд может показаться, что потребителю легче предвидеть собственные потребности, нежели производителю прогнозировать их за потребителя, но заметим сразу же, что на деле все обстоит не так. Первичная фаза экономической организации общества – производство благ для общедоступного рынка, а не по прямому заказу потребителя. Если бы не было неопределенности, то не имело бы значения, предшествовало ли соглашение об обмене благами фактическому производству или происходило вслед за ним. Но и при наличии неопределенности в обеих сферах – и в производстве, и в потреблении – можно по-прежнему представлять себе, что люди могли бы обмениваться не продуктами, а производственными услугами; однако действие фактора неопределенности приводит к иному результату. Прежде всего, современное общество организовано на основе теории (хотя и сомнительной, если принять во внимание определенные обстоятельства), согласно которой люди более эффективно прогнозируют будущее и приспособливают к нему свое целенаправленное поведение в том случае, когда результаты достаются им самим, нежели тогда, когда они достаются другим. Таким образом, ответственность за управление производством возлагается на производителя.

Но потребитель, вообще говоря, даже не заключает предварительный контракт на свои блага. Отчасти причиной тому может быть неопределенность в смысле его возможностей оплатить блага в конце периода, но на самом деле это, по видимому, не так уж важно. Главная же причина в том, что он сам не знает, чего, сколько и насколько сильно он пожелает в будущем; соответственно он предоставляет производителям возможность создавать блага и держать их наготове в ожидании решения, которое он примет, когда придет время. Ключ к решению этого кажущегося парадокса – “закон больших чисел”, т.е. объединение рисков (или неопределенностей). Для самого себя потребитель – единственный и неповторимый; но для производителя он – просто масса, в которой теряется всякая индивидуальность. Оказывается, посторонний человек может предвидеть потребности массы с меньшим трудом и большей точностью, нежели индивид – свои собственные потребности. Этот феномен дает нам самую главную характеристику экономической системы – *производство для рынка*, а следовательно, и общий характер той среды, в контексте которой в дальнейшем будут изучаться эффекты неопределен-

ности. Прежде чем продолжать исследование других фаз и способов объединения рисков, рассмотрим кратко различия между индивидами в смысле их отношения к измеримой и неизмеримой неопределенности и реакции на ту и другую.

Как уже говорилось, хотя жизнь, вне сомнения, интереснее тогда, когда в целенаправленном поведении присутствует некоторый элемент неопределенности (реальный масштаб которой различен у разных индивидов и при разных обстоятельствах), мы все же исходим из предпосылки, что люди на самом деле стремятся точно предвидеть будущее и приспособливать к нему свое целенаправленное поведение. В этом аспекте мы можем выделить в характерах и способностях индивидов по крайней мере пять изменчивых элементов. (1) Разные люди обладают разными способностями к восприятию и к *умозаключениям*, позволяющим вырабатывать правильные суждения о будущем ходе событий в окружающей их среде. Более того, эти способности далеко не однородны: одни лица отличаются даром предвидения применительно к одним проблемным ситуациям, другие – к другим, причем многообразие оттенков здесь почти бесконечно. Особое значение, по сравнению со способностями судить о природных явлениях, имеет дар распознавания человеческой природы, предвидения целенаправленного поведения других людей. (2) Другое, хотя и связанное с первым, различие проявляется в способностях людей *судить об имеющихся в их распоряжении средствах*, а также обдумывать и планировать шаги и корректировки, которые необходимо предпринять, чтобы справиться с ситуацией, ожидаемой в будущем. (3) Точно так же имеют место вариации в способности *осуществлять* те планы и корректировки, которые признаются необходимыми и желательными. (4) Кроме того, в целенаправленном поведении разных людей в ситуациях, сопряженных с неопределенностью, существуют различия, обусловленные разной степенью *уверенности* индивидов в собственных уже выработанных суждениях и в своей способности действовать на их основе; эта степень уверенности мало зависит от “истинной цены” суждений и способностей как таковых. (5) Чувство уверенности следует отличать от *волевого отношения* к ситуации, по поводу которой с данной степенью уверенности вынесено суждение. Хорошо известно, что одни индивиды предпочитают быть полностью уверены в исходе и вообще не любят “рисковать”, тогда как другим нравится действовать, основываясь на первом, что им приходит в голову; эти, похоже, скорее предпочитают неопределенность, нежели избегают ее. Мы сплошь и рядом видим, как люди действуют,

исходя из сомнительных, по их же собственному мнению, предпосылок; здесь налицо склонность “верить в свою удачу”.

Мерой масштаба неопределенности, присущей целенаправленному поведению, служит степень субъективной уверенности в том, что обдумываемое действие является правильной адаптацией к будущему (см. пункт 4). Понятно, что мы можем в каком-то смысле говорить об “истинной цене” суждения и способности к действию, но деятельность человека управляется его собственным мнением об этих “ценах”. Следовательно, с точки зрения данного лица, пять перечисленных переменных сводятся к двум: к субъективной, или ощущаемой, неопределенности и к волевому ее восприятию. Для полноты, пожалуй, следовало бы добавить шестой фактор неопределенности в виде происшествий, настолько неожиданных для всех и меняющих общий ход событий, что едва ли уместно говорить об ошибке в суждении.

Перечислив пять или шесть различных элементов, присущих ситуации неопределенности, мы должны указать, что первые три из них сами не элементарны. И в способность выносить суждение или дар предвидения, и в умение планировать и осуществлять определенные действия входят как минимум четыре разных фактора, причем каждое из названных качеств может независимо от остальных варьировать по степени присутствия этих факторов. Речь идет о точности, скорости, временном диапазоне и пространственных масштабах данной способности или образа действий. Первые два фактора не нуждаются в пояснениях; очевидно, что способность точно и быстро выносить суждение и действовать на его основе – талант, более или менее независимый от других качеств. Третий фактор относится к промежутку времени в будущем, к которому адаптируется или может адаптироваться целенаправленное поведение, а четвертый – к масштабу или степени охвата предполагаемой в будущем ситуации и запланированных действий. Хорошо известно и различие между индивидами, ум которых ориентирован на детали ситуации, и теми, чье внимание приковывают более крупные ее очертания. Даже такая довольно сложная схема выглядит весьма упрощенной в сравнении с фактами реальной жизни, ибо охватывает лишь строго “статическое” воззрение на проблему. Различия между индивидами в способностях к переменам и развитию в разнообразных направлениях не менее важны, чем наблюдаемые в любой заданный момент времени различия в смысле перечисленных выше качественных признаков. Знание имеет гораздо больше отношения к обучению, нежели к вынесению однозначных суждений. Обучение же требует вре-

мени, а за это время и обучающийся, и ситуация, с которой он столкнулся, претерпевают изменения.

Мы распределили возможные реакции на неопределенность примерно по подюжине рубрик, каждая из которых порождает свои особые проблемы, хотя социальные структуры, призванные справляться с этими проблемами, имеют довольно большое общее пересечение. С нашей точки зрения, наиболее существенные факты, связанные с неопределенностью, суть, во-первых, возможность уменьшить ее масштаб путем группировки случаев, а во-вторых, разное отношение индивидов к неопределенности, порождающее тенденцию к сосредоточению функции ее преодоления в руках определенных индивидов или классов. Мы уже говорили о главном воздействии, оказываемом неопределенностью на социально-экономическую организацию, а именно на производство для общедоступного рынка, ответственность за которое возложена на производителя; это, в первую очередь, тот вариант, когда неопределенность уменьшается путем объединения, или группировки случаев. Сам факт производства для рынка еще не означает, что функция адаптации к неопределенности (*uncertainty-bearing*) уже специализирована, а та специализация, что имеет место, связана с положением производителя в контексте данной проблемы, а не с его специфическими человеческими качествами. Чтобы отделить изучение феномена производства для рынка от прочих соображений, мы должны представить себе чисто “ремесленную стадию” социальной организации. В рамках такой системы каждый индивид выступает независимым производителем какого-то одного готового товара и одновременно потребителем большого количества разнообразных продуктов. Приблизительную иллюстрацию такого положения дел в некоторых отраслях промышленности мы наблюдаем в позднем Средневековье.

Однако это довольно-таки слабое приближение. Еще до того как ремесленная организация полностью сформировалась, у нее появляется непреодолимое стремление трансформироваться в совсем иную систему, и это дальнейшее развитие – последствие присутствия неопределенности. Эта вторая система – “свободное предпринимательство”, т.е. форма, господствующая в наши дни. Ее отличие от простого производства для рынка заключается в том, что к группировке неопределенностей добавляется специализация функции адаптации к неопределенности; она возникает под давлением все той же проблемы прогнозирования будущих потребностей и соответствующего управления производством. В условиях свободного предпринимательства решение этой проблемы, уже дистанци-

рованное от потребителя, изымается и у огромной массы производителей и переходит в сферу компетенции ограниченного класса “предпринимателей”, или “бизнесменов”. Основная масса производителей перестает осуществлять ответственный контроль над производством и берет на себя вспомогательную роль поставщиков производственных ресурсов (труда, земли и капитала) предпринимателю, передавая их под его единоличное управление по фиксированной договорной цене.

Более детально мы рассмотрим феномен свободного предпринимательства в следующей главе, хотя уже сейчас можно выделить еще два обстоятельства, связанные с ним: во-первых, специализация функции адаптации к неопределенности у предпринимателя предусматривает дальнейшее объединение; а во-вторых, она тесно связана с изменениями в технологии производства, которые приводят к увеличению продолжительности производственного процесса и, соответственно, к нарастанию неопределенности, а также к объединению производителей в большие группы, совместно работающие в одном учреждении или на одном производственном предприятии, что, в свою очередь, требует концентрации управления. В оставшейся части данной главы мы рассмотрим социальные структуры, призванные справляться с неопределенностью. С некоторыми сюжетами мы здесь и расстанемся; речь идет прежде всего о тех явлениях, которым уже посвящена специальная литература, поэтому здесь достаточно охарактеризовать их в общих чертах и указать их место в систематической интерпретации неопределенности. Другие вопросы будут эскизно очерчены, а более полное их изучение оставлено на последующие главы, подобно тому, как это сделано в отношении темы предпринимательства.

Следуя изложенному выше порядку классификации способов преодоления неопределенности, начнем с рассмотрения некоторых институтов, или специфических явлений, возникающих как следствие тенденции справляться с неопределенностью путем *объединения*. Наиболее очевидный и хорошо известный из этих механизмов, разумеется, *страхование*, которое уже фигурировало в качестве иллюстрации принципа устранения неопределенности путем операций не с отдельными случаями, а с их группами. Обсуждая теорию неопределенности в предыдущей главе, равно как и в других местах книги, мы подчеркивали принципиальное различие между измеримой и неизмеримой неопределенностью. Измеримость зависит от возможности включения данной ситуации в группу ей подобных и установления пропорций между элементами группы, у которых возможны разные исходы. Это слияние си-

туаций в классы может быть весьма точным, и, *возможно*, пропорции различных исходов поддаются вычислению на априорной основе с приложением теории сочетаний и перестановок, позволяющей определить допустимые группировки *равновероятных* альтернатив; но в реальной практике бизнеса такое если и случается, то редко. Степень точности классификации может быть сколь угодно высокой, но пропорции приходится устанавливать эмпирически. Приложимость принципа страхования, т.е. возможность трансформации риска крупных непредвиденных потерь в выплату небольшой фиксированной суммы, зависит от результата измерения вероятности на основе очень точной группировки случаев по классам. Вообще говоря, страховой компании, принимающей на себя “риск” большого числа случаев, недостаточно уметь предсказывать свои совокупные потери настолько точно, чтобы назначаемые страховые взносы поддерживали ее платежеспособность и в то же время не возлагали бремя, сопоставимое с непредвиденными потерями. Помимо этого компания должна быть в состоянии убедительно доказать конкретному страхуемому, что размер внесенного им вклада в общий фонд, из которого компенсируются убытки (по мере их возникновения), вполне соответствует реальной вероятности потери, т.е. что страхуемый несет справедливую часть общего бремени.

Как мы уже неоднократно подчеркивали, логически удовлетворительное обсуждение стоящих перед нами вопросов сопряжено с затруднениями, обусловленными тем, что очень важные отличительные признаки одновременно имеют разные промежуточные степени своего проявления, и их очертания становятся расплывчатыми. Это особенно хорошо видно, когда речь идет о возможности измерить неопределенность путем классификации случаев. С одной стороны, вряд ли мы на практике найдем действительно однородные классификации в том смысле, который предполагает понятие теоретической вероятности, т.е. подобно варианту последовательного бросания идеальной игральной кости; а с другой стороны, трудно найти случаи, которые не допускали бы никакого объединения в группы, а тем самым и измерения. На деле уже само понятие случайности, похоже, не совместимо с абсолютной уникальностью (к слову сказать, несомненно, во Вселенной вообще нет ничего абсолютно уникального). Ибо говорить, что определенное событие случайно, “возможно” или “может случиться”, равносильно высказыванию типа: известно, что “такое” случилось прежде; и это самое “такое”, очевидно, образует класс случаев, сформированный на той или иной основе. Таким образом, главным предметом исследования становится

вопрос о том, в какой степени случаи допускают объединение, или какой уровень однородности классов можно обеспечить; и, наоборот, какова степень уникальности разных видов случайностей в сфере бизнеса. Страховой бизнес имеет дело с такими случайностями, которые “хорошо” классифицируемы, т.е. для них характерна относительно низкая степень уникальности, но разнообразию видов страхования соответствует широкий диапазон вариаций гарантированной степени точности измерения вероятности.

Прежде чем заняться различными типами страхования, отметим мимоходом один момент, не заслуживающий более тщательного рассмотрения в данном контексте, а именно: единый принцип функционирования разных форм организации в сфере страхования. Не имеет никакого значения, организуют ли индивиды, подверженные данному виду случайностей, общество взаимного страхования или каждый из них заключает с внешним агентством отдельный контракт, предусматривающий возмещение убытков в случае их возникновения. При наличии конкуренции и при условии, что все актуальные вероятности точно известны, внешнее страховое агентство не будет иметь никакой прибыли, а размер страховых взносов и при той, и при другой системе будет равен величине административных издержек, сопряженных с ведением страхового дела.

Наиболее развитой областью страхования в смысле наиболее совершенной группировки случаев и тем самым высокой точности измерения вероятности непредвиденных событий, безусловно, является так называемое “страхование жизни”. Можно сказать, что основа этого типа страхования наиболее “математизирована”. (Поскольку это вообще “страхование”, а не просто инвестиционное предложение [*investment proposition*], ясно, что речь идет о страховании от “преждевременной” потери кормильца, а не от смерти.) На основе медицинских обследований и с учетом пола, возраста, места жительства, рода занятий и образа жизни можно отобрать “риски” так, чтобы получить хорошую приближенную оценку идеальной вероятности. У двух здоровых индивидов, положение которых сходно в смысле перечисленных выше признаков, шансы умереть, наверное, объективно столь же одинаковы, и ответ на вопрос о жизни или смерти одного из них в сравнении с другим носит столь же неопределенный характер, как и все в природе. Конечно, если выйти за пределы относительно узкого круга “нормальных” людей, возникают определенные затруднения, но ведь и распространение страхования жизни вне этого круга тоже ограничено. Страхование жизни людей “с отклонения-

ми” по повышенным ставкам получило некоторое развитие, но в ограниченных масштабах, и его можно считать исключением, а не правилом¹.

Совсем иная, по сравнению со страхованием жизни, ситуация наблюдается в страховании от болезни или несчастного случая. Здесь нельзя объективно описать и классифицировать случаи, поэтому страховой бизнес сталкивается с большими затруднениями и может развиваться лишь в весьма ограниченной степени. Хорошо известно, что стоимость страховых полисов такого рода неоправданно велика; действительно, страховым компаниям выгодно щедро выплачивать компенсацию, разумеется, за счет соответствующего увеличения размера страховых взносов. Благодаря общественному контролю несколько лучше обстоит дело с выплатой рабочим пособий по несчастному случаю на производстве, но следует иметь в виду, что размер этих пособий лишь отчасти покрывает реальные экономические убытки, понесенные индивидом, а такие факторы, как недомогание, боль, неудобство, вообще не учитываются. Однако во всей сфере непредвиденных обстоятельств личного, физического характера нельзя найти ничего такого, что бы точно соответствовало природе “делового риска”, если не считать благополучно отмирающего феномена страхования коммерческой ответственности работодателя.

Характерным вариантом приложения принципа страхования к проблеме делового риска является защита от убытков, нанесенных пожаром. Интересно сравнить теорию ставок страхования от пожаров и приложение математической статистики к страхованию жизни. В последнем варианте, как мы видели, можно получить очень хорошую аппроксимацию активной вероятности; она настолько близка к идеальной, что

¹ Хотя в рамках данной работы неуместно углубляться в социальные аспекты страхования жизни, все же стоит отметить одно обстоятельство. Можно доказать, что с социальной точки зрения любая классификация видов риска—дело нехорошее, за исключением ситуации, когда речь идет о специфическом риске, связанном с вредным производством: в этом случае издержки несения риска можно переложить на потребителя продукции. Трудно найти какую-либо вескую причину, по которой те, кому не повезло, из-за своих физических недостатков должны нести особо тяжелое бремя. Поэтому было бы лучше, если бы всех страховали по единообразной ставке. На самом деле, можно пойти еще дальше и утверждать, что размер ставки должен меняться обратно пропорционально степени риска (за исключением, как уже отмечалось, риска, связанного с вредным производством). Само собой разумеется, что такими принципами может руководствоваться только государственная система обязательного страхования: в условиях частной материальной заинтересованности конкуренция вынудит любое страховое агентство как можно точнее и детальнее классифицировать риски.

задачи, связанные со страхованием жизни, подобно проблемам технической вероятности, решаются по формулам, выведенным из биномиального закона. Страхование от пожара относится к совсем иному разряду; лишь сравнительно недавно был выработан подход к формированию достаточно однородных классов рисков и измерению действительной вероятности в конкретном случае. Даже после того, как более или менее точно были выделены буквально тысячи классов риска, мы имеем в лучшем случае обширное поле для вынесения “суждений”¹. Еще важнее тот факт, что в результате страховые платежи не покрывают совокупный риск убытков от пожара. С учетом “субъективного риска” и практических затруднений приходится ограничивать размер страхования “прямыми убытками или ущербом” или даже их частью, разумеется, при том, что, как правило, имеют место большие косвенные убытки, связанные с непредусмотренной приостановкой деловых операций и нарушением планов. Таким образом, невозможность объективно однородной группировки и точного измерения вероятности убытков приводит к тому, что и страховщик и страхуемый оказываются в ситуации большой неопределенности. Этому уровню неопределенности в расчетах соответствует вероятность связанных с риском пожара убытков или прибыли для каждой из сторон. Вычисление вероятностей в этом случае осложняется тем обстоятельством, что разные виды риска не являются полностью независимыми. Начавшись в одном месте, пожар скорее всего распространится дальше, т.е. налицо тенденция групповых потерь. Однако в той мере, в какой общие убытки от пожара можно подсчитать заранее, их либо можно превратить в постоянные издержки каждого из индивидов, которым они угрожают, либо нельзя, и эта неопределенность исключает возможность положительной или отрицательной прибыли для любой из заинтересованных сторон.

Принцип страхования применяется не только в связи с пожаром, но и во многих других вариантах делового риска: крушение грузовых судов, уничтожение посевов бурей, хищения и кражи со взломом, присвоение денег или имущества наемными работниками (последние осуществляют косвенное страхование путем залоговых гарантий), возмещение ущерба пострадавшим наемным работникам, избыточные потери в результате предоставления кредита и т.д. Определенную популярность завоевали полисы необычного вида, которые оформляет страховое общество Ллойда, – на такие полисы

¹ Huebner S. *Property Insurance*, chaps. XVI, XVII.

смотрят как на любопытное новшество. Разнообразие типов непредвиденных обстоятельств создает почву для “научно обоснованного” формирования страховых ставок в широком диапазоне – от некоего подобия статистической достоверности в случае страхования жизни до почти чистого “гадания на кофейной гуще”, когда общество Ллойда страхует заинтересованных бизнесменов от незапланированного переноса коронации монарха или, не имея никакой метеорологической информации, гарантирует определенную погоду в данной местности. Но даже в таких крайних ситуациях имеет место некоторая, пусть нечеткая, группировка случаев, основанная на интуиции или суждении; только таким путем мы можем представить себе получение какой бы то ни было оценки вероятности.

Итак, мы видим, что принцип страхования можно применить даже при почти полном отсутствии научно обоснованных данных для вычисления страховых ставок. Если оценки не завышены и проведены квалифицированно, то оказывается, что взносы, получаемые при страховании самых уникальных непредвиденных ситуаций, покрывают потери, а потери и доходы от разных предприятий компенсируют друг друга даже тогда, когда между самими предприятиями не обнаруживается никакого родства. Как уже отмечалось, дело, по-видимому, в том, что сам факт вынесения суждения по поводу возможных ситуаций создает весьма солидную основу для объединения последних в группы. А при объединении в группы различных, даже весьма разнородных случаев, по поводу которых можно выносить достаточно компетентные суждения, наблюдается тенденция к постоянству и предсказуемости.

Следовательно, причины, ограничивающие применение принципа страхования к деловым рискам, не сводятся к одной лишь органически присущей этим рискам уникальности, и данный вопрос требует дальнейшего изучения. Мы займемся этой задачей в следующей главе, которая будет посвящена предпринимательству. А здесь мы ограничимся двумя предварительными соображениями. Во-первых, типичный пример делового риска, не страхуемого по причине неклассифицируемости, а следовательно, неизмеримости, связан с вынесением суждения бизнесменом при принятии им решения; во-вторых, хотя подобные оценки действительно можно разделить на группы, внутри которых отсутствуют случайные колебания, и тем самым получить приближение к постоянству и измеримости, такое разделение осуществляется только *задним числом* и лишь в ограниченной степени может служить основой предсказаний, особенно если учесть быстротечность ак-

тивной жизни человека. Далее, по причине специфической устойчивой связи между такого рода рисками и субъективным риском любой агент, кроме самого лица, принимающего решения, располагает весьма ограниченными возможностями осуществлять классификацию или группировку. В данном случае влияние внутреннего мира лица, принимающего решение, на ключевые факторы столь велико, что “случаи” не поддаются объективному описанию и контролю извне.

Очевидно, что, когда “объединение” осуществляется внешним агентством типа страховой компании или ассоциации, подобные затруднения непреодолимы, но они снимаются, коль скоро масштабы объединения ограничиваются деловыми операциями одного индивида; то же самое относится и к целой организации при условии соответствующей централизации ответственности и единства интересов ее членов. Тот факт, что неопределенность можно таким образом уменьшить, сведя ее путем группировки к измеримому риску, является мощным стимулом к увеличению масштаба операций делового предприятия. Именно в этом, должно быть, заключается одна из важных причин такой приметы современной экономической жизни, как феноменальный рост среднего размера промышленных предприятий. Коль скоро отдельно взятый бизнесмен, заимствуя капитал или каким-либо иным путем может распространить сферу выносимых им суждений на все большее число решений и оценок, растет и вероятность того, что ошибочные гипотезы будут компенсированы правильными и будет достигнута известная степень устойчивости и надежности общих результатов. Неопределенность частично устраняется, чем и достигается желанная рациональность деловой активности.

Не менее важен и стимул заместить страхование более эффективными и органичными институтами, с тем чтобы устранить или уменьшить субъективный риск и создать возможности для приложения принципа страхования на основе объединения случаев к группам предприятий, которые настолько велики, что “не по плечу” одному предпринимателю. Поскольку при деловых операциях, основанных на мнениях и оценках, наибольшему риску подвергается капитал, форма организации такова, что он занимает центральное положение. Несомненно, что именно стремление уменьшить риск, которому подвергается заемный капитал, является главным стимулом к замене предприятия, находящегося в единоличном владении, товариществом, и то же обстоятельство, как в связи с заемным, так и собственным капиталом, объясняет переход от товарищества к корпорации. С указанной точки зрения пре-

имущество высшей формы организации над низшей состоит как в расширении масштаба деловых операций, что позволяет охватить большее число индивидуальных решений, предприятий или “случаев”, так и в более эффективной консолидации интересов, благодаря чему снижается субъективный риск, сопряженный с тем, что одно лицо несет бремя последствий решений, принятых другим.

Тесная связь между этими двумя соображениями очевидна. Именно специфический “риск”, которому подвергается большой объем капитала, отданный займы одному предпринимателю, препятствует обеспечению предприятий с такой формой организации необходимыми материальными ресурсами и тем самым ограничивает масштаб их операций. Вместе с тем и у товарищества, когда оно достигает значительного размера, организация перестает быть эффективной, уже не удается обеспечить действительное единство интересов, и в результате резко возрастает субъективный риск, что в свою очередь препятствует дальнейшему расширению предприятия и приводит к замене товарищества акционерной формой организации. Однако с ростом больших состояний ограниченное число лиц получает возможность заниматься предпринимательством во все больших масштабах, поэтому сегодня мы видим много очень крупных компаний, организованных как товарищества. Такому ходу событий способствуют и изменения в законодательстве, регулирующем деятельность товариществ, которые придают этой форме организации больше гибкости, характерной для корпорации, в отношении распределения прав контроля, участия в доходах и прав собственности на активы в случае ликвидации товарищества.

Если говорить о первом из двух выделенных выше аспектов, т.е. об увеличении масштабов деловых операций, то можно сказать, что корпорация дает решение данной организационной проблемы. Похоже, трудно найти какой-либо предел величине предприятия, которое можно организовать в рамках данной формы, коль скоро речь идет о том, чтобы убедить публику покупать акции. Что же касается второго аспекта – эффективной консолидации интересов, – то, хотя корпорации удалось в этом плане добиться намного большего, нежели прочим формам организации, все же ситуация оставляет желать лучшего. Несомненно, решить эту задачу в каком-либо абсолютном смысле невозможно. Окончательное ее решение требует ни больше ни меньше, как революционного преобразования человеческой природы, а такого рода изменение, конечно, сразу уничтожило бы все виды субъективного риска без всякой организации. Между тем внутренние проблемы корпорации – защита одних ее членов и связанных с ней лиц

от хищнических наклонностей других – столь же актуальны, как и внешние проблемы, относящиеся к мерам, призванным гарантировать соблюдение общественных интересов и не допускать, чтобы корпорация как единое целое эксплуатировала общество¹.

Другой важный аспект связи акционерной организации с риском имеет отношение к тому, что мы назвали “диффузией”, равно как и к объединению. Мельчайшее дробление прав собственности и легкость перемещения акций от одного держателя к другому позволяют владельцу ценных бумаг не только увеличивать размер одного предприятия, но и распределять свои пакеты акций между многочисленными предприятиями. Такое распределение очевидным образом оказывает двойное влияние на риск. Прежде всего благодаря объединению шансов у акционера есть возможность сохранять баланс доходов, так как убытки и выигрыши в разных корпорациях, акциями которых он владеет, в значительной мере нейтрализуют друг друга, и этим обеспечивается высокая степень регулярности и предсказуемости его совокупного дохода. Вместе с тем вероятность потери малой доли общих ресурсов акционера даже в относительном измерении менее значима, нежели вероятность потери более крупной их части.

Есть еще ряд аспектов данного вопроса, которые мы в этом итоговом обзоре вынуждены опустить. Несомненно, очень важную роль играет публичное освещение жизни организации, ресурсов и текущей деятельности корпорации, обусловленное тем, что корпорация – порождение государства и защищена правовыми гарантиями. Следует подчеркнуть, что при данном типе организации риски реально снижаются, а не просто переносятся с одной стороны на другую, как это может показаться на первый взгляд. При поверхностном обсуждении вопроса об ограниченной ответственности создается впечатление или, по крайней мере, можно прийти к выводу, что именно в ней-то и состоит главное преимущество корпорации перед товариществом. Но должно быть понятно, что сам по себе факт ограниченной ответственности означает всего лишь перенос потерь с собственников фирмы на ее кредиторов; если бы это было единственным последствием приоб-

¹ Хейни (Haney L.H. *Business Organization and Combination*, chap. XXIII) использует термины “проблема корпорации” и “проблема треста” для обозначения соответственно “внутренних” и “внешних” проблем (в моей терминологии). Он правомерно акцентирует важность первой из них, учитывая тот факт, что выражения – “зло монополии” и т.п. – заслоняют эту проблему как в общественном сознании, так и в значительной части литературы на данную тему.

ретения статуса акционерного общества, то потери в кредитоспособности были бы компенсированы выигрышами – застрахованностью владельцев фирмы от риска. Самые важные факторы – двойное объединение рисков наряду с широкой гласностью, тогда как диффузия прав собственности играет второстепенную роль и на самом деле неотделима от такого объединения.

Следует особо подчеркнуть, что крупномасштабная организация проявляет тенденцию к росту в тех областях, где отсутствует разделение труда, и главным стимулом здесь служит объединение или группировка неопределенностей. В тех родах занятий, где работа носит нерегулярный характер или сопровождается простоями, налицо тенденция к созданию товариществ или даже корпораций, не требующих инвестирования в капитальные активы либо требующих их в относительно малых размерах, причем сотрудники таких предприятий независимо друг от друга выполняют одинаковую работу. Примерами могут служить объединения в синдикаты частных сыщиков, стенографисток и даже юристов и врачей.

Другой принцип, призванный способствовать преодолению неопределенности, – специализация. Самым важным после института свободного предпринимательства средством такой специализации в современной экономической системе является *спекуляция*. В этом феномене также сочетаются разные принципы, и одна лишь специализация функции адаптации к неопределенности в руках лиц, больше других стремящихся взять на себя эту функцию, вероятно, относится к разряду скорее второстепенных, нежели главных источников выигрыша. Представляется целесообразным на время отложить детальный теоретический анализ факторов рассматриваемой специализации в свете многочисленных различий между индивидами по их отношению к неопределенности; такое обсуждение будет предпринято в следующей главе в связи с анализом предприятия и предпринимательства. А в данный момент мы просто хотим подчеркнуть некоторые аспекты связи между специализацией и уменьшением неопределенности.

Наиболее важным последствием уменьшения неопределенности является ее трансформация в измеримый риск или полное устранение путем группировки, которая вытекает из самого факта специализации. Типичной иллюстрацией, демонстрирующей преимущественное положение спекуляций в общей сфере бизнеса, служит использование контракта, страхующего от инфляции. Это простое средство позволяет производителю устранить потери или выигрыши, сопряженные с изменением стоимости материалов, используемых в

его операциях, за период между их покупкой в качестве сырья и продажей в виде готовой продукции, т.е. “переложить” этот риск на профессионального биржевика. При этом очевидно, что, даже если такой профессионал не обладает особым даром предвидения и не очень информирован, у него остается огромное преимущество просто благодаря масштабу и широте охвата его операций. На каждое появление на рынке мельника или владельца хлопкопрядильной фабрики приходится сотни или тысячи появлений биржевика, поэтому ошибки его суждений с гораздо большей вероятностью взаимно погашаются, и его операции приносят ему постоянный и предсказуемый доход.

Те же рассуждения сохраняют силу применительно к любому способу специализации функции адаптации к неопределенности. Специализация предполагает концентрацию, а та, в свою очередь, – объединение; и как бы ни были разнородны “случаи”, в целом выигрыши и потери тем больше нейтрализуют друг друга, чем больше число случаев, оказавшихся в одной группе. Сама по себе специализация – это прежде всего приложение принципа страхования; но, она, подобно крупномасштабному предприятию, вырастает до механизма преодоления ситуаций неопределенности, при которых невозможны ни объективное определение отдельных спекуляций или неопределенностей, ни внешний контроль над ними, вследствие чего “субъективный риск” препятствует страхованию, осуществляемому внешним агентством или добровольной ассоциацией биржевиков, объединенных общей целью.

Помимо организованной спекуляции, наблюдаемой на биржах сельскохозяйственных товаров или ценных бумаг, принцип специализации проявляется в том, что аспекты промышленной деятельности, сопряженные с большими неопределенностями и рисками, дистанцируются от устойчивых и предсказуемых аспектов и распределяются между разными предприятиями. Именно это, безусловно, и происходит в уже упоминавшемся варианте биржевых спекуляций: отделение функции *маркетинга* от технологической стороны производства, причем первая носит гораздо более рискованный характер, нежели последняя. Пожалуй, не менее важную роль в современной экономической жизни играет столь часто встречающееся разделение между *основанием*, или *учреждением*, новых предприятий и их последующим *функционированием*. Конечно, под эту рубрику нельзя подвести все деловые операции, связанные с *учреждением* предприятий, и все же тенденция такого разделения налицо. Часть акционеров ожидает отдачи от своих инвестиций в основание фирмы в виде дохо-

да от ее производственных операций, но многие другие планируют выгодно продать свои акции сразу после ее учреждения и вложить капитал в какое-нибудь новое предприятие того же типа. Все больше индивидуальных учредителей и корпораций, уделяя исключительное внимание открытию новых предприятий, полностью отходят от них, как только перспективы данного бизнеса становятся четко определенными. Выигрыш от такого рода стратегии в значительной мере обусловлен объединением неопределенностей и превращением их путем группировки в измеримый риск, который для данной группы случаев вообще не является неопределенностью. Такой учредитель считает само собой разумеющимся, что часть его предприятий потерпит крах и принесет большие убытки, а еще больше предприятий окажутся относительно нерентабельными. Он делает ставку на то, что время от времени его делам будет сопутствовать заметный успех, который и станет источником дохода. То есть, если назвать своим именем элемент парадокса, присутствующий в таких расчетах, он не “ожидает”, что его “ожидания” будут каждый раз оправдываться; на самом деле они основаны на усреднении, на “оценке” долгосрочного значения его “оценок”. Специализация в спекулятивном секторе сферы бизнеса позволяет индивиду или фирме участвовать в большом числе предприятий и является одним из вариантов применения того же принципа, который лежит в основе обычного страхования.

Читатель может придумать и другие иллюстрации данного явления. Отрасли, использующие земельные участки, которые могут быть предметом спекуляций, предпочитают арендовать их, а не приобретать в собственность, если такая процедура практична с точки зрения характера использования земли. Даже дорогие машины и другие виды оборудования можно не выкупать полностью, а брать напрокат, если право собственности на них сопряжено для малого предприятия с большим риском. Скорее всего, собственник арендуемой земли или оборудования специализируется в такого рода бизнесе, и группировка большого числа предприятий снижает его риск.

Специализация спекулятивной функции обладает и другими очевидными преимуществами, и тот факт, что мы в предыдущем обсуждении уделили особое внимание именно уменьшению неопределенности за счет объединения случаев, вовсе не означает намерения приуменьшить или скрыть эти преимущества. В частности, понятно, что тот, кто специализируется в любом виде рискованных операций, знает о проблеме, с которой сталкивается, гораздо больше, чем любой предприниматель, лишь время от времени идущий на риск. Это обстоятель-

ство также приводит к уменьшению неопределенностей, так как большая часть их связана преимущественно с вынесением суждений. Необходимо четко понимать глубокое различие, которое существует в данном аспекте между биржевиком или “профессиональным” учредителем, с одной стороны, и страховщиком – с другой. Страховщик знает больше о риске в конкретном случае, скажем, о риске пожара в каком-то доме, но от того, что он берет на себя именно этот риск, реальный риск не уменьшается. Риск страховщика снижается только благодаря тому, что он берет на себя большое число случаев. Совсем другое дело, когда перекладывается “риск” ошибочного суждения. В этом случае “страховщик” (т.е. предприниматель, биржевой спекулянт или учредитель) подменяет своим суждением суждение того, кто избавляется от неопределенности, перекладывая ее на такого специалиста. В той мере, в какой последний больше знает и выносит более правильные суждения (а это почти наверняка так уже по той причине, что он специалист), индивидуальный риск с меньшей вероятностью приведет к потерям, не говоря уже о выигрыше за счет группировки. Мы имеем более эффективное управление, большую экономию ресурсов и в результате – трансформацию неопределенности в достоверность.

Таким образом, проблема преодоления неопределенности неминуемо переходит в общую проблему управления, т.е. экономического контроля. Фундаментальные неопределенности в экономической жизни суть ошибки в прогнозировании будущего и в осуществлении текущих адаптаций к будущим условиям. Коль скоро неведение будущего обусловлено практической недетерминированностью, присущей самой природе, закон больших чисел позволяет нам распределять убытки и вычислять (но не снижать) их размер, причем и это возможно лишь в той мере, в какой грядущие непредвиденные обстоятельства допускают объединение в однородные группы, т.е. постольку, поскольку они повторяются. Когда же наше неведение будущего – лишь частичное неведение, т.е. неполное знание и небыстречные умозаключения, то объективная классификация случаев становится вообще невозможной, и любые изменения тех условий, в которых сформировалось наше мнение, почти наверняка отразятся на его истинной ценности. Это справедливо даже тогда, когда группировка осуществляется путем расширения масштаба операций одного предпринимателя, так как качество его оценок зависит от их количества и объема информации, на которой они основаны. Но, как мы видели, это особенно верно в ситуации группировки путем специализации. Неразрывная связь проблемы

неопределенности с проблемой управления будет играть особенно важную роль в следующей главе, при обсуждении предпринимательства – этого характерного феномена современной экономической организации, служащего по существу одним из механизмов специализации функции адаптации к неопределенности или экономического контроля. Как выяснится, между управлением, заключающимся в принятии решений, и принятием на себя последствий решений – этой главнейшей формы несения риска в промышленности – существуют тесные и весьма запутанные связи. Если проследить иерархию контроля до конца, то окажется, что, с точки зрения управляющего, несущего всю полноту ответственности, обе функции никогда не отделимы друг от друга.

Таким образом, мы естественным путем подошли к обсуждению наиболее радикальных способов преодоления неопределенности – познания будущего и контроля над ним. Однако, как уже говорилось, эти способы не что иное, как изначальный объект любого рационального, целенаправленного поведения, и их рассмотрение в работе типа данной необходимо лишь постольку, поскольку они оказывают воздействие на общие очертания социально-экономического строя. Так, наряду с объединением рисков и возложением их на лиц, наиболее склонных брать риски на себя, очень важной характеристикой системы предпринимательства является стремление к улучшению качества управления. Мы можем ограничиться лишь одним дополнительным замечанием, а именно констатировать факт существования в промышленности весьма специализированных структур, выполняющих функции “поставщиков” знаний и предписаний.

Одним из главных выигрышей, которые дают организованные спекуляции, является снабжение информацией о деловой конъюнктуре, что позволяет более осмысленно прогнозировать изменения рынка. Торгово-промышленные ассоциации или биржи и отдельные их представители занимаются этим не только ради самих себя. О признании важности такой работы для общества в целом свидетельствует тот факт, что государство ежегодно расходует огромные суммы на приобретение и распространение информации об объемах выпуска в разных отраслях, урожаях зерновых и т.п. В частном секторе в такую деятельность направляются крупные капиталовложения, на ней специализируются серьезные организации, ориентированные на прибыль; все большее значение приобретают журналы новостей бизнеса, а также статистические бюро и другие службы, равно как и все прочие виды деятельности правительства в этой сфере. Сбор и обработка экономической

информации, а также распространение ее в форме, удобной для практических целей, составляют одну из сложнейших проблем, связанных с современной крупномасштабной социальной организацией. Нет надобности говорить о том, что на сегодняшний день не существует никакого удовлетворительного решения этой проблемы, и вполне вероятно, что оно не будет найдено и в обозримом будущем. Тем не менее все эти агентства по снабжению информацией помогают ликвидировать разрыв между тем, что отдельный менеджер знает или может узнать, используя собственные ресурсы, и тем, что ему следует знать, чтобы максимально разумно управлять бизнесом. Их “продукция” повышает ценность интуитивных “суждений”, на основе которых менеджер принимает окончательные решения, и значительно расширяет спектр факторов экономической конъюнктуры, на которые он может более или менее осмысленно реагировать.

Сказанное выше относится главным образом к производственному аспекту проблемы экономической информации. Что же касается информации для потребителей, то здесь мы имеем еще более поразительное развитие рекламного бизнеса. Мы не можем подробно обсуждать здесь это сложное явление; отметим лишь его связь с фактом неведения и необходимостью приобретения знаний как руководства для целенаправленного поведения. Только некоторая часть рекламы информативна в каком-либо реальном смысле слова. Большая часть рекламы имеет целью убеждение (*persuasion*) потребителя, а это не то же самое, что создание убежденности (*conviction*); а такое понятие, как стимулирование, или формирование, новых потребностей, пожалуй, не тождественно ни тому, ни другому. Помимо рекламы социальные издержки просвещения связаны с информированием населения о средствах удовлетворения потребностей, т.е. с воспитанием вкусов. Характерно, что именно вездесущая неопределенность, пронизывающая все сферы жизни, послужила причиной того, что информация стала одним из главных товаров, предложением которого занимается экономическая организация. С этой точки зрения не имеет значения, истинна “информация” или ложна, не есть ли она просто гипнотическое внушение. Как и во всех прочих областях экономической деятельности, здесь высший судья – потребитель. Если люди, покупая кукурузные хлопья или мыло, готовы платить, как и за стихи про “жизнерадостного Джима” или за “оно дарит наслаждение”, значит, эти “изделия” являются экономическими благами. Если определенное имя на авторучке или безопасной бритве позволяет продавать ее на 50% дороже, чем тот же предмет

стоил бы без него, то это имя представляет одну треть экономической полезности данного товара, и с экономической точки зрения оно ничем не отличается от цвета, дизайна, качества пера или лезвия и любой другой характеристики предмета, благодаря которой он становится полезным или привлекательным. Придирчивый (и наивный) читатель может возразить, что существует разница между “реальной” и “номинальной” полезностью; но он увидит, что если зайдет слишком далеко в попытках придерживаться такого разграничения, то рискует разочароваться. При внимательном рассмотрении окажется, что большинство вещей, на которые мы тратим свои доходы и которых жаждем всеми фибрами души, – практически все высшие “духовные” ценности, – явно тяготеют ко второму классу полезности.

Несколько отличаются от производства и продажи информации коммерческие сделки по поводу конкретных инструкций, предназначенных для непосредственного руководства целенаправленным поведением. Быстрый рост этого направления промышленной деятельности является одной из характерных особенностей современного общества. Всегда существовало несколько профессий, для которых торговля предписаниями составляла основной вид деятельности; это прежде всего врачи и юристы и в той или иной степени – проповедники и преподаватели. Однако в последние годы мы стали свидетелями того, как буквально толпы экспертов и консультантов заполняют все отрасли промышленности. Отличие от сделок по поводу информации здесь в том, что эти люди не ограничиваются установлением диагноза; они еще и дают предписания. Они одинаково заметны во всех сферах, будь то организация бизнеса, бухгалтерский учет, условия труда, размещение предприятий или обработка материалов; у менеджеров коммерческих фирм есть научные руководители; и, хотя они обслуживают бизнес и его менеджеров отнюдь не бесплатно и в их деятельности есть изрядная доля знахарства, их услуги в общем и целом, вероятно, окупаются повышением эффективности производства. Безусловно, они выполняют полезную работу, ибо взамен слепого следования традиции или “гадания на кофейной гуще” внедряют в сферу бизнеса осмысленное, критическое рассмотрение проблем¹.

Последний из альтернативных способов преодоления неопределенности связан с проблемой предпочтения направленной деятельности с относительно предсказуемым исходом бо-

¹ О производстве и продаже “руководящих указаний” см.: Clark J.M., *Journal of Political Economy*, vol. 26, Nos. 1 and 2.

лее рискованным операциям. Обычно предполагается¹, что общество оплачивает принятие риска более высокими ценами на товары, производство которых сопряжено с неопределенностью и их недостаточным в сравнении с товарами другого типа предложением. Мы еще вернемся к этой теме в связи с тесно связанным с ней вопросом о стремлении прибыли к нулю, а пока лучше отложить ее обсуждение². Мы найдем основания усомниться в реальности таких “отвратительных” последствий неопределенности, как спад производительности в каком-либо направлении производственной деятельности ниже уровня, обусловленного эквивалентными постоянными издержками.

¹ Ср.: Willet A.H. *Economic Theory of Risk and Insurance*, chap. III.

² См. гл. XII.

ГЛАВА IX

ПРЕДПРИЯТИЕ И ПРИБЫЛЬ

Теперь мы должны более конкретно и подробно рассмотреть влияние неопределенности на общую форму организации экономической жизни. Представляется, что самый лучший способ сделать это – начать с общества, в котором неопределенность отсутствует, а затем ввести ее в рассмотрение и постараться выяснить, какие изменения произойдут при этом в структуре общества. Поэтому мы возвращаемся к рассуждениям гл. IV, где изучалась механика обмена и конкуренции в условиях отсутствия неопределенности (и прогресса). Мы будем следовать той же методике, что и в гл. IV, т.е. сначала поставим задачу в как можно более простой форме и исследуем воздействие различных факторов по отдельности, а реальную жизнь во всей ее сложности будем анализировать “синтетически”, мысленно конструируя ее из составляющих элементов.

Формулируя наши рабочие допущения, необходимо проявить известную аккуратность, чтобы ради простоты исследования некоторый минимум неопределенности и в то же время обсуждение проблемы оставалось максимально близким к реальности. Наиболее очевидное исходное требование – исключить из рассмотрения факторы социального прогресса и на первом этапе ограничиться исследованием статичного общества. Но интерпретация этого постулата должна носить дифференцированный характер. Как уже неоднократно отмечалось, если бы жизнь общества была *абсолютно* неизменной, то не было бы вообще никакой неопределенности, и именно на таком допущении основывался наш анализ в гл. IV. Такая

ситуация совершенно несовместима с наиболее существенными явлениями мира, в котором мы живем, но ее изучение служит аналитической цели выделения эффектов неопределенности. В реальной жизни изменения различаются и по сути, и по степени, поэтому изучение таких гипотетических условий, при которых все изменения сводятся к наиболее фундаментальным и неотвратимым по роду и по масштабу, является уже менее абстрактным. Общества могут почти не прогрессировать (как бывает на самом деле), и отсюда вытекает очевидное упрощение – из рассмотрения исключаются прогрессивные изменения.

Если абстрагироваться от всех перечисленных в гл. V элементов прогрессивных изменений, то в человеческой жизни все же останется немало неопределенности из-за изменений, имеющих характер *случайных колебаний*, которые нельзя игнорировать, не совершая насилия над реальностью. Мы не можем точно сформулировать условия, при которых неопределенность достигает практического минимума, но это и не нужно; достаточно грубо обрисовать ситуацию, которую мы намерены рассмотреть. Выделим ряд факторов, влияющих на степень неопределенности, которым следует уделить особое внимание. Прежде всего это продолжительность производственного процесса, так как, чем больше времени он занимает, тем, естественно, с большей неопределенностью сопряжен. Большое значение имеет и общий уровень жизни. Наиболее устойчивы и предсказуемы “низменные” потребности человека, т.е. в основном потребности в предметах первой необходимости. Чем выше мы поднимаемся по шкале ценностей, тем больше места в мотивации занимают эстетический элемент и влияние социальной среды и с тем большей неопределенностью связано предвидение потребностей и их удовлетворение. Кроме того, в нормальных условиях результаты производственных процессов в обрабатывающей промышленности, как правило, легче поддаются контролю и предварительным расчетам, нежели в сельском хозяйстве. Следует также иметь в виду научно-технический прогресс и развитие социальной организации. Возросшие возможности прогнозировать будущее и управлять ходом событий явно способствуют уменьшению неопределенности; еще важнее роль обсуждавшихся в предыдущей главе различных механизмов, призванных уменьшать неопределенность путем объединения случаев.

Мы можем упростить все эти сплетения факторов, приняв более или менее четкие и, насколько это возможно, реалистичные допущения. Просто скажем, что речь идет о США начала XX в., но при этом мы отвлекаемся от прогрессивных

изменений, т.е. предполагаем постоянство численности и состава населения и отсутствие характерной для современной жизни тенденции изменений и улучшений. Из рассмотрения исключаются изобретения и усовершенствования технологии и организации, так что общая ситуация, какой мы знаем ее сегодня, останется стационарной. То же самое относится к сбережению нового капитала, разработке новых природных ресурсов, географическим перемещениям населения, а также перераспределению прав собственности на блага, уровней образованности разных слоев населения и т.д. Но мы не будем исходить из допущений о всеведении людей, их абсолютной рациональности и отсутствии элемента капризности в их индивидуальном поведении. Мы пренебрегаем природными катаклизмами, эпидемиями, войнами и т.д., но не “обыденными” неопределенностями, связанными с погодой и т.п., превратностями бременной жизни¹ и неопределенностями человеческого выбора.

Возвращаясь к типу социальной организации, описанному в гл. IV², рассмотрим последствия внесения в ситуацию минимальной степени неопределенности. При этом мы должны

¹ Именно ту ситуацию, которую мы пытаемся здесь обрисовать, вероятно, имел в виду д-р Уиллст, когда писал о “приближенно статичном состоянии”. См.: Willet A.H. *The Economic Theory of Risk and Insurance*, pp. 15, 16.

Опять же отметим в связи с этим, что мы не можем придерживаться строгой логики и точности, не вдаваясь в тонкости. Нам неизвестно, существует ли в конечном счете объективная неопределенность и непостоянство в физической природе и в человеческой природе. Возможно, все изменения со временем компенсируют сами себя, и не исключено, что, не будь прогресса, мы бы в конце концов обрели пророческий дар если не в связи с отдельно взятыми случаями, то в отношении явлений в целом (применяя принцип объединения случаев). Но если учесть прискорбно ограниченный успех науки в деле предсказания погоды, то не так уж трудно поверить в гипотезу о значительных масштабах объективной неопределенности. Не следует забывать, что периодичность изменений, или промежуток времени, необходимый для нейтрализации случайных колебаний, на практике сопоставима с продолжительностью человеческой жизни. Если бы изменения нейтрализовались *полностью* (что отбрасываются предполагать некоторые авторы, в особенности Ницше), то для этого потребовалось бы время, настолько превосходящее жизнь человека, что такой нейтрализацией никак нельзя было бы воспользоваться.

² Напоминаем читателю, что в гл. V рассматривались последствия прогресса при отсутствии неопределенности. А здесь мы займемся обратной задачей – исследованием неопределенности при отсутствии прогресса, чем и завершим изолированное изучение обоих факторов. После этого мы будем исследовать их в гл. XI уже в сочетании. Хотя полностью отделить эффекты неопределенности от последствий прогресса невозможно, во многом это вещи разные; их смешение, как мы видели, лежит в основе “динамической” теории прибыли.

постоянно иметь в виду основные характеристики того общества, которое мы до сих пор конструировали. Предполагается, что, действуя в условиях полной свободы и не вступая в тайные сговоры, люди организовали экономическую жизнь с первичным и вторичным разделением труда, использованием капитала и т.п. и развили все это до уровня, который мы наблюдаем в современной Америке. Принципиальным вопросом, заставляющим нас напрячь воображение, является внутренняя организация производственных групп или предприятий. При отсутствии какой бы то ни было неопределенности, когда каждый обладает совершенным знанием о ситуации, не было бы причин для возникновения чего-либо вроде ответственного управления или контроля над производственной деятельностью. Не нашлось бы места даже маркетингу в каком-либо реалистическом смысле. Поток сырья и производственных услуг шел бы через производственные процессы к потребителю совершенно автоматически.

При этом нам нет надобности напрягать воображение, предполагая, что людям присущи сверхъестественные способности всеведения. Мы можем трактовать описанную выше ситуацию как результат длительного процесса экспериментирования методом проб и ошибок. Если сами люди и их условия жизни будут оставаться абсолютно неизменными, то в результате возникнет четкая организация, совершенная в том смысле, что ни у кого не будет побудительных мотивов что-либо менять. Так что нет необходимости представлять организацию производственных групп таким образом, будто каждый рабочий делает как раз то, что нужно, и всегда вовремя – в стиле “предустановленной гармонии” с деятельностью других. Вполне возможно существование менеджеров, надзирающих и т.п. для координации деятельности отдельных людей. Но в условиях полного знания и определенности такие функционеры – просто работники, выполняющие чисто рутинные функции без какой-либо ответственности, на одном уровне с теми, кто занят чисто техническими операциями.

С внесением в эту райскую ситуацию неопределенности – недостаточной осведомленности и необходимости действовать, опираясь на мнение, а не на знание, – положение дел полностью меняется. При отсутствии неопределенности человек отдает всю свою энергию деланию вещей; сомнительно, чтобы деятельность разума могла вообще участвовать в такой ситуации; в мире, устройство которого допускает теоретическую возможность совершенного знания, вполне вероятно, что все органические перестройки носят здесь технический характер, а все организмы суть автоматы. При наличии неоп-

ределенности само “делание” чего-либо, осуществление реальной деятельности приобретает поистине второстепенный характер; первостепенной проблемой или функцией становится решение: что и как это делать. Мы уже указывали на две наиболее важные характеристики социальной организации, обусловленные неопределенностью. Во-первых, блага производятся для рынка, исходя из совершенно безличных прогнозов о потребностях, а не для удовлетворения нужд производителей. Производитель принимает на себя ответственность за предвидение нужд потребителя. Во-вторых, работа по прогнозированию и одновременно значительная часть управления производством еще сильнее концентрируется в очень узкой группе производителей, и мы встречаем, наконец, нового функционера экономики – предпринимателя.

Когда присутствует неопределенность, а задачи принятия решений – что и как производить – оказываются важнее, чем само производство, внутренняя организация производственных групп перестает быть делом маловажным или технической деталью¹. Настоятельной задачей становится централизация функций принятия решений и управления, и неизбежен процесс “цефализации”, подобный происходящему в ходе эволюции живых организмов и вызванный теми же причинами. Рассмотрим этот процесс и обуславливающие его обстоятельства. Порядок нашего анализа проблемы определяется разработанной в гл. VII классификацией элементов неопределенности; в связи с каждым из них, независимо от других элементов, люди могут сильно отличаться друг от друга.

В первую очередь, между видами деятельности существуют различия с точки зрения типа и объема знаний, необходимых для того, чтобы успешно управлять ими, навыков и склонностей, находящихся применение при выполнении рутинных операций. В наши дни предметами конкуренции производственных групп или предприятий являются профессиональное мастерство и управленческие способности, и естественным ее результатом становятся существенные передвижки личного состава. В конце концов будет достигнуто такое положение дел, когда каждый производитель займет место, соответствующее наиболее эффективному применению специфического, конкретно для него, сочетания этих двух качеств.

Но еще более важные изменения влечет стремление самих групп к специализации путем выявления индивидов, обладающих выдающимися управленческими способностями нужного типа, возложения на них ответственности за работу

¹ См. примеч. на с. 110.

группы и предоставления им права направлять и контролировать деятельность других ее членов. Вряд ли заслуживает особого упоминания тот факт, что определяющим фактором организации промышленности является способность разума одного человека давать общее направление рутинной физической и умственной работе других. Следует также учитывать, что люди различаются по своим способностям осуществлять эффективный контроль над другими людьми, равно как и по интеллектуальному потенциалу, позволяющему принимать решения о том, какие действия целесообразны. Кроме того, свою роль играет и то обстоятельство, что люди различаются и по степени уверенности в своих суждениях и силах, а также по склонности действовать согласно своим мнениям, т.е. «идти на риск». Именно этими различиями обусловлен наиболее фундаментальный результат изменения формы организации: возникает система, при которой самоуверенные и склонные к авантюрам «принимают на себя риск» или «страхуют» сомневающимся и нерешительным, гарантируя им заранее определенный доход в обмен на реальные результаты труда.

Таким образом, неопределенность порождает следующие четыре тенденции в отборе людей и специализации их функций: (1) отбор трудовых ресурсов для определенных видов деятельности на основе знаний индивидов и их способности к суждениям; (2) аналогичный отбор на основе способности к прогнозированию, так как разные виды деятельности требуют весьма различной степени обладания таким талантом; (3) специализация внутри производственных групп, в результате которой индивиды, обладающие повышенными способностями прогнозировать ход дел и руководить людьми, назначаются на управленческие должности, а остальные работники становятся их подчиненными; (4) лица, уверенные в силе собственных суждений и готовые «подтверждать их» делами, специализируются в принятии на себя риска. Между этими четырьмя тенденциями существуют тесные связи. Мы вообще не отделяем самоуверенности от склонности к авантюрам, так как эти два качества проявляются в действии схожим образом и на самом деле представляют собой не более чем разные аспекты одной и той же черты характера; точно так же бесстрашие и склонность приуменьшать опасность, как это хорошо известно, нераздельны во всех сферах деятельности, хотя мысленно мы считаем их разными качествами. Кроме того, тенденции, помеченные номерами (3) и (4), действуют совместно. С точки зрения наших представлений о человеческой природе, ситуация, когда один человек гарантирует другому оп-

ределенные результаты действий последнего, не имея при этом возможности руководить его работой, выглядит нереалистично или, по крайней мере, весьма странно. В то же время никто не согласится подчиняться другому лицу, не получив таких гарантий. В результате возникает «двойной контракт» типа хорошо известного из истории способа обойти законы о ростовщичестве. Также очевидно, что подобная система вообще не была бы действенной, если бы и у того, кто выносит квалифицированное суждение, и у других лиц не было уверенности в его правоте, т.е. в суждении людей как о собственных суждениях, так и о суждениях других должно быть больше верного, чем ошибочного¹.

В результате такой многосторонней специализации функций возникает предприятие с системой наемного труда. Его существование в нашем мире является прямым следствием фактора неопределенности; оставшаяся часть книги будет посвящена детальному исследованию этого феномена во всех его разнообразных аспектах и связях с экономической деятельностью человека и структурой общества. Такая форма организации не является ни необходимой, ни фатально неизбежной, ни единственно мыслимой, но при определенных условиях она обладает известными преимуществами и способностью в той или иной степени эволюционировать. Суть предприятия – в специализации функции *ответственного руководства* экономической жизнью, причем эти два элемента – *ответственность* и *контроль* – неотделимы друг от друга; именно этой последней характеристикой предприятия чаще всего пренебрегают. В условиях предпринимательской системы экономической деятельностью управляет особый общественный класс – бизнесмены; строго говоря, именно они являются производителями, тогда как основная масса населения просто снабжает их производственными услугами, предоставляя в распоряжение этого класса и самих себя, и свою собственность; предприниматели в свою очередь гарантируют поставщикам производственных услуг фиксированное вознаграждение. Точно определить эти функции и проследить их по всей структуре общества – дело долгое, так как специализация никогда не бывает полной; но в конце концов мы обнаружим, что в свободном обществе ответственность и контроль действительно неразрывны. В свободном обществе любое действительное вынесение суждения, любое принятие решений соче-

¹ Из этого тезиса вытекает, что суждение человека в каком-то вполне реальном смысле обладает истинной, или объективной, ценностью. Дальнейший ход рассуждений докажет правоту такого допущения.

тается с соответствующим несением неопределенности – принятием на себя ответственности за эти решения.

Специализация функций влечет и дифференциацию вознаграждений. Продукция общества делится на два и только на два вида дохода – доход по контракту, т.е. по существу рента, в терминах экономической теории*, и остаточный доход, или прибыль. Но дифференциация дохода по контракту, как, впрочем, и прибыли, никогда не бывает полной; никакая разновидность дохода не встречается в чистом виде, так что в любом реальном доходе присутствуют элементы и ренты, и прибыли. При наличии неопределенности (являющейся необходимым условием дифференциации) нельзя даже определить, какая именно часть дохода относится к одному виду, а какая – к другому; и все же частичное разграничение возможно, а в причинно-следственном плане отличие одного вида дохода от другого отчетливо видно.

Мы можем представить себе процесс, в ходе которого общество, в котором первоначально отсутствует неопределенность, в результате внесения последней трансформируется в предпринимательскую социально-экономическую организацию. Перестройка будет осуществляться теми же методами проб и ошибок и под воздействием той же мотивации (стремление каждого индивида улучшить свое положение), что и описанные нами ранее. По-прежнему следует постоянно иметь в виду идеализированное ограничение, заключающееся в выравнивании всех возможных альтернативных вариантов целенаправленного поведения на уровне каждого индивида, осуществляемом путем распределения усилий и отдачи от них между доступными линиями поведения. При новой системе услуги труда и собственности реально поступают на рынок, становятся товаром, покупаются и продаются. Таким образом, они занимают место на сравнительной шкале ценностей и в ценовом выражении трактуются как объекты, однородные с фондом ценностей, составленным из прямых средств удовлетворения потребностей.

У нового устройства дел есть еще одна характерная черта – при нем уже невозможно совершенное равновесие. Поскольку производственные планы основываются на ожиданиях, а реально достигнутые результаты, как правило, не совпадают с ожидаемыми, колебания не сойдут на нет: ведь все изменения, которые вносят индивиды, относятся к установившейся шкале ценностей, а эта система цен подвержена случайным

* Дополнительное пояснение данного словоупотребления см. примеч. автора на с. 288. – Примеч. пер.

колебаниям, вызванным непредвиденными причинами; следовательно, в планы приходится постоянно вносить коррективы. Ценность человеческих суждений проверяется исключительно экспериментами, которые всегда сопряжены с известной долей провалов или ошибок, никогда не бывают завершенными, и, поскольку человек смертен, их приходится постоянно возобновлять с самого начала.

Обратимся теперь к рассмотрению в общих чертах двух типов дохода индивида, предусмотренных предпринимательской системой организации, – дохода по контракту и прибыли¹. Как мы это делали до сих пор, попытаемся объяснить ход событий, встав на позицию людей, реально действующих или принимающих решения и интерпретирующих свои действия, исходя из обычной человеческой мотивации. Фоном проблемы служит ситуация свободной конкуренции, при которой имеет место соперничество между всеми людьми, включая и тех, кто в данный момент занимается предпринимательством, а также между всеми материальными средствами производства по поводу их найма или использования соответственно; в то же время все предприниматели ведут конкурентную борьбу за производственные услуги, а все остальные – за то, чтобы самим стать предпринимателями. Существенным для понимания следствий такой ситуации является тот факт, что люди действуют и конкурируют друг с другом, основываясь на своем представлении о будущем. В целях упрощения и конкретизации картины предположим, как и прежде, что существует некая группировка людей и вещей под управлением других людей, выступающих в роли предпринимателей (для начала можно считать эту группировку случайной), причем, как было только что сказано, и предприниматели, и все прочие охвачены конкуренцией.

Система производства и распределения вырабатывается посредством предложений и контрпредложений, основывающихся на двоякого рода ожиданиях. Рабочий запрашивает вознаграждение в размере, который, по его мнению, предприниматель в состоянии ему заплатить, и в любом случае не

¹ Как уже отмечалось, теоретические характеристики дохода по контракту таковы, что их можно ассоциировать с рентой в смысле традиционного анализа распределения. С точки зрения наших текущих допущений, коль скоро объем и распределение между членами общества всех благ производственного назначения фиксированы, такие доходы, возможно, было бы естественно назвать заработной платой. Поскольку, как мы настойчиво утверждаем, не существует никаких принципиальных причинно-следственных или этических различий между источниками дохода, не имеет существенного значения, как их именовать.

согласится на меньшее, чем может получить от какого-либо другого предпринимателя или если сам станет предпринимателем. Точно так же и предприниматель предлагает каждому рабочему столько, сколько, с его точки зрения, необходимо для приобретения услуг последнего, и в любом случае не более того, чего, по его оценкам, заслуживает данный рабочий; при этом он прикидывает в уме, что он сам может получить, если станет рабочим. Все расчеты ориентированы на будущее; условия прошлого и даже настоящего выступают исключительно в роли оснований для предсказаний того, что можно ожидать в дальнейшем¹.

Поскольку в условиях свободного рынка на любой товар может существовать лишь одна цена, конкурентные торги должны привести к некоей общей ставке заработной платы. Эту ставку можно описать как ожидаемую общественную или конкурентную ценность продукта рабочего, причем, как мы уже говорили выше, термин “продукт” употребляется в смысле конкретного вклада данного рабочего. Размер ставки заработной платы определяется отнюдь не мнениями о будущем, которых придерживается та или другая сторона переговоров о найме; эти мнения только устанавливают верхнюю и нижнюю границы, за пределами которых соглашение невозможно. Механизм корректировки цен точно такой же, как и на любом другом рынке. Всегда существует установившаяся единая ставка заработной платы, которая неизменно соответствует точке равенства спроса и предложения. Если в какой-то момент число работодателей, готовых нанимать рабочую силу по повышенной ставке заработной платы, превышает число наемных работников, готовых согласиться на установившуюся ставку, то последняя соответственно увеличивается; аналогичная картина наблюдается при противоположном балансе мнений. Окончательное решение, принимаемое любым индивидом по поводу собственных действий, базируется на срав-

¹ В реальном обществе свобода выбора между статусом нанимателя и наемного работника обычно зависит от того, владеет ли данный индивид неким минимальным объемом капитала. Однако, принимая допущение о такой свободе, мы не слишком далеко уходим от реальности, так как, если индивид продемонстрирует соответствующие способности, он всегда может получить средства для своих деловых операций. Неимущий наниматель может гарантировать платежи по контрактам путем страхования даже в тех случаях, когда эти контракты могут повлечь убытки, а при высоком уровне развития организации и кодекса деловой чести возможно полное отделение функции контроля и принятия риска от поставки производственных услуг. Но по ходу нашего исследования надо также принимать во внимание условия, которые в реальной жизни, как правило, необходимы для предоставления эффективных гарантий.

нении существующей на данный момент цены с субъективным суждением о значимости товара. В данном случае такое суждение имеет отношение к косвенной значимости, выводимой из двоякой оценки будущего, включающей как технологические, так и ценовые неопределенности. Когда наниматель принимает решение, предлагать ли заработную плату по текущей ставке, а наемный работник – соглашаться ли на такую заработную плату, оба должны оценивать продукт (т.е. конкретный вклад) рабочего в технологическом или физическом измерении и ожидаемую цену его на рынке. Оценивание включает два варианта вычисления или оценки вероятности. Само предприятие может носить характер авантюры, сопряженной с многочисленными и принципиально непредсказуемыми факторами. В подобном случае решение зависит от “оценки объективной вероятности” успеха или от целого ряда таких вероятностей, соответствующих разным степеням успеха или провала. И разумный человек, как правило, будет учитывать вероятное “истинное значение” оценок для всех факторов.

Теперь становится ясен смысл термина “общественные”, или “конкурентные”, ожидания. Вопрос, которым задается каждая из сторон соглашения о найме, связан просто с самим фактом различия между текущей нормой вознаграждения за услуги, являющиеся предметом сделки, и собственной оценкой их ценности с учетом поправок вероятностного характера. Величина же этого различия значения не имеет. Потенциальный наниматель может точно знать, что данный вид услуг обладает для него ценностью, намного превосходящей цену, которую он платит, но он должен платить по ставке, установившейся в ходе конкуренции, так как понимает, что факт его приобретения данных услуг окажет на эту ставку не больше влияния, чем если бы он вообще воздержался от торгов. Реальная текущая ставка определяется исключительно общей оценкой всей совокупности параметров, т.е. ценой, регулируемой “предельным” спросом.

Характер организации, которой мы здесь занимаемся, во многом такой же, как и у описанной в гл. IV, где были приняты допущения об отсутствии неопределенности и прогресса. Ценность для производственной группы работника или части оборудования определяется их конкретным физическим вкладом в объем выпуска – с учетом принципа уменьшения отдачи по мере увеличения доли данного вида ресурсов в общей комбинации – и ценой этого вклада – с учетом принципа уменьшения полезности по мере увеличения количества производительной энергии, расходуемой предприятием на изго-

товление данного конкретного продукта. Но теперь уже нельзя экспериментальным путем точно и объективно определить факторы, от которых зависит функционирование организации; возможны лишь *оценки* данных с большими или меньшими пределами погрешности, и это обстоятельство является причиной того, что различие между двумя описанными ситуациями намного глубже, чем сходство между ними. В каждом предприятии функция проведения таких оценок и “гарантирования” их состоятельности другим членам группы возложена на ответственного предпринимателя, и в результате возникает новый вид деятельности и новый тип дохода, совершенно не известные в обществе, где нет неопределенности.

Даже в той гипотетической ситуации, которая рассматривалась в гл. IV, в каждой производственной группе, вероятно, должна иметь место концентрация определенных функций контроля и координации у одного или нескольких лиц. Но обязанности таких лиц носили бы просто рутинный характер и мало чем отличались бы от обязанностей других участников производства; это были бы такие же работники, как и все прочие, и их доход был бы не более чем обыкновенная заработная плата. Но когда управленческая функция начинает требовать вынесения суждений, которые могут оказаться *ошибочными*, и, как следствие, принятие на себя *ответственности* за правоту собственных мнений становится необходимым условием власти менеджера над другими членами группы, характер этой функции коренным образом преобразуется: менеджер становится предпринимателем. Он может (и наверняка будет) продолжать выполнять прежние технические, рутинные функции и получать прежнюю заработную плату; но, кроме того, он принимает ответственные решения, и поэтому естественно, что в его доход должен входить еще один, *специфический*, элемент, который экономист-теоретик именуется “прибылью”. Эта прибыль – просто разность* между рыночной ценой используемых предпринимателем производственных ресурсов, т.е. суммой, которую конкуренция с другими предпринимателями вынуждает его гарантировать в обмен на предоставление производственных услуг, и выручкой от реализации продукта, изготовленного с помощью этих ресурсов под его руководством.

Доход предпринимателя имеет явно сложный характер, и связи между составляющими его элементами трудно разглядеть. Один из этих элементов – обычный доход по контракту, получаемый за рутинные производственные услуги, которые

предприниматель оказывает руководимому им бизнесу либо лично (заработная плата), либо предоставляя свою собственность (рента или доход с капитала). Сложен и специфический элемент дохода, поскольку очевидно, что он сам состоит из двух элементов – расчета и удачи. Адекватное изучение и анализ этого феномена требует и времени, и вдумчивости. Предпосылки проблемы, поставленной в данной главе, должны быть теперь ясны: это – неопределенность, присущая жизни вообще и целенаправленному поведению в частности и требующая вынесения суждений в сфере бизнеса; экономия за счет разделения труда, вынуждающая людей работать группами и делегировать функцию контроля, так как другие функции уже специализированы; свойства человеческой природы, обязывающие того, кто руководит деятельностью других, брать на себя ответственность за результаты их действий; и, наконец, условия конкуренции, когда суждению каждого предпринимателя противостоит суждение мира бизнеса в целом, диктующее первому величину доходов по контрактам, которые он обязан выплатить, прежде чем возьмет что-либо себе.

Первым шагом на подступах к рассматриваемой проблеме будет выяснение сути предпринимательских способностей и ситуации спроса и предложения в их связи. Что касается первого подразделения дохода предпринимателя – обычной заработной платы за рутинные услуги труда и собственности, предоставленной бизнесу, то здесь комментарии излишни. Эта выручка – просто конкурентная такса оплаты данного уровня квалификации или вида собственности. Вне сомнения, на практике невозможно сказать, какова в точности эта норма. Дело не только в том, что в изменчивых условиях реальной жизни безупречное таксирование предметов и услуг недостижимо; но кроме того, условия специализации предпринимательской деятельности вполне могут привести к тому, что одни и те же вещи делаются предпринимателями и непредпринимателями в трудно сопоставимых условиях. Следовательно, в общем случае невозможно провести абсолютно четкую грань между элементами, являющимися заработной платой или рентой в чистом виде, с одной стороны, и порожденными неопределенностью – с другой. Серьезные затруднения возникают и при попытке установить соотношение между суждением и удачей, когда требуется определить ту часть дохода предпринимателя, которая связана с выполнением его специфической двойной функции: осуществление ответственного контроля и страхование собственников производственных услуг от неопределенности и случайных колебаний их доходов. Ясно, что

* Взятая с обратным знаком. – *Примеч. пер.*

этот специфический доход связан также с известными усилиями и жертвами, и поэтому уместно перейти к рассмотрению природы способности выполнять указанную функцию и склонности к таким усилиям и жертвам, а также условий спроса на них и их предложения.

Бесспорно, что предпринимательская деятельность, резко повышая эффективность производства, дает обществу колоссальную экономию. Крупномасштабные операции, высокий уровень промышленной организации и четкое разделение труда были бы невозможны без специализации управленческой функции, а человеческая натура такова, что функция предоставления гарантий должна быть тесно связана с функцией контроля; на самом деле, если речь идет об управлении на высшем уровне, то эти функции неотделимы друг от друга даже теоретически. Таким образом, большая экономия имеет место даже вне зависимости от того, что одни индивиды способны осуществлять эти функции более эффективно, чем другие. Еще один крупный выигрыш связан с уменьшением неопределенности в соответствии с принципом объединения случаев, и это обстоятельство тоже не зависит от личных качеств предпринимателя. Но все эти виды экономии, обусловленные самой системой, а не деятельностью индивидов, выполняющих особую функцию, приносят выгоду обществу в целом; если ограничиться рассмотрением только этих факторов, то мы не обнаружим никакой причины для выделения особой доли при распределении дохода.

Было бы опрометчиво строить догадки по поводу относительной доли разных элементов дохода за счет предпринимательской системы, но, безусловно, отбор наиболее подходящих для работы менеджеров приносит очень крупный реальный выигрыш. Весьма важно, что в каждом конкретном случае такой отбор возможен лишь постольку, поскольку степень пригодности индивида удастся установить до того, как она проявится. Мнение самого потенциального предпринимателя о собственной пригодности складывается по мере того, как у него формируется представление об истинной ценности его прогнозов и стратегии. Другие лица могут разделять или не разделять его мнение о себе. Есть несколько путей, следуя которым индивид может стать предпринимателем. Если он обладает собственностью или известными личными производительными силами технического характера, то он может взять на себя функции предпринимателя, не убеждая никого, кроме самого себя, в какой-либо особой пригодности для их выполнения. Коль скоро его собственные ресурсы гарантируют соблюдение интересов лиц, которым он соглашается выплачивать обуслов-

ленный контрактом доход, этим последним нет нужды беспокоиться о том, насколько точны суждения, лежащие в основе его стратегии. Если же он не может предоставить таких гарантий, то, разумеется, он должен убедить либо тех лиц, с которыми ведет переговоры о заработной плате или ренте, либо какую-то третью сторону – поручителя-гаранта. Ниже мы рассмотрим тонкий вопрос о воздействии на характер предпринимателя такого перекалывания функции предоставления гарантий на другое лицо. Мысленно можно представить себе еще один вариант: человек, не считающий себя особенно подходящей фигурой для руководства промышленной деятельностью, становится предпринимателем, если другие лица придерживаются достаточно высокого мнения о его способностях и полностью ему доверяют. Этот случай еще сложнее, и мы пока откладываем его рассмотрение. Обсуждение феномена разделения предпринимательской функции естественным образом приводит к варианту, сопряженному с наибольшими затруднениями, – наемному менеджеру. Для начала рассмотрим простой случай единого и неделимого выполнения этой функции, когда контроль и несение неопределенности сосредоточены у одного индивида; причем предполагается, что у других лиц, будь то его наемные работники или нет, отсутствует определенное мнение о его компетентности, равно как и интерес к этому вопросу. Задача еще более упростится, если исходить из допущения о том, что это – единственный тип предпринимательства в нашем обществе.

Прежде всего скажем еще пару слов о самом процессе, посредством которого фиксируется предпринимательский доход. Чтобы отличить его от выплачиваемых предпринимателем доходов по контрактам за услуги, не связанные с вынесением суждений, отметим, что последние являются *вменными* доходами, тогда как доход самого предпринимателя – *остаточным*. То есть в каком-то смысле размер дохода предпринимателя вообще не “определяется”; это – “то, что остается” после того, как “определяются” другие доходы. Цены производственных услуг “фиксируются” на рынке в ходе конкурентной борьбы предпринимателей; но доход предпринимателя не фиксирован: в него входит все, что остается после выплаты фиксированных доходов. Таким образом, исследовать его приходится косвенным путем, вникая в те силы, которыми определяются фиксированные доходы и соотнося их со всем продуктом предприятия или общества.

При допущении о совершенной конкуренции на рынке производственных услуг размер вознаграждений по контрактам, выплачиваемых каждым отдельно взятым предпринима-

телем, определяется конкурентными, или предельными, ожиданиями предпринимателей как группы, связанными с предложением каждого вида имеющихся ресурсов. Станет конкретный индивид предпринимателем или нет – зависит от того, достаточно ли сильна, чтобы стать руководством к действию, его убежденность в том, что использование им производственных услуг может принести большой доход, чем цена, назначенная на них другими людьми исходя из их представлений о доходе, который можно из этих услуг извлечь (с той же оговоркой, что убежденность этих людей должна реализоваться в их действиях). После того как индивид становится предпринимателем, размер его дохода зависит от того, достигает ли он успеха в производстве ожидаемого излишка продукции, т.е. от того, насколько правильным было его суждение. Но очевидно, что успех предпринимателя в равной мере определяется и несостоятельностью суждений его конкурентов либо же их худшими, по сравнению с ним, деловыми качествами. Эти два фактора – деловые качества и суждения о деловых качествах данного лица – неразрывно связаны между собой, а деловые качества опять же включают суждение о внешних (относительно выносящего суждение лица) факторах и способности реализовать суждение в действиях.

Более того, даже когда выносится самое лучшее суждение и деловые качества находятся на самом высоком уровне, какая-то погрешность все равно неизбежна. Успешный исход в любом конкретном случае нельзя приписать целиком суждению и деловым качествам, даже вместе взятым. И лучшие, случается, терпят неудачу, и худшим порой сопутствует успех. Результаты одной или нескольких проб позволяют, самое большее, высказать некоторое предположение в пользу наличия или отсутствия соответствующих способностей¹. Надежная оценка способностей человека возможна только на основании результатов значительного числа испытаний. Но даже в этом случае остаются различия между способностями как по существу, так и по степени. А в деле управления бизнесом, пожалуй, вообще не бывает двух случаев, достаточно схожих в каком-либо объективном и поддающемся описанию смысле.

¹ Это хорошо видно на примере спортивных игр. Если при игре в гольф кому-то удастся загнать мяч в лунку с расстояния 20 футов или при стрельбе из ружья попасть в двухдюймовое яблочко со 100 ярдов, это все не обязательно свидетельствует о высоком мастерстве, как не свидетельствует об обратном тот факт, что игрок не попал в лунку с трех футов или промахнулся, стреляя по восьмидюймовой мишени. И то и другое иногда случается как с сильными, так и со слабыми спортсменами; только соотношение успехов и неудач при большом числе попыток может служить показателем реальной квалификации.

Тот факт, что мы в состоянии формировать сколько-нибудь состоятельные оценки “способностей вообще”, остается одной из тайн нашего разума, и тем не менее нам это, бесспорно, удается.

Наконец, как мы неоднократно указывали, само предприятие может быть авантюрой. При принятии большинства решений, требующих вынесения суждения в сфере бизнеса или ответственного подхода к жизненным ситуациям в любой другой сфере, приходится учитывать факторы, не допускающие оценок, причем никто и не пытается их оценить. Само суждение выносится по поводу вероятности определенного исхода, т.е. процента успешных завершений данного предприятия при многократном его повторении. Поэтому поправка на везение носит двоякий характер. Требуется большое число проб для того, чтобы установить действительные вероятности, по поводу которых выносится суждение в любой конкретной ситуации, и одновременно провести грань между истинным качеством суждения и чистой случайностью. А если учесть, что наша классификация ситуаций в лучшем случае весьма грубо приближенная, то остается только удивляться, как это нам удается жить столь разумно. Попытаемся теперь более точно сформулировать принципы, позволяющие определить предпринимательский доход на языке законов спроса и предложения.

Спрос на некий вид производственных услуг зависит от крутизны кривой уменьшающейся отдачи от возрастающего объема других видов услуг, комбинируемых с первым. Так, хорошо известно, что, чем быстрее уменьшается отдача от возрастающего приложения труда и капитала к данному участку земли, тем выше земельная рента. Очевидно, и в случае предпринимательской деятельности комбинирование производственных услуг подчинено некоему закону уменьшающейся отдачи. В основе такого закона лежит уже отмечавшийся факт ограниченности кругозора прогнозирования и способности реализации суждений в действии. Чем масштабнее операции, которыми пытается руководить любой индивид в одиночку, тем ниже его эффективность в целом (как и в других вариантах закона уменьшающейся отдачи, “начиная с некоторого момента”). Опять же спрос на предпринимателей, как и на любой вид производственных ресурсов, напрямую зависит от предложения других средств.

Предложение предпринимателей определяется следующими факторами: (а) наличие способностей – это понятие охватывает самые разнообразные элементы; (б) готовность применить их на практике; (в) возможности предоставления удовлетворительных гарантий; (г) сочетание перечисленных факто-

ров в одном лице. Коль скоро общество в целом стремится обеспечить высокое качество управления предприятиями, этого можно достичь сочетанием “способностей” с “готовностью” или всех трех факторов, равно как и путем массового предложения данных элементов по отдельности. Если готовность в сочетании с возможностями предоставления гарантий не подкреплена способностями, то, очевидно, произойдет распыление ресурсов; а способности, при отсутствии остальных факторов, будут попросту растрачены впустую. Пожалуй, важнейшая из проблем эффективности экономической организации в том и состоит, чтобы найти людей, способных квалифицированно управлять бизнесом, и закрепить за ними позиции, позволяющие осуществлять ответственный контроль.

Предложение предпринимательских качеств является одним из главных факторов, от которых зависит количество и размер производственных единиц в данном обществе. Широко распространена и, пожалуй, оправдана та точка зрения, что другие факторы связаны преимущественно с большей экономией за счет увеличения размера предприятия, и единственным ограничением размера производственных единиц является компетентность руководства. Если это так, то, коль скоро налицо способность успешно управлять крупными предприятиями, она должна очень щедро вознаграждаться. Рост дохода *любого конкретного предпринимателя* обусловлен, во-первых, реализацией его способностей при наличии элемента удачи и, во-вторых, что, пожалуй, еще важнее, – дефицитом в обществе людей, у которых уверенность в себе сочетается с возможностями предоставлять действенные гарантии наемным работникам. То, насколько часто встречаются одни лишь способности успешно управлять бизнесом, оказывает сравнительно мало влияния на прибыль; главное – решительность или робость реальных и потенциальных предпринимателей как класса, проявляемые тогда, когда речь идет о повышении цен на производственные услуги. Будучи остаточным, предпринимательский доход определяется спросом на эту решительность, который в свою очередь зависит от уверенности в себе предпринимателей как класса, а не от непосредственного спроса на услуги предпринимателей. Сразу следует отметить, что предприниматели как класс вполне могут понести чистые убытки, которые придется компенсировать доходами от какой-то иной (не предпринимательской) деятельности. Таков был бы естественный результат там, где низкий уровень способностей сочетается с большой “отвагой”. Вместе с тем если люди в целом адекватно судят о своих способностях, то *общая норма* прибыли будет, вероятно, низ-

кой независимо от того, насколько велики или малы сами способности, но при низком уровне реальных способностей эта норма будет в гораздо большей степени подвержена изменениям и случайным колебаниям. Необходимым условием больших прибылей является жестко ограниченное предложение первоклассных способностей при низком общем уровне способностей и инициативы.

Для лиц, занимающихся теоретической экономией, анализ прибыли существенно упрощается благодаря тому, что традиционная теория распределения делает большой (и неадекватный) акцент на понятии остаточного дохода, особенно при интерпретации ренты. Но все же эту параллель не следует проводить слишком далеко, поскольку существует важное различие. Рента и, как это теперь понятно каждому, любая другая доля факторов производства в доходе – это то, что остается после вычета *продуктов* остальных факторов (где продукт – произведение предельного вклада единицы фактора производства на число единиц). Прибыль же (при наших текущих упрощенных условиях) – это остаток после вычитания *платежей* за услуги прочих факторов производства, определяемых *предельными ценами*, назначаемыми предпринимателями как классом на все производственные ресурсы в совокупности. В последнем случае речь идет не об остаточном продукте, а о погрешности в расчетах непредпринимателей и предпринимателей, которые не вынуждают успешных предпринимателей уплатить за производственные услуги столько, сколько могли бы заставить их заплатить.

Учитывая сложность аргументации, целесообразно кратко повторить ход рассуждений. В качестве первого приближения мы предположили, что в обществе каждый человек знает, каковы его собственные предпринимательские способности, но люди не имеют представления друг о друге с этой точки зрения. Следовательно, деление общественного дохода на прибыль и доход по контракту зависит от предложения предпринимательских способностей в обществе и темпа уменьшения отдачи от нее по мере приложения других факторов производства, т.е. доля прибыли в доходе растет, когда предложение предпринимательских способностей мало, а отдача быстро уменьшается. Если люди – плохие судьи собственных способностей и не имеют представления о способностях других, то размер доли прибыли зависит от того, склонны ли они в целом переоценивать или недооценивать перспективы деловых операций, причем эта доля больше во втором варианте. Эти утверждения абстрагируются от вопроса о владении средствами, позволяющими гарантировать фиксированные доходы, выплата которых

предусмотрена контрактом; ограничения, имеющие место в этом аспекте, действуют подобно фактору ограниченности предложения предпринимательских способностей. Если качество последних столь высоко, что практически не подвержено уменьшающейся отдаче, то конкуренция даже между очень малым числом обладающих ими лиц приведет к увеличению доли выплат по контракту и снижению остаточной доли дохода, если, конечно, эти лица знают свои собственные силы. Если же нет, то размер их прибылей зависит от их "оптимизма", причем изменяется он в обратной пропорции к последнему.

Осознание человеком своих сил включает знание о степени неопределенности, с которой связано его доверие к собственным суждениям; при достаточно крупном масштабе операций это означает, что при полном знании неопределенность как действенный фактор вообще отсутствует. Даже если выносится уязвимое для ошибок суждение по поводу действительных вероятностей в ситуации, по своей сути близкой азартной игре, неопределенность в целом сводится к объективной вероятности с предсказуемыми, при большом числе случаев, результатами. Тем самым наличие истинной прибыли связано с абсолютной неопределенностью в оценке ценности суждения или с отсутствием организации, призванной скомбинировать достаточно большое количество случаев, чтобы обеспечить снятие неопределенности путем их объединения. Трудно вообразить подобную организацию там, где люди пребывают в полном неведении о способностях друг друга к суждениям. И все же механизм, посредством которого мы познаем мир, столь непостижим, а способность разума находить косвенные методы уменьшения неопределенности столь велика, что мы должны сделать еще одну оговорку общего характера. Если люди, не зная о способностях других людей, в то же время знают, что эти другие знают о собственных способностях, то в результате достигается общее знание способностей всех людей; и это верно, даже если такое знание весьма неполноценно (на самом деле так оно и есть) или вообще непередается от индивида к индивиду. Если те, кто поставляет производственные услуги за оговоренное в контракте вознаграждение, знают, что те, кто назначает цену на эти услуги, осведомлены о ценности этих услуг для них самих (покупателей), или если каждый из последних знает это о других претендентах на производственные услуги, то всем им придется заплатить всю ту сумму, которую они готовы, т.е. на самом деле в состоянии заплатить. При таких условиях конкуренция наверняка примет характер игры в покер, т.е. состязания с блефом. Но следует признать, что именно такой характер в

немалой степени имеют реальные переговоры о заработной плате.

Примером того, как небольшое число людей, знающих, что делают, может извлекать крупные прибыли среди большой массы этого не ведающих, служит эксплуатация первобытных народов европейцами. Но если между последними возникает конкуренция, то с увеличением их числа обязательно настанет момент, когда они вынуждены будут назначать конкурентоспособные цены, причем все, что для этого требуется от эксплуатируемой массы, — это проявить ровно столько находчивости, сколько нужно, чтобы оказывать предпочтение большему вознаграждению по сравнению с меньшим. Требуемое для достижения этого результата число конкурентов зависит от степени наклона кривой уменьшающейся отдачи от предпринимательства, т.е. от ограничений на масштабы предприятия, которым может эффективно управлять один человек, причем представление о масштабах следует расширить, включив в них все многообразие ситуаций, с которыми приходится сталкиваться. На самом деле вопрос об уменьшающейся отдаче от предпринимательства сводится к степени имеющейся неопределенности¹. Представить себе, что один человек в состоянии адекватно управлять деловым предприятием неограниченного размера и сложности, означает вообразить ситуацию полного отсутствия неопределенности.

Во всех предыдущих рассуждениях рассматривалась упрощенная ситуация, поскольку предполагалось, что каждый член нашего общества знает кое-что об истинной ценности

¹ Хотя уменьшающаяся отдача от управления — тема, к которой часто обращается экономическая литература, она редко становится предметом научного рассмотрения. Интересную, хотя и несостоятельную, с точки зрения автора этих строк, трактовку этой проблемы см. Taylor H.C. *Agricultural Economics*, chap. VI. Наше собственное обсуждение теории предприятия следует признать туманным и неудовлетворительным. Полное и логически строгое ее рассмотрение было бы большим делом. Учитывая исключительную сложность разных элементов неопределенности, большая часть которых может быть независимыми переменными, количество возможных гипотез, подлежащих изучению, непомерно велико. Во всяком случае их обсуждение потребовало бы так много места, следить за рассуждениями было бы так трудно, а практическое значение подобной задачи так мало, что вероятность прочтения кем-либо этого материала не оправдывает такой попытки. Я надеюсь, что изложенное выше охватывает наиболее интересные аспекты проблемы. Главные факторы — способность людей к предпринимательству, куда входят дар предвидения и умение воплощать суждения в делах, знание собственных сил и действенная вера в них. Обычно пренебрегают двумя последними факторами — самопознанием и уверенностью в себе, или инициативой, — которые тесно связаны между собой, хотя и не идентичны. Кроме того, еще важнее такие до сих пор не обсуждавшиеся соображения, как знание сил и способностей к суждениям *других людей* и готовность им доверять.

собственных суждений и о своей способности управлять ситуацией в соответствии с ними, но о таких же качествах любого другого человека он имеет представление лишь в той мере, в какой мнение этого человека о себе проявляется в характере его действий. На самом деле суждения о других людях формируются на основе наблюдений за их деятельностью в течение известного периода, а кроме того, впечатлений от их внешности, разговора с ними и т.д., которые тоже могут претендовать на некоторую значимость. Такое знание других является одним из важнейших определяющих факторов для наших усилий разумно сосуществовать в организованном обществе. Труднее всего дается научное рассмотрение всех данных, связанных с практическими аспектами знания и неопределенности.

Оценки состоятельности мнений других людей и их способностей, несомненно, составляют самую значительную часть данных, на основе которых любой индивид принимает решения в собственной жизни; по крайней мере, так обстоит дело в сфере экономической деятельности при высоком уровне организации последней. Эти оценки играют роль косвенных указаний на то, каких событий можно ожидать при тех или иных условиях; мы не знаем ничего существенного о самой проблеме и не скрываем своего неведения; зато мы знаем точку зрения других людей, чье суждение мы уважаем и готовы принять в качестве своего собственного мнения. Степень уверенности, которую мы ощущаем в своей собственной ситуации, – это просто степень нашей уверенности в ценности суждения “авторитетного лица”, чье мнение мы воспринимаем как самую лучшую информацию, которую мы можем получить по существу вопроса. Безусловно, такой способ формирования мнений на основе мнений других сложен и неоднозначен: редко бывает, что при этом ни разу не проскальзывает собственное независимое суждение о сути дела. Происходит своего рода обоюдное усиление позиции: у нас есть какие-то собственные идеи, от которых мы отталкиваемся, и они согласуются со взглядами некоего авторитетного лица. Мы часто, если не всегда, верим в правоту своих действий, потому что в этом убежден тот, кто пользуется авторитетом в наших глазах, но в какой-то мере наша вера в последнего основана на том, что он придерживается взглядов, к которым мы сами уже склонялись. Более того, в значительной мере мы уверены в себе постольку, поскольку полагаем, что другие верят в нас, хотя опять же с другой стороны... Но сказанного достаточно, чтобы продемонстрировать сложный характер связей между нашим собственным мнением и мнени-

ниями других, не пытаясь при этом выразить все эти связи в виде логически упорядоченных тезисов. Все, что мы хотели подчеркнуть, – это важность косвенного знания, приобретенного посредством знания о знании других.

Соответственно неопределенность знания, на основе которого мы действуем, порождает определенные ошибки и в наших оценках тех, кого мы избираем в качестве авторитетов и чьим суждениям следуем. Чаще всего именно такой характер имеют неопределенности в сфере бизнеса, так что эта их разновидность требует особенно тщательного изучения. До сих пор мы исходили из допущения о единоличном и неделимом предпринимательстве; такое допущение вытекает из тезиса о невозможности знания одним лицом способностей другого. Ясно, что при отсутствии такого знания никто не отдал бы свои ресурсы в ведение другого без соглашения о действительных гарантиях их оплаты, и предпринимателем смог бы стать только тот, положение которого позволяло бы ему предоставлять такие гарантии без посторонней поддержки¹, поскольку ни один человек не давал бы таких гарантий за другого. Таким образом, имела бы место полная и беспримесная специализация предпринимательства: ответственность и контроль были бы неразрывно связаны друг с другом. Но все меняется, когда у людей появляются знания или мнения о способностях других лиц выполнять предпринимательскую функцию и готовность действовать, руководствуясь этими знаниями или мнениями. Тогда предпринимательство перестает быть простой и строго изолированной функцией. Несомненно, именно такое положение дел наблюдается в реальной жизни, и именно такое, лишь отчасти специализированное и в той или иной мере рассредоточенное между разными людьми предпринимательство заслуживает наиболее тщательного изучения. Следует особо отметить несколько форм организации и способов распределения этой функции.

Простейшее из мыслимых разделений предпринимательства – отделение контроля от гарантий и осуществление этих функций разными индивидами. Такое устройство дел вполне естественно, так как часто бывает, что лицо, обладающее предпринимательскими способностями, не в состоянии пре-

¹ Отсюда не следует, что он должен обладать собственностью, хотя в реальном мире это практически необходимое условие. Однако легко представить себе, что некто может гарантировать платежи по своим обязательствам, используя в качестве залога рентабельность своего предприятия. Такое соглашение не обязательно потребовало бы более сложной организации или большего насилия над человеческой натурой, нежели страхование от убытков в наши дни.

доставить удовлетворительные гарантии обещанных доходов по контрактам. При таких обстоятельствах часто оказывается обоюдно выгодным соглашение с индивидом, который может выступить в роли гаранта заключенных предпринимателем контрактов на производственные услуги, не обладая при этом способностью или не испытывая желания управлять предприятиями. Формы такого партнерства и условия дележа прибыли могут быть весьма разнообразными. На самом деле нам известно, что обычно заключается новая сделка о заработной плате, т.е. гарант нанимает управляющего (директора) точно так же, как последний – носителей производственных услуг, которые он организует и контролирует. С такой передачей функций сопряжена качественная трансформация предпринимательства, которая заслуживает подробного рассмотрения, чем мы и займемся в следующей главе. А здесь отметим, что, как правило, непрактично полностью отделять ответственность за гарантии от контроля над предприятием. Редко бывает, что заинтересованность наемного предпринимателя в бизнесе исчерпывается его доходом по контракту. Обычно он либо совладелец, либо, по крайней мере, его жалование регулируется таким образом, что становится очевидной зависимость продолжительности его пребывания в должности от процветания предприятия под его руководством.

Результаты оценивания предпринимательских способностей почти так же важны, как и трансформация предпринимательской функции с частичной передачей ее другому индивиду, и заключаются они в том, что специализация этой функции в рамках предприятия может быть весьма неполной. То есть теперь уже неверно, что люди всегда отказываются доверять производственные услуги (в собственном лице или в виде своего имущества) постороннему без соглашения о действительных материальных гарантиях фиксированной оплаты этих услуг. Если способности и честность менеджера пользуются доверием, то люди охотно будут работать и тогда, когда гарантии их вознаграждения неполные или не имеют исковой силы. В той мере, в какой этот феномен имеет место, собственники производственных ресурсов явным образом разделяют бремя неопределенности или “принятие риска”, сопряженного с предприятием. При более тщательном изучении предпринимательской функции с учетом сложных, до конца неясных и изменчивых условий реальной жизни проявляется также и то обстоятельство, что собственники участвуют в осуществлении эффективного контроля. Эта тема составляет следующий этап нашего исследования (мы по-прежнему пока отвлекаемся от фактора прогресса).

ГЛАВА X

ПРЕДПРИЯТИЕ И ПРИБЫЛЬ (продолжение). МЕНЕДЖЕР НА ЖАЛОВАНЬЕ

В современном мире типичная организационная единица в сфере бизнеса – это корпорация. Ее важнейшая характеристика – сочетание рассредоточенного права собственности и концентрированного контроля¹. Теоретически такая организация представляет собой представительную демократию многоступенчатого типа. Собственники корпорации избирают директоров, основная функция которых – выбирать служащих, которые должны фактически заниматься бизнесом компании. Однако и сами директора реально руководят общей стратегией корпорации. Далее, в случае крупного предприятия управленцы, которых назначают директора, осуществляют лишь общий надзор над деловой политикой, а главная их функция, в свою очередь – отбор подчиненных, призванных принимать большую часть текущих решений по контролю над фирмой. И конечно же процесс не останавливается и на этом этапе; иерархическая лестница функционеров, основные обязанности которых заключаются в выборе подчиненных, может состоять из большого числа ступеней.

¹ Речь идет о важнейшей характеристике с организационной точки зрения. Пожалуй, не менее важен правовой характер корпорации как экономического объекта, функционирующего изолированно от своих владельцев. Термин “ограниченная ответственность” не информативен. Строго говоря, члены корпорации вообще не несут никакой ответственности; обязательства корпорации распространяются только на собственность, не принадлежащую непосредственно ее владельцам.

Именно это обстоятельство необходимо усвоить в качестве первого шага к пониманию распределения контроля и ответственности в современном бизнесе: то, что мы именуем “управлением”, в основном заключается в отборе других лиц для осуществления “управления”. Суждение в сфере бизнеса – это чаще всего суждение о людях. Мы знаем о вещах благодаря знанию сведущих в них людей и управляем вещами таким же косвенным путем. И от этого вывода никуда не деться, хотя имеет место определенная тенденция обойти его, проводя грань между суждениями о целях и о средствах. Все проблемы, которыми мы озабочены, – это только проблемы средств. В конечном счете экономическая деятельность преследует единственную цель, которая ставится еще до того, как основано деловое предприятие, – “делать деньги”. А все решения участников делового предприятия, на каком бы “высоком” уровне они ни принимались, относятся к средствам; различия между решениями по поводу общей политики и деталей оперативного характера суть различия только в степени, причем налицо все степени, так что данное различие произвольно. Решения же по поводу целей в каком-либо адекватном смысле этого слова принимаются исключительно потребителями, т.е. лицами, вообще не имеющими отношения к производственной организации.

Эти утверждения справедливы не только для сферы бизнеса, но и для всех прочих видов организованной общественной деятельности. А к политической организации они имеют даже больше отношения, чем к бизнесу. Вряд ли будет преувеличением сказать, что работа чиновника в том и состоит, чтобы, получив назначение на должность, найти другого человека, который бы выполнял его служебные обязанности. В сфере организации качество так называемого ответственного управления зависит не от знания ситуаций, проблем и средств проведения в жизнь соответствующих изменений, а от знания об осведомленности других людей в этих вопросах. Тот факт, что суждение человека о вещах обладает в некотором содержательном смысле “истинной ценностью”, судить о которой с той или иной степенью точности может либо он сам, либо другие люди, имеет настолько важное значение для понимания сути контроля над организованной деятельностью, что проблема оценки способности людей к суждениям по поводу возникшей ситуации заслоняет проблему оценки самой ситуации. И если это так применительно к знаниям, то уж тем более верно, когда речь идет о неопределенности. При организованном взаимодействии с внешним миром внимание и интерес переключаются с ошибок в мнениях людей о вещах

на ошибки их мнений о людях. Осуществление организованного контроля над природой гораздо меньше зависит от возможностей познавать природу, нежели от возможностей оценивать степень точности знаний других людей о природе и их способности применять эти знания.

Следовательно, главный принцип, лежащий в основе организованной деятельности, – это уменьшение неопределенности, присущей отдельным суждениям и решениям, путем группировки решений конкретного индивида и оценки соотношения его успехов и неудач, т.е. среднего качества его суждений, трактуемых как группа случаев. Это приложение общего принципа объединения рисков, но применительно к специфическим обстоятельствам. Здесь результат никогда не поддается вычислению ни на основе априорных данных, ни путем классификации наблюдаемых случаев. Это – чистейшей воды оценка, и ей мало чем могут помочь предыдущие наблюдения. Мнения о ценности мнений человека и о его возможностях формируются у нас на основе интуитивного представления о его личности, причем сравнительно маловажно, что мы знаем о его умении справляться с задачами, подобными тем, которые мы намерены перед ним поставить. Конечно, мы используем, насколько это возможно, и такие прямые свидетельства, но наши возможности в этом отношении не так уж велики. Окончательное решение носит настолько интуитивный характер, насколько это вообще можно себе представить. В его основе лежит непосредственное восприятие, столь же загадочное, как чтение мыслей или эмоций другого человека по едва уловимым изменениям его лица.

Особенности распределения ответственности в организации сильно осложняют и затрудняют анализ неопределенности в сфере бизнеса и прибыли как вознаграждения за ее преодоление. Имеет место явное разделение функций принятия решений и несения “риска” ошибок в решениях. Оно отчетливо видно, например, в случае наемного менеджера корпорации, когда лицо, принимающее решения, получает фиксированное жалованье и не несет никакого риска, а те, кто несут риск и получают прибыли, т.е. акционеры, не принимают никаких решений и ничего не контролируют. И все же если немного поразмыслить, принимая во внимание предшествовавший разговор о косвенном знании и косвенной ответственности, то выяснится, что это разделение функций иллюзорно: при точно определенном характере контроля функции принятия решений и ответственности за их правильность едины и неделимы.

Самый наглядный способ осмысления этих явлений – начать с самого “низа” иерархии, т.е. с простого, неквалифицированного рабочего. Тогда станет очевидно, что даже самая грубая механическая работа в каком-то смысле сопряжена с преодолением неопределенности, так как и тут приходится сталкиваться с ситуациями, которые невозможно точно предсказать. Похоже, справляться с “новыми ситуациями” – главная функция всей сознательной жизни. Сознание никогда бы не развилось, если бы среда обитания живых организмов была совершенно единообразна и неизменна, подчиняясь только законам механики. В таком мире организмы были бы автоматами. Существует явная тенденция “экономить” сознание: всюду, где это возможно, адаптация носит характер бессознательной рефлекторной реакции. У человека мы наблюдаем такие сложные виды адаптации, как умение играть на музыкальном инструменте ниже порога слышимости. Если бы необходимые движения были одни и те же из поколения в поколение, то скорее всего они закрепились бы в зародышевой плазме в ходе медленного процесса естественного отбора (коль скоро мы исключаем более прямой путь – наследование приобретенных признаков).

Более того, в индустриальном обществе *чисто* рутинные операции выполняются механизмами. Функции рабочего, управляющего машиной, могут показаться автоматическими и однообразными, но если проследить все его операции, то окажется, что это не так. Его задача – довести производственный процесс до такого уровня однообразия, что машина в состоянии с ним справиться, либо же, получив стандартную продукцию машины, приступить к изготовлению разнообразных изделий. Какая-то часть этой работы практически всегда требует сознательного суждения, т.е. преодоления неопределенности и ответственного подхода в обычном смысле слова.

И все же, учитывая рассматриваемый выше принцип косвенного знания и перекладывания ответственности, нельзя сказать, что с точки зрения организации труд простого рабочего сопряжен с существенной неопределенностью или ответственностью. Даже в тех случаях, когда саму работу нельзя свести к таким рутинным операциям, которые может выполнять машина (как правило, из-за неоднородности обрабатываемого материала, т.е. из-за элемента неопределенности), можно с большой степенью точности судить о способности индивида справляться со специфическими для его рода занятий нестандартными ситуациями. Функция рабочего-станочника в промышленности в том и состоит, чтобы рутинным образом преодолевать неопределенность! Точный характер

действий, которые ему придется совершать, предсказать нельзя, но его способность к таким действиям – можно, и поэтому неопределенность как элемент предварительного расчета устраняется; незнание обстановки уступает место знанию о суждении человека.

Но даже в случае рабочего низкой квалификации контраст не является абсолютным. Время от времени лицам этой категории приходится сталкиваться с непредвиденными ситуациями, требующими навыков и способности к суждениям, превосходящих их собственные. При этом начальник такого рабочего не может абсолютно точно знать, насколько его подчиненный способен справиться со своей работой. Так что рабочий должен выносить суждение о собственных способностях: когда действовать самостоятельно, а когда обращаться за руководящими указаниями. А должностному лицу, принимающему его на работу и назначающему вознаграждение за ее выполнение, приходится выносить более квалифицированное суждение при оценке возможностей данного рабочего. Чистый эффект здесь заключается в том, что неопределенность и ответственность не снимаются полностью, а частично перекладываются на того, кто занимает более высокое положение в иерархии организации. В данном случае истинная неопределенность связана именно с суждением должностного лица о своем подчиненном, разумеется, в связи с местом последнего в производстве. Что же касается человека, находящегося на низшей ступени иерархии, то он свободен от всякой ответственности, если не считать “рутинной” обязанности в конкретной ситуации максимально использовать свою способность к суждениям. За него отвечает начальник, который получает за это фиксированную заработную плату¹.

Уже ясно, что этот процесс переноса ответственности не кончается на первой, самой нижней ступени иерархии, и цель, к которой ведут наши рассуждения, теперь хорошо видна. Скажем, бригадир, выносящий суждение о способностях рабочих и отвечающий за то, что их работа оправдывает его ожидания, в свою очередь оказывается в таком же, как и они, положении относительно своего начальства. На этом уровне ком-

¹ Вряд ли нуждается в особых разъяснениях тот факт, что здесь в известной мере действует принцип объединения рисков. Работодатель выносит суждение о “средней” способности своих подчиненных выполнять работу, которая от них ожидается, причем усреднение проводится и по каждому индивиду, и по выборке из них, что позволяет устранить больше ошибок. Еще более ответственное суждение связано с планированием работы предприятия и ее распределением между наемными работниками таким образом, чтобы действия каждого из них соответствовали определенному единому стандарту качества.

петенция бригадира выносить суждения о рабочих и справляться с исключительными, непредвиденными обстоятельствами, по поводу которых рабочие к нему обращаются, становится рутинной функцией и подлежит суждению, аналогичному суждениям самого бригадира о качестве работы его подчиненных; в свою очередь его ответственность перекладывается на вышестоящее должностное лицо, к примеру, на начальника производства, который назначает его бригадиром, дает ему производственные задания и выслушивает от него обращения по поводу еще более редких, чем в ситуации с рабочими, вопросов, требующих решения на уровне выше бригадирского. И опять же знание, на котором базируется этот контроль более высокого уровня, еще в большей мере является знанием о том, насколько то или иное лицо в состоянии справиться с данной проблемой, а не конкретным знанием самой проблемы. На самом деле начальник более высокого уровня, возможно, достаточно компетентен, чтобы самостоятельно решить возникшую проблему, но он не будет этим заниматься. Кстати, совсем не исключено, что он и не обладает соответствующей компетентностью. Вне сомнения, иные начальники были бы лучшими бригадирами, чем их подчиненные, и занимают более высокое положение, чем последние, исключительно потому, что способность выносить суждения по поводу работы бригадиров и управлять ими встречается реже и представляет большую ценность. Но бесспорно и то, что есть очень много весьма толковых начальников производства, из которых никогда бы не получилось хороших бригадиров, и, пожалуй, чаще встречается именно такой вариант.

Та же схема отношений сохраняется на всех уровнях вплоть до руководителя предприятия. Для простоты предположим, что этот индивид совмещает в одном лице все управленческие функции: он и президент компании, и генеральный директор, и т.д. и т.п., причем правление никак его не контролирует — просто назначает на должность, устанавливает размер жалования и предоставляет полную свободу действий. Но в контексте проблемы организации положение даже такого индивида в существенных аспектах аналогично положению скромного рабочего-станочника. Его способности справляться с ситуациями, с которыми ему приходится сталкиваться, подлежат оценке и реально оцениваются. Его работа также сводится к “рутинному” вынесению наилучших суждений, предоставляя другим отвечать за их последствия. Реальная ответственность снова перекладывается, поскольку истинная неопределенность сосредоточена в суждении, которому он обязан своим положением. Ответственное решение заключается не в непосредственной выработке стратегии, а в назначе-

нии “трудяги”, призванного ее вырабатывать. И вся полнота ответственности за последствия неминуемо ложится на инициатора этого решения. Таким образом, как и предполагалось, видимое отделение контроля от принятия риска оказывается иллюзорным. Парадокс наемного менеджера, с которым связано столько путаницы в анализе прибыли, возникает из непонимания того фундаментального факта, что *ключевым* решением в рамках организованной деятельности является отбор людей, призванных принимать решения, а принятие любых других решений или вынесение суждений автоматически сводится к рутинной функции. Как показал проведенный нами анализ, это вытекает из самой природы крупномасштабного контроля, в основе которого лежит замещение знания о вещах знанием о людях.

Нас не должно дезориентировать поверхностное сходство между повседневной работой наемного менеджера и человека, руководящего собственным бизнесом. Гораздо глубже различие между ними. Задание для первого разрабатывают другие люди, и они же назначают его исполнителем; последний же сам ставит перед собой задачу, адекватную собственной оценке своих возможностей, и сам приступает к ее выполнению. Здесь налицо реально ответственное решение, принимаемое независимым предпринимателем для исполнения наемным менеджером. Где бы мы ни находили видимое отделение контроля от несения бремени неопределенности, на поверку всегда окажется, что мы смешиваем по сути рутинную деятельность с реальным контролем¹.

Как и многие практические проблемы деловой жизни, да и жизни вообще, проблема отбора людей, способных справляться с непредвиденными ситуациями, носит парадоксальный характер, и ее решение представляется теоретически невозможным. Но, как и масса других “невозможных” явлений жизни, она постоянно решается. Нам не дано предвидеть конкретную ситуацию настолько точно, чтобы можно было справиться с ней, обойдясь без сознательного суждения в тот момент, когда она возникнет. И все же можно предсказать, что при определенных обстоятельствах положение дел будет таким, что потребуются способности определенного типа, отбор и оценку которых можно заранее осуществить. Сам факт образования и успешного функционирования крупномасштабных организаций подтверждает состоятельность этого

¹ Ср. с утверждением Хоули (Hawley F.B. *Quarterly Journal of Economics*, vol. XV, p. 88), что наемный менеджер принимает решения, а предприниматель несет ответственность за их последствия, т.е. первый не является предпринимателем.

принципа, равно как и то, что в реальности для “неразрешимых” проблем находят больше правильных, чем неверных решений. Отчасти благодаря действию принципа уменьшения неопределенностей путем объединения случаев, а отчасти по причинам, неразрывно связанным с нашим таинственным даром постигать ближних, знание способностей других людей познавать вещи точнее, чем непосредственное знание о самих вещах.

Другим аспектом предпринимательства, основанным на том же фундаментальном факте перекладывания ответственности и еще больше затрудняющим анализ, является неполнота специализации. Рассмотрение этой проблемы можно трактовать как продолжение предыдущих рассуждений, если задать вопрос: на кого в конечном итоге ложится ответственность в ситуации, когда все руководство бизнесом и выработка стратегии сосредоточены в руках наемного менеджера? Ответ очевиден: на собственников производственных услуг, используемых в данном бизнесе, т.е. на плечи тех, с кого та же ответственность снимается в варианте специализации функций при заключении контракта с *независимым* предпринимателем. В последнем случае предприниматель, который сам осуществляет отбор, принимает на себя и всю неопределенность, сопряженную с данным бизнесом, и контроль над ним. Но у такой формы организации очень ограниченные возможности роста, так как в случае крупного предприятия одному индивиду трудно предоставить адекватные гарантии выполнения всех контрактов. Ведь ясно, что только владелец уже произведенного движимого богатства (потребительских или капитальных благ) или потенциальных производственных мощностей в той или иной форме может предоставлять гарантии, нести бремя реальной неопределенности или брать на себя риск за других лиц. И человек, который “берет на себя” любое направление бизнеса в качестве предпринимателя, почти всегда отдает ему часть собственного богатства или производительной силы. В любом случае предприятие попадает под контроль одного или нескольких собственников *части* производственных услуг – тех, чьи ресурсы окажутся не защищены, когда в ходе бизнеса будут понесены потери; собственникам же остальных “земли, труда и капитала” гарантируется полная компенсация в случае провала предприятия.

Полная специализация предпринимательства или существование его в чистом виде невозможно, если не считать редкой и маловероятной ситуации, когда человек ничем не владеет в конкретном деловом предприятии и “инвестирует” в него только свою ответственность. Примером чистого пред-

принимательства не может служить даже руководство предприятием, у которого весь капитал заимствованный, а вся рабочая сила – наемная, поскольку значительная часть управленческой работы, как мы видели, сводится к рутине и может оплачиваться фиксированной заработной платой. Вариантом, наиболее приближенным к чистому предпринимателю, была бы ситуация, когда человек заимствует все ресурсы, необходимые для данного бизнеса, а затем нанимает менеджера, предоставив ему полную свободу действий. Но такому человеку либо пришлось бы в отношении какого-то другого бизнеса стать чем-то большим, нежели предпринимателем, либо он не был бы истинным предпринимателем, принимающим ответственные решения, в первом бизнесе.

Естественным результатом такого положения дел является сложное разделение, или диффузия предпринимательской функции; при типичной для наших дней организации бизнеса предпринимательство распределяется посредством эмиссии разнокалиберных ценных бумаг, обеспечивающей любые мыслимые градации и сочетания прав контроля и свободы от неопределенности по поводу дохода и инвестированного капитала. Обычно придают мало значения такой характерной черте данной системы, как значительный элемент реального контроля, замаскированный под видом формального контракта, предусматривающего фиксированный доход. Редко бывает, что предоставляемые гарантии можно считать абсолютно надежными. А если нет, то, очевидно, собственник ресурсов несет определенную долю ответственности или риска. Тот факт, что он также осуществляет контроль, становится очевидным, если учесть влияние, которое оказывает на масштаб деловых операций его решение позволить использовать, на определенных условиях, свою рабочую силу или собственность. Полное исключение контроля из функции обеспечения предприятия производственными услугами имеет место лишь в случае действительных гарантий их точно определенной конкурентной ценности, так что собственник этих услуг полностью безразличен ко всему, кроме денежного вознаграждения.

На самом деле мы знаем, что поставщики ресурсов предприятию, как правило, сохраняют за собой весомое право совещательного голоса в вопросах непосредственного руководства бизнесом. Механизмом реализации этого права служит голосующий траст, важное значение которого обусловлено необходимостью гарантировать акционерам компетентность управления предприятием, если нет возможности обеспечить адекватную защиту их интересов иным способом, особенно в ситуации, когда ценность их собственности во многом зави-

сит от разумного ее использования в тех целях, ради которых она была предоставлена в распоряжение предприятия. С ростом специализации в промышленности такое положение дел встречается все чаще и чаще, предоставлять надежные гарантии становится все труднее, поэтому инвесторы считают необходимым все более настойчиво требовать участия в управлении бизнесом. Стираются различия между акциями и облигациями¹. Трудно найти пример безусловной передачи ресурсов деловому предприятию, осуществляемой исключительно ради встречного денежного удовлетворения без какой-либо прямой передачи прав собственности на предприятие. Владельцы облигаций, обеспеченных первой закладной, выпуск которых ограничен, в случае угрозы их интересам в качестве последнего средства добиться честного управления предприятием обращаются в суд. Только ситуации типа сдачи в аренду расчищенной площадки для застройки, использование которой не уничтожает и вообще не изменяет ее ценность, могут служить примером дохода, никак не связанного с элементом ответственного контроля.

Некоторая специфика проявляется на стороне труда – по той причине, что рабочие подчас легкомысленно подвергают опасности и свою жизнь, и свои доходы. Трудно усомниться в том, что в условиях свободной конкуренции значительная часть потерь, которые несет фирма, приходится на рабочую силу, так как рабочие готовы на свой страх и риск участвовать в опасных предприятиях ради увеличения заработной платы, рассчитывая, что их решимость будет адекватно вознаграждена. Но общество, заинтересованное в тех, кто не в состоянии выдержать бремя потерь, приходит на помощь, издавая законы о преимущественном требовании (*prior claim laws*), о страховых вычетах из дохода работника (*mechanics' liens*) и т.п., так что уровень заработной платы рабочей силы мало отличается от доходов, гарантированных контрактом. При фиксированной заработной плате и эффективных контрактных соглашениях, предусматривающих отказ от рискованных предприятий, безразлично, чем конкретно заняты разные наемные работники, и соответственно не остается места тому элементу

¹ Разумеется, контроль при этом осуществляется посредством более косвенных механизмов и становится в большей мере дистанционным. Акции приобретают характер облигаций, и наоборот. Одной из форм, которую принимают такого рода изменения, является тенденция покрывать выпуск акций большую часть инвестирования, чем это наблюдалось прежде. Ту же тенденцию демонстрирует и рост заимствований у банков, так как банки поддерживают особенно тесные контакты с руководством предприятий, в которые они осуществляют инвестиции.

контроля, который связан с зависимостью бизнеса от рабочих, склонных к участию в авантюрах¹.

Следует сделать еще несколько замечаний по поводу связи между прибылью и обусловленными контрактами долями дохода. Мы уже говорили в историческом введении (гл. II), что старые английские экономисты употребляли термин “прибыль” в смысле дохода собственника делового предприятия, причем последний, по сути, трактовался как инвестор. Следовательно, поскольку классическая экономическая теория занималась в основном проблемами долгосрочного периода, в ее рамках почти не проводилось различия между прибылью и процентным доходом. Признавалось, что одним из элементов дохода является заработная плата; кроме того, учитывался фактор риска. Но очень мало говорилось о том, что именно этот фактор лежит в основе различия между прибылью и процентным доходом: ведь обычный процентный доход по контракту очевидным образом содержит элемент платы за риск. А если учесть приведенные выше аргументы в пользу того, что принятие на себя риска равносильно осуществлению эффективного контроля, то тем более правомерно отодвинуть этот фактор на задний план.

В Америке экономическая дискуссия развернулась под влиянием теории предельной полезности, представляющей собой взгляд на проблему ценности в краткосрочной перспективе. Существует определенная связь между данным обстоятельством и тем фактом, что в этой стране принято делать больший акцент на “заработной плате менеджмента” и отделении этого элемента от дохода предпринимателя, вследствие

¹ Аналогичная проблема политического характера возникает в случае главного предпринимателя, имеющего дело с людьми, а не с вещами, знание которого о людях превосходит знание о вещах. Определяющим фактором развития демократии в направлении разумной эффективности, похоже, является то, в какой мере в центре внимания главного суверена – электората – оказывается отбор компетентных агентов, которым он поручает выработку политического курса и ведение текущих дел. Показательные примеры – полномочия муниципалитета и, в еще большей степени, разработанные им планы организационной деятельности. В сфере политики существует реальная проблема конечных целей, которую, разумеется, должен решать электорат, коль скоро система остается демократической. И пожалуй, здесь суждение избирателя о кандидате должно быть в большей мере, чем в сфере бизнеса, связано с его мнением об этих целях, отчасти по той причине, что главные из них в известной мере касаются вопроса о высших общественных идеалах. Профессор Кули основывает свои оптимистические взгляды на демократию на вере в способность народных масс, предположительно не сведущих в политических вопросах и технологии власти, мудро осуществлять отбор среди людей исходя из своего рода интуитивного признания личного превосходства (Cooley C.H. *Social Organization*, p. 129 and chap. XIII).

чего термин “прибыль” или “чистая прибыль” употребляется здесь в более узком смысле, нежели у старых авторов. Дело в том, что благодаря весьма “динамичному” развитию американской промышленности роль управления в этой стране особенно бросается в глаза. В долгосрочной перспективе или при “статичном состоянии” оно имело бы относительно меньшее значение. Этими же обстоятельствами (динамичный фон и особый интерес к краткосрочным изменениям) объясняется и большое внимание, уделяемое фактору риска в дискуссиях, проходящих в Америке (как и в Германии).

В последнее время в связи с развитием теории бухгалтерского учета вопрос о том, следует ли считать процент на инвестиции частью прибыли, приобрел особую остроту в ином аспекте и стал предметом спора между экспертами по анализу балансов и финансовой отчетности и экономистами-теоретиками. Несомненно, спор здесь неуместен, так как различия в позициях сторон обусловлены, очевидно, разными подходами. Экономическая теория занимается факторами, определяющими цены благ, и издержками производства как условиями предложения благ. Само собой разумеется, в долгосрочной перспективе доход на капитал, равный конкурентной ставке процента, является одним из условий производства и, таким образом, в этом смысле частью издержек. (Тот факт, что в краткосрочной перспективе картина может быть иной, служит источником все большей путаницы.) Эксперта же интересуют права собственности, связи между деловым предприятием и его владельцами и издержки, трактуемые как изъятие из дохода последних. Более того, научный подход к бухгалтерскому учету вырастает из проблем корпорации, а в корпорации ответственный собственник считается инвестором, а его процентный доход – процентом на капитал независимо от того, вкладывал ли он какие-либо деньги в данное предприятие или нет, и обладает или нет последнее какой-либо ценностью, превышающей размер долгов. А прибыль, будучи отдачей от инвестиций, естественно, трактуется как норма окупаемости капиталовложений.

В большинстве случаев попытки провести четкую грань между прибылью и процентом неплодотворны¹, поскольку чистый процент – почти столь же редкое явление и расплыв-

¹ Здесь под “процентом” имеется в виду просто доход от собственности. Связь между процентом и рентой образует по сути “динамическую” проблему и будет рассматриваться в следующей главе. Сомнительно, чтобы в непрогрессирующем обществе процентный доход вообще имел место, и уж наверняка различие между ним и рентой имело бы там мало значения. См. выше, гл. V.

чатое понятие, как и чистая прибыль. Главным фактом организации бизнеса является специализация предпринимательской функции, но по причинам, которые теперь должны быть понятны, она не может быть теоретически полной. Предприниматель почти всегда должен обладать какой-то собственностью, а владелец собственности, используемой в бизнесе, вряд ли будет свободен от всякого риска и ответственности. Однако целесообразно проводить различие между выручкой, реально получаемой предпринимателем, и “конкурентной” ставкой процента по первоклассным ценным бумагам “с золотым обрезом”, ибо в последнем случае фактор риска и ответственности имеет пренебрежимо малое значение. Разницей как раз и будет прибыль, или “чистая прибыль”, в том смысле, в каком этот термин употребляется в экономической теории. Наконец, именуя процент на инвестиции предпринимателя разновидностью издержек производства товара, следует сделать еще одну оговорку. Общеизвестно, что, если в долгосрочной перспективе капиталовложения не окупаются в среднем по данной норме, инвестиции в данный бизнес прекращаются. Но если строго придерживаться истины, то очевидно, что собственник *должен ожидать в будущем* отдачи от *свободно перемещаемых* на другие цели *инвестиций*, эквивалентной той, в получении которой в каком-то месте он не сомневается. И разумеется, следует сделать поправку на связи между разными элементами инвестиций, а также на возможные технологические изменения. Если половина инвестиций в предприятие представляет собой машинное оборудование, оборотный капитал, землю и т.п., т.е. их можно переместить в другой бизнес, а другая половина – долговременные капиталовложения, бесполезные за пределами данного конкретного бизнеса, то издержки производства в нем (после того, как инвестиции осуществлены) равны ожидаемой конкурентной отдаче только от перемещаемой половины капитала. Конечно, эту половину нельзя изъять, не обесценив при этом оставшуюся часть.

Связь между прибылью и доходом от собственности (в пределах, обсуждавшихся выше) характерна для большей части деловых предприятий, но существуют важные исключения. Независимый предприниматель, пока еще отнюдь не вымерший вид. Такое лицо, *как правило*, поставляет бизнесу и материальные ресурсы, и трудовые услуги, причём под последними имеется в виду личная деятельность, которую можно нанять и оплачивать фиксированной заработной платой. В такого рода ситуации в предпринимательский доход входит и элемент заработной платы, и элемент процентного дохода.

Утверждение некоторых экспертов, что следует делать поправку на жалование за работу собственника, а остаток рассматривать как отдачу от его инвестиций, не представляется аргументированным. Оно основано на предубежденности, истоки которой – привычное положение дел в корпорациях, где ответственный собственник не поставляет трудовых услуг. Столь же логично было бы вычитать из дохода собственника конкурентную ставку процента и назвать остаток заработной платой менеджмента или просто заработной платой. Единственное существенное различие – это различие между совокупным доходом и “чистой прибылью”, получаемой путем вычитания из него конкурентной платы за труд и конкурентного процента на инвестиции, осуществленные собственником. Определение адекватной ставки заработной платы чревато затруднениями того же рода, что и в случае нетто-процента, но только в гораздо более усугубленной форме; оценить труд и найти в конкурентной среде аналогичные услуги в качестве основы для сравнения намного труднее¹.

В некоторых случаях независимый предприниматель может не вкладывать в бизнес никакой собственности, ограничиваясь лишь предоставлением услуг труда. Правда, это относится, пожалуй, к сравнительно малой части реальных предприятий, причем средний размер такого предприятия невелик. Но именно рассматриваемой ситуации придается особое значение в традиционной для американской науки интерпретации прибыли и заработной платы менеджмента. По причинам, о которых шла речь выше, очень необычно должен выглядеть человек, использующий наемный труд и арендованную собственность других людей, не вкладывая при этом ни своего труда, ни своей собственности. Если потенциальный доход такого человека достаточно велик, то он может, в известных пределах, предоставить внешним поставщикам ресурсов адекватные гарантии выплаты фиксированного вознаграждения².

Но в реальности подобные явления не имеют места в сколько-нибудь значительном масштабе, тем более в случае

¹ Мы снова должны употреблять термин “процент” в смысле просто дохода от собственности, хотя на поверхностном уровне это не вполне согласуется с его использованием в значении “ставка”. Нетто-процент гораздо легче определить, чем чистую конкурентную отдачу от фактической собственности, но даже в последнем случае возникает меньше затруднений, чем при оценке конкурентной ценности услуг независимого предпринимателя.

² Если он не дает адекватных гарантий, то собственники не защищенных от потерь производственных ресурсов становятся истинными предпринимателями.

предприятий большого размера. Однако следует учесть такие факторы, как владение имуществом, используемым в других предприятиях, а также “моральная поддержка” богатых родственников или друзей. А такая “моральная поддержка” может порождать или не порождать разделение предпринимательской ответственности. Так что единственной полной гарантией по-прежнему остаются потенциальные доходы самого предпринимателя; однако по причине субъективного риска такой гарантии может оказаться недостаточно, если не подкрепить ее деловыми связями с владельцами собственности.

В целом мы должны признать, что уделили чрезмерно много внимания обсуждению прибыли в связи с заработной платой менеджмента. Ведь связь прибыли с доходом от собственности гораздо более тесная, прямая и естественная. Остаточная доля дохода неминуемо поступает лицу, *ответственному* за управление бизнесом, а значит, в большинстве случаев – одному из тех, кто получает доход от собственности. Кроме того, он либо получает еще и трудовой доход, либо не получает его. Для целей теоретического анализа очень важно различие между чистым остаточным доходом, или чистой прибылью, и доходом от собственности. Значение связи с трудовым доходом сравнительно невелико и, поскольку эта связь носит аналогичный характер, во всяком случае не требует много места при обсуждении прибыли. Если же проводить различие между землей и капиталом, то следует признать, что тот, кто получает прибыль, может также быть и получателем ренты, в дополнение к процентному доходу или заработной плате, или и к тому, и другой. А в исключительных случаях он может получать только ренту, как, например, фермер, который владеет землей, но заимствует весь оборотный капитал и пользуется исключительно наемным трудом. В подобном случае практическая проблема заключалась бы в отделении чистой прибыли от ренты. Но эта ситуация в чем-то искусственная, а различие между землей и другим имуществом в таком смысле – тем более.

Владение имуществом приобретает еще большее и более очевидное значение в связи с прибылью, если отнести к разряду имущества “неосязаемый капитал”, деловые связи, установившуюся репутацию и т.п. Если все эти категории капитализировать и включить в состав инвестиций, то лишь в действительно редких случаях наниматель труда и капитала других лиц не осуществляет собственных инвестиций в предприятие. Что же касается вопроса об адекватной процедуре использования такого рода вещей, считать их имуществом или нет, ответ зависит от того, насколько они пользуются спросом. Если

осязаемый капитал отделим от других элементов, используемых в деловом предприятии, т.е. его можно продать отдельно от них без ущерба для их ценности, то он сам по себе является имуществом, и при вычислении чистой прибыли следует вычесть конкурентную норму отдачи от его продажной ценности из дохода его обладателя. Если же он неразрывно связан с каким-то другим элементом имущества, например с площадкой для застройки, то он является одним из факторов, определяющих ценность последнего, и тогда доход от совокупной ценности следует считать доходом от собственности, а не чистой прибылью. Однако если неосязаемый капитал не отделим от личности своего владельца, то он – не имущество, а элемент личных услуг, и доход с него следует считать не прибылью, а заработной платой. В той мере, в какой ценность неосязаемого капитала (самого по себе или как источника дохода) допускает оценку, следует считать, что он порождает доход по контракту, но отнюдь не прибыль в узком смысле слова.

Теперь мы можем в нескольких сжатых тезисах подвести итог рассмотрения смысла прибыли. Организация предполагает концентрацию ответственности, т.е. установление централизованного контроля над ресурсами, принадлежащими большому числу индивидов. Исследование показывает, что в совокупность функций людей в производстве входят принятие решений и осуществление контроля, но этот контроль становится окончательным, только если сочетается с ответственностью за последствия принятых решений. Ответственное решение принимается по поводу людей, а не вещей; главный менеджер – это тот, кто планирует организацию, намечает необходимые функции, отбирает людей для их выполнения и дает оценку ценности последних для организации в целом в условиях конкуренции со всеми другими участниками рыночных торгов. Для такого высшего руководства существует лишь одно возможное вознаграждение – часть продукта, остающаяся после того, как осуществлены платежи за все услуги людей или вещей, являющиеся объектами конкуренции, по ставкам, установившимся в ходе конкуренции со всеми участниками рынка¹. Этот остаток и есть прибыль; она является результатом вычитания из ценности, реализованной в ходе продажи продукта, ценностей всех факторов производства, допускающих оценку, или то, что остается от продукта после вменения производительным элементам всего, что им может вменить механизм конкуренции. Прибыль как особая часть совокуп-

¹ Следует, разумеется, учитывать и элементы монополии в данной ситуации. См. гл. VI.

ного дохода собственника делового предприятия – доход, который не может быть вменен. Обычно в совокупном доходе есть и другие элементы, которые можно назвать не подлежащими вменению, поскольку предприятие их не выплачивает; их можно также описать термином “остаточные вмененные”.

Чистая прибыль теоретически не подлежит вменению в том смысле, в котором промышленная организация вменяет ценность продукта производственным ресурсам. При конкурентном процессе вся ценность продукта, которую можно ассоциировать с каким-либо ресурсом, причитается последнему. Суть этого процесса заключается в торгах между предпринимателями или потенциальными предпринимателями по поводу использования в будущем производственных услуг, причем нормы вознаграждения определяются дисконтированной общей конкурентной оценкой рыночной стоимости этих услуг, тогда как выручка, получаемая от их использования, может не совпадать с этой оценкой ввиду фактора неопределенности и подверженности ошибкам всех человеческих прогнозов. Как только появляется возможность заблаговременно установить связь между некоторой частью дохода и вынесением неким лицом компетентного суждения, эта часть вменяется данному лицу, обладающему недюжинными способностями, и становится заработной платой менеджмента, тем самым переставая быть прибылью. Между заработной платой менеджмента и оплатой рутинной работы нет принципиальной разницы; если правильно понять смысл термина “менеджмент” в данном контексте, то это – рутинная работа. Истинная неопределенность в организованной жизни – это неопределенность, присущая оценке человеческих возможностей, которые всегда сводятся к способности преодолевать неопределенность.

На практике владение собственностью является необходимым условием принятия на себя подлинной ответственности, и в типичной современной организации в сфере бизнеса ответственный собственник поставляет предприятию только услуги собственности, но не труда. В такой ситуации прибыль в нашем смысле этого термина является разностью между нормой отдачи от инвестиций данного собственника и общей конкурентной нормой отдачи от инвестиций. Поэтому научную интерпретацию термина “прибыль” следует отличать от всевозможных вольных употреблений этого слова в сфере бизнеса и в особенности от чистого дохода собственника; чтобы на теоретическом уровне отличать долю дохода, в точности являющуюся остаточной, от дохода, который конкуренция вменяет лицам, выполняющим рутинные функции, целесообразно пользоваться каким-нибудь специальным вы-

ражением вроде “чистая прибыль”. Мы, однако, не должны упускать из виду, что вмененный, или конкурентный, элемент дохода собственника не находится в абсолютно таком же отношении к цене продукта, как фактически понесенные издержки. Ожидания такого рода поступлений по общей конкурентной норме являются одним из условий производства, т.е. внесения данным предприятием вклада в общее предложение товара, но эти ожидания могут и не сбыться.

Раз необходимо отличать прибыль от заработной платы, то столь же важно и противопоставлять прибыль плате за принятие риска в любом обыденном употреблении этого словосочетания. Если страховой бизнес поставлен на научную основу, то какой-либо риск вообще отсутствует: риск, присущий случаю отдельно взятого страхуемого, растворяется во множестве случаев, с которыми имеет дело страховщик. И неважно, образуют ли эти “случаи” однородную группу “двойников”, или каждый из них сам по себе объективно принадлежит одному из классов, коль скоро можно установить истинную вероятность. “Риск”, порождающий прибыль, – это недоступная оценке неопределенность, связанная с такой ситуацией, когда невозможна группировка ни на какой объективной основе. Если индивидуальным решениям можно, рассматривая их как группу, придать приближенно объективную ценность, то они сводятся к рутине и не предусматривают полной ответственности; в той степени, в какой способности предпринимателя поддаются оценке, его деятельности вменяется определенный доход, который является уже не прибылью, а разновидностью заработной платы¹.

Единственный вариант “риска”, ведущий к прибыли, – это уникальная неопределенность, возникающая из несения полной ответственности, которая по самой своей природе не может быть ни страхуема, ни капитализируема, ни оплачена жалованьем. Прибыль вырастает из органической, абсолютной

¹ Наём людей, призванных преодолевать неопределенность, можно проиллюстрировать многими примерами из разных областей. Корпорации нанимают за установленную фиксированную заработную плату изобретателей, экспериментаторов, геологоразведчиков, синоптиков, прогнозистов урожая или рыночной конъюнктуры, биржевых спекулянтов и т.д. Игорные дома платят недельный оклад наемным игрокам за игру в покер с клиентами. Ясно, что такие служащие, как наемный управляющий, принимают решения в порядке рутинности и не берут на себя никакой ответственности. Ответственное решение принимается нанимателем, который назначает их на должность, и здесь также налицо действие принципа объединения неопределенностей. В иных случаях последний тезис не столь очевиден: решения принимает врач, а ответственность за их правильность несут пациенты!

непредсказуемости хода событий, из того элементарного грубого факта, что порой не только нельзя предвидеть результаты человеческой деятельности, но даже вероятностные расчеты по их поводу невозможны и не имеют смысла. В отдельно взятом конкретном случае можно утверждать, что извлечение прибыли является результатом очень компетентного суждения; но это – суждение о суждении, особенно о своем собственном суждении, и в отдельно взятом случае невозможно отличить правильное суждение от удачи, а если накапливается достаточно большое число случаев, позволяющее давать оценку суждению или определять его вероятную ценность, то прибыль сводится к заработной плате.

Главным фактором организованной деятельности является тенденция преобразовывать неопределенности, присущие мнениям и поступкам людей, в измеримые вероятности путем формирования приближенных оценок суждениям и способностям человека. Главные характеристики руководителя – способность судить о людях в связи с проблемами, с которыми им предстоит сталкиваться, и умение “воодушевлять” их на эффективные суждения о других людях и вещах.

Если такие способности известны, то вознаграждение за их реализацию можно вменить на конкурентной основе, и тем самым оно является заработной платой; и лишь в той мере, в какой они неизвестны или известны только самому их обладателю, они действительно порождают прибыль. Присущие руководству способности и качества – наиболее загадочный и жизненно важный дар, позволяющий роду человеческому вести организованную и цивилизованную жизнь; он даже ценнее способности осмысливать и соотносить разные качественные признаки и связи, составляющей подлинный характер того, что мы именуем логическим мышлением. Единственная истинная неопределенность в функционировании конкурентной организации (как и любой другой) сопряжена с пределами погрешности, присущей этой главной способности судить о способностях, реализация которой составляет самую суть ответственного управления. И именно такая неопределенность объясняет существование прибыли, если употреблять этот термин должным образом, т.е. в том смысле, к которому обычно пробирается экономическая терминология: чистый остаточный доход, который механизм конкуренции не может вменить никакому производственному ресурсу.

Нам остается детально проследить эту линию аргументации, т.е. показать, каким образом значительная часть явлений, связанных с организацией текущей экономической жизни, является результатом факта существования неопределен-

ности и главного способа ее преодоления. Но пожалуй, лучше отложить дальнейшее обсуждение этого вопроса до тех пор, пока мы не исследуем влияние прогрессивных изменений на вид и степень неопределенности, присущей экономической жизни. В последних двух главах мы рассматривали только наиболее важные характеристики свободного предпринимательства, имеющие место даже в обществе настолько статичном, насколько это вообще физически возможно, где неопределенность присутствовала бы лишь в минимальной степени. Мы абстрагировались от многих важных свойств предпринимательства, связанных с фактором прогресса или наличием условий для такового, поскольку прогресс сопряжен с высокой степенью неопределенности, проявляющейся в весьма специфических формах. Теперь обратимся к рассмотрению воздействия на экономическую организацию различных динамических факторов или элементов прогресса¹ и связанной с ними неопределенности.

¹ См. гл. V.

ГЛАВА XI

НЕОПРЕДЕЛЕННОСТЬ И СОЦИАЛЬНЫЙ ПРОГРЕСС

В разных местах книги мы уже рассматривали общий характер связи между прогрессом и неопределенностью. Необходимой предпосылкой неопределенности являются те или иные изменения; в абсолютном не изменяющемся мире будущее было бы точно известно заранее, ибо оно ничем не отличалось бы от прошлого. В каком-то смысле изменения – один из источников любой проблемы, так или иначе связанной с реальной жизнью или целенаправленным поведением, и единственный источник большинства чисто умозрительных проблем, поскольку эти последние в конечном счете имеют большее или меньшее отношение к требованиям практики. Мы живем в мире, насыщенном противоречиями и парадоксами, и вот, пожалуй, самая яркая иллюстрация тому: проблема знания обусловлена отличием будущего от прошлого, тогда как возможность ее решения зависит от степени сходства между тем и другим. Ключом к этому парадоксу, как мы уже показали в гл. VII, служат два обстоятельства. Прежде всего мы расчленяем наш мир на объекты, которые ведут себя более или менее логически последовательно, т.е. определенными способами различаем в вещах *неизменные* и *изменяемые свойства*. Если бы этот процесс можно было довести до конца, то мы получили бы полностью познаваемый и практически не изменяющийся мир. Тем, кто изучает мыслительные процессы, хорошо известно, что мы не столько объясняем изменения, сколько стараемся отделаться от их объяснений вообще. Исторически проблема мышления – это проблема ре-

альных изменений. А для нас важно то, что изменения, происходящие в соответствии с известным законом (независимо от того, называем мы их изменениями или нет), не порождают неопределенность. И на практике под статичным миром мы понимаем мир, в котором все изменения носят именно такой характер.

Но процесс выражения изменений в терминах неизменных “законов”, т.е. свойств вещей или типов их поведения, нельзя довести до конца, и здесь наш разум изобретает еще одно убежище, куда можно скрыться от непознаваемого мира, а именно закон сочетаний и перестановок. Закон изменений означает *данное поведение при данных условиях*. Но “данные условия” поведения данного объекта суть мгновенные состояния и изменения других объектов. Отсюда догма, на которой базируется наука: “в действительности” мир состоит из единиц (атомы, частицы, эфир и т.д., и т.п.), которые не только сами не изменяются, но и поведение их подчиняется простым и постижимым законам. Но, как при этом утверждается, этих единиц так много, что простые изменения, претерпеваемые ими (в идеале – только перемещение в пространстве), порождают многообразие комбинаций, которое наш разум не в состоянии осмыслить во всех деталях. Мы проверили эту догму и вынуждены были прийти к выводу, что, сколь бы ни было удобно принять ее для целей философии, логика нашего *целенаправленного поведения* предусматривает реальную недетерминированность, реальные изменения, нарушение закономерностей.

Но и допущение реальной недетерминированности дает разуму новые средства прогнозирования – группировку явлений в классы и приложение *вероятностной* аргументации. Там, где мы не можем вывести закономерности из отдельно взятых случаев, эта процедура позволяет предсказывать, что произойдет в их группах. Другой важный факт, относящийся к неопределенности, заключается в том, что и у этого способа есть свои пределы. На самом деле в повседневной жизни сфера применимости обоих методов прогнозирования – и приложение общих законов к отдельно взятым случаям, и вероятностная логика в варианте сгруппированных случаев – весьма ограничена вследствие издержек, органически сопряженных с ними, а также времени, необходимого для сбора нужных данных: это гораздо больше того времени и тех средств, которые обстоятельства позволяют нам потратить на принятие решений по поводу нашего образа действий. На практике реальная процедура принятия решений довольно загадочна: это “интуитивное” формирование “оценок” с большими погрешностями, порождающими неопределенность.

Значимость изменений заключается в том, что из-за них возникает проблема управления действиями, и в этом аспекте бросается в глаза разница между предсказуемыми и непредсказуемыми изменениями. Такие события, как смена дня и ночи или времен года, процессы и изменения, связанные с нашей жизнедеятельностью, – сон и бодрствование, время работы, приема пищи и отдыха, детство, зрелость и старость – требуют от нас действий, но не создают проблемы этих действий, так как все они предсказуемы. Проблемы же возникают, когда при изменениях любого рода имеет место отход от рутины. Банальная истина: при отсутствии социального прогресса отклонения от нормы и их последствия наблюдались бы в гораздо меньшем масштабе; отсюда общепринятая практика отличать “статический” риск от “динамического”. Как мы уже видели, при всей своей важности это не более чем различие в степени и заключается в большей непредсказуемости некоторых реальных прогрессивных изменений. Прежде всего невозможно провести четкое и содержательное различие между поступательными изменениями и случайными колебаниями. Все зависит от периодичности изменений. Если за время, короткое в сравнении с продолжительностью человеческой жизни, разнонаправленные поступательные изменения взаимно компенсируются, то никакой неопределенности не возникает, а совершенствование организационных механизмов, призванных обеспечивать объединение случаев, приводит к тому, что период, в течение которого такое выравнивание может эффективно осуществиться, становится все больше и больше. Вместе с тем, мы не можем быть уверены, что все изменения, поступательные на первый взгляд, в конце концов не окажутся циклическими.

Опять же поступательные изменения не обязательно несут с собой неопределенность; на самом деле в случае *чисто* поступательных изменений никакой неопределенности не наблюдается. Если изменения происходят единообразно или в соответствии с любой известной функцией от времени, то будущее можно предсказать с такой же точностью, как и при их отсутствии. В конечном счете именно случайные колебания являются подлинными источниками неопределенности – колебания в ходе прогресса. В реальной жизни воздействие некоторых изменений носит весьма “постоянный” характер и не приводит ни к каким неопределенностям, вносящим беспорядок в процесс конкуренции. К таким изменениям относятся рост населения и накопление капитала. Зато другие изменения порождают нестабильность и то и дело опрокидывают

расчеты, на основе которых предприниматели назначают цены на производственные услуги.

Мы уже говорили в гл. V о значении для экономической науки внимательного изучения характера поступательных изменений; при таком анализе между ними обнаруживаются некоторые интересные сходные черты, равно как и различия. Если начать с разграничения между природными изменениями и теми, которые вызваны действиями людей, то сразу заметим, что изменения первого типа вообще не нуждаются в рассмотрении. Природные изменения – это либо случайные колебания вокруг некоего устойчивого состояния, либо, как, например, гипотетическое охлаждение Солнечной системы, происходят настолько медленно, что не вносят никаких коррективов в расчеты людей. В свою очередь изменения, вызванные поступками людей, делятся на две разные категории. Одни сознательно запланированы, другие же происходят более или менее случайно как результат действий, направленных на другие цели. Исследование “реальной” мотивации поступков людей увело бы нас далеко в сторону, но грубые различия мы все же можем провести. Совершенствование технологии и в значительной мере открытие природных ресурсов – прямой результат воли человека, хотя в последнем случае элемент случайности играет более существенную роль, чем в первом. С некоторыми оговорками можно считать преднамеренным накопление капитала и с еще большими оговорками – многообразные виды перераспределения благ между людьми. Что же касается качественного роста потребностей, то отчасти он планируется заранее, отчасти является побочным результатом усилий в каком-то другом направлении, а отчасти “происходит сам собой”. Вряд ли можно в принципе считать “преднамеренным” рост населения; еще менее влияет волевое вмешательство на его врожденные качества (которые в условиях современного индустриального общества, бесспорно, претерпевают резкую деградацию); в то же время воспитание и образование индивида управляется причудливой смесью целенаправленных действий и случайных обстоятельств.

Еще одна дихотомия, имеющая важное значение для изучения неопределенности, – противопоставление процессов производства богатства и его потребления. Это различие также признается при обсуждении неопределенности, когда технологические “риски” рассматриваются отдельно от тех, что связаны с изменениями рыночной конъюнктуры. Интересно наблюдать, как в современной экономической организации маркетинг постепенно все больше довлеет над собственно производством. Мы уже указывали, что для организационной

деятельности преодоление неопределенности играет главенствующую роль. Ответственные решения, принимаемые в рамках организованной экономической жизни, – это решения о ценах; прочие решения можно свести к рутине и нанять людей, которые будут их принимать. Неопределенности, связанные с рынком, труднее поддаются устранению или уменьшению путем группировки, чем те, что связаны с технологическими процессами. Даже в переходный период между Средневековьем и современной эпохой именно торговые гильдии стремились занять господствующие позиции, становились “ливрейными компаниями” (*Liveried Companies*)*, нанимали производителей и давали им производственные задания; они были собственниками и обрабатываемых материалов, и готовой продукции.

Следует заметить, что главная неопределенность, с которой сталкивается предприниматель, связана с продажной ценой его продукта. В ценовой системе он обычно выступает в роли покупателя (по текущим ценам) производственных услуг, чтобы обратить их в готовые блага, которые будут продаваться уже по ценам на период завершения производственных операций¹. Не возникает никакой неопределенности по поводу покупных цен. Предприниматель несет бремя технологической неопределенности, связанной с физическим объемом продукта, который он произведет, но вероятная ошибка в соответствующих расчетах обычно невелика; элемент авантюры целиком сосредоточен в ценовом факторе. При этом изменения цен благ производственного назначения оказывают лишь косвенное влияние, поскольку они, вероятно, связаны с изменениями цен потребительских благ. Они образуют один из факторов, которые следует учитывать при прогнозировании рыночной конъюнктуры, однако это все же второстепенный фактор, коль скоро речь не идет о реальном основном капитале; последний, разумеется, составляет очень важное исключение, которое будет детально рассмотрено несколько позже. Но главные непосредственные источники неопределенности – это объем ожидаемого предложения других производителей, а также потребности и покупательная сила потребителей.

Самая глубокая и неустранимая неопределенность связана с теми аспектами или факторами прогресса, которые имеют

* Привилегированные компании в лондонском Сити, получившие свое название из-за особой одежды (“ливреи”), которую их представители надевают на торжественных церемониях. См.: Бизнес. Оксфордский толковый словарь. М., 1995. С. 372. – *Примеч. пер.*

¹ Разумеется, во многих случаях имеет место противоположная ситуация: продажная цена известна заранее благодаря заключению контракта, а источником неопределенности оказываются как раз издержки производства.

существенное отношение к возрастанию знаний как таковых. Очевидно, что это верно применительно как к совершенствованию технологии и форм организации бизнеса, так и к открытию новых природных ресурсов. Здесь, говоря об «ожиданиях» в точном и полном смысле этого слова, мы сталкиваемся с терминологическим противоречием: ожидать продвижения вперед означало бы немедленно приступить к его осуществлению. Но даже в этом случае, как мы видели, изменения и неопределенность суть факторы, в известной степени отделимые друг от друга. Хотя мы не можем описать новое изобретение до того, как оно будет сделано, или сказать заранее, в каком количестве, какого качества и где именно будут освоены новые природные ресурсы, все же наши знания в значительной мере компенсируют неведение и позволяют выработать разумное поведение, ориентированное на будущее. Эти изменения во многом являются результатом целенаправленного использования ресурсов, и если не в отдельно взятом случае, то в целом исход такого рода деятельности допускает настолько точный прогноз, что для ее целей можно даже заранее нанимать людей за фиксированное вознаграждение и заимствовать капитал под фиксированный процент.

Прежде чем приступить к детальному обсуждению воздействия неопределенностей, сопряженных с прогрессом, на форму и функционирование конкурентной экономической организации, необходимо высказать еще два общих соображения. Принято трактовать экономический процесс как производство благ для удовлетворения потребностей. Такой взгляд страдает недостатком полноты в двух важных аспектах. Во-первых, в ходе экономического процесса создаются не только блага для удовлетворения существующих потребностей, но и сами потребности, причем усилия, которые прилагает общество в этом обычно игнорируемом исследователями направлении деятельности, очень велики и постоянно возрастают. Во-вторых, целью производства средств удовлетворения потребностей никоим образом не является полное удовлетворение потребностей в каком-либо прямом смысле этих слов. Увеличение богатства в значительной степени является и самоцелью, и средством повышения дохода, причем опять же все с большими темпами по мере роста жизненного уровня. Люди часто работают, «чтобы разбогатеть», но не просто в придачу к потреблению большего количества благ, а взамен такового. Серьезное заблуждение – полагать, что в современной индустриальной стране производство имеет место только в связи с потреблением. На самом деле потребление во все более возрастающей степени приносится в жертву росту про-

изводства. Какой бы философии мы ни придерживались в вопросе о мотивации человеческого поведения, факт остается фактом: люди действительно «выращивают больше хлеба, чтобы откормить больше свиней и купить больше земли для того, чтобы вырастить еще больше хлеба для того, чтобы откормить еще больше свиней для того, чтобы купить еще больше земли», а в бизнесе в целом производят богатство, чтобы использовать его для производства большего богатства, которое в свою очередь будет употреблено исключительно на цели роста богатства как такового.

При анализе воздействия прогресса на экономическую организацию мы должны различать аспекты прогресса, перечисленные в гл. V: рост населения, образование и профессиональная подготовка, накопление капитала, совершенствование технологии и организации бизнеса, открытие новых природных ресурсов, изменение потребностей людей. С нашей точки зрения, самым важным из них и одновременно наиболее доступным содержательному обсуждению является накопление капитала.

Начнем с соотношения между капиталом (в смысле материальных благ) и фундаментальной структурой общества. Мы покажем наличие тесной связи между фактами прогресса и институтом частной собственности. В непрогрессирующем обществе вообще нет надобности в существовании частной собственности в современном смысле. Оправдание частной собственности с социальной точки зрения заключается в том, что сочетание контроля над ресурсами с присвоением плодов их применения предположительно служит стимулом для эффективного использования этих благ в производстве. Отмена рабовладения, т.е. права собственности на человеческие существа, обусловлена меньшей производительностью рабского труда по сравнению с трудом свободных людей, так что оказывается дешевле платить людям за услуги, предоставив им самим управляться с их частной жизнью, нежели содержать их и заставлять работать.

Тот же аргумент имеет силу и применительно к собственности на материальные предметы, но в случае непрогрессирующего состояния общества он относительно слаб. Когда методы производства рутинны, как это было в Средние века, и люди не стремятся к прогрессу, правилом является общая собственность на землю и орудия труда. Проблема контроля становится острой при изменении методов, а стимулом к таким изменениям служит в основном желание обладать более ценной собственностью, «разбогатеть». Вряд ли будет преувеличением сказать, что движущей силой современной эконо-

мической жизни является стремление наращивать богатство, а не потреблять блага, хотя между двумя этими мотивациями существует иррациональная психологическая связь. Даже если уровень жизни повышается именно в результате увеличения богатства, нельзя считать, что это и было мотивацией, поскольку, как мы подчеркивали выше, источником *чистого* прироста богатства является получаемый индивидами прибавочный продукт, который они намереваются никогда не потреблять, а оставить после своей смерти, – и только он¹.

Наиболее непосредственно связь между неопределенностями, сопряженными с прогрессом, и экономической теорией в традиционном понимании этого термина проявляется при объяснении процента. Процент – феномен, обусловленный ростом материальной оснащенности общества и зависящий от неопределенности, сопутствующей этому процессу. Мог ли он существовать в “статичном” обществе – во многом зависит от того, насколько строгий смысл мы придаем термину “статичный”. Если бы материальная форма, количество или распределение благ производственного назначения оставались неизменными, то не было бы повода для заимствования свободного капитала и, следовательно, для существования процента; однако если бы при неизменных количестве и качественном составе оборудования его можно было передавать от одного индивида другому, то процент мог бы существовать; несомненно, процент имел бы место в ситуации, когда количество благ производственного назначения постоянно, т.е. нет ни чистого сбережения, ни “потребления” капитала, но форма этих благ была бы изменчива; но в этом случае он не оказывал бы существенного влияния на

¹ Разумеется, временное инвестирование сбережений с последующим их изъятием и потреблением не принесло бы большого богатства в форме капитала. Адекватное обсуждение мотивации производства такого прибавочного богатства выходит за рамки данной работы. Однако должен сказать, что, по-моему, научная ценность теории “инстинкта” приобретаемости, или накопительства, еще ниже, чем у представлений о пресловутых “достоинствах” наркотиков как снотворных. По крайней мере в последнем случае речь идет о реальных свойствах или действии некоего объекта, тогда как деятельность людей, нацеленная на накопление, является не специфической реакцией, а одним из проявлений тенденций, присущих всему целенаправленному поведению людей. Такие же возражения вызывает и идея “творческого”, или “созидательного”, импульса; характеризуя действия, не направленные на удовлетворение сиюминутных осознанных нужд организма как живой машины, Гросс, Прейер, Кули и другие авторы говорят об “удовольствии служить причиной”. Когда сдинообразное и ненаправленное стремление к деятельности ради самой деятельности называют “инстинктом”, это не более чем сбивающее с толку словоупотребление.

распределение дохода, так как отличался бы от ренты преимущественно названием¹.

Чтобы понять процент, необходимо ясно представлять себе механизм создания капитального оборудования посредством процесса сбережения и инвестирования. Классическая концепция капитала как “авансов рабочим”² вполне разумна, по крайней мере в качестве отправной точки анализа, хотя есть два частных момента, по которым в нее следует внести поправки или уточнения. Во-первых, данная характеристика приложима только к *новому* или “свободному” капиталу, т.е. капиталу, находящемуся в процессе своего формирования; она верна в том смысле, что капитальные блага возникают посредством “авансирования” потребительских благ. Во-вторых, авансы даются не только рабочим, но и собственникам уже существующих капитальных благ, равно как и собственникам природных ресурсов, если те и другие представлены разными лицами. Затруднения и путаница, которые преследуют теорию процента, возникают во многом из терминологии, в особенности из-за неоднозначности самого понятия “капитал”. В дальнейшем мы будем употреблять выражение “капитальные блага”, если речь идет о “ранее произведенной промышленной продукции, используемой в последующем производстве”, т.е. о конкретных средствах и орудиях труда, а термин “капитал” – в гораздо более узком смысле в связи с этой предшествующей стадией создания капитальных благ или с их *ценностью* как понятием, отличным от благ как таковых.

Многие ученые внесли ясность в вопрос о природе создания капитала. Первобытный человек изготавливает для себя орудия с целью повышения производительности своего труда, и все, чем он владел перед смертью, скорее всего похоронят вместе с ним. В условиях организованного цивилизованного общества этот процесс отличается в двух аспектах. Во-первых, вследствие специализации одни люди целиком отдают свои силы созданию благ производственного назначения, другие

¹ См. гл. V, где было показано, что норма капитализации, которая определяла бы продажную цену собственности, удовлетворяющей второму допущению [т.е. непостоянству формы. – *Примеч. пер.*], или, точнее, сама определялась бы ею, не является процентом в прямом смысле слова и что эта норма зависит от “психологических” соображений “временного предпочтения”, весьма отличных от определяющих факторов ставки процента в современном мире, к детальному анализу которых мы сейчас приступаем.

² Этой концепции в основном следует Тауссиг – и правильно делает! См. Taussig F.W. *Wages and Capital*; idem. *Principles of Economics*, chaps. 38–40.

же вообще этим не занимаются; во-вторых, постепенно создается долговременный фонд благ, который поддерживают и наращивают из поколения в поколение. И все же в целом принципиальной разницы с первобытным состоянием нет, хотя разделение труда в известной степени препятствует пониманию этого. Лица, занятые созданием капитальных благ, естественно, не могут одновременно зарабатывать себе на жизнь; они должны жить за счет *излишков* потребительских товаров, либо запасенных заранее, либо изъятых из пользования тех, кто производит их в тот же период, когда создаются капитальные блага. В любом случае для создания капитала прежде всего необходимо, чтобы кто-то создал излишки, т.е. произвел большее количество потребительских благ, чем потребил, и сделал это за какое-то время до появления капитальных благ. В этом и заключается суть “сбережения”.

В цивилизованном обществе в число создателей капитальных благ входят и землевладельцы, и собственники других капитальных благ, и рабочие. Все те, кто обеспечивает операции по созданию капитальных благ производственными услугами любого рода, должны оплачиваться за счет прошлого или избыточного текущего производства потребительских благ, осуществленного другими людьми и на другом оборудовании. Суть этого процесса в том, что отложенные в виде сбережений излишки потребительских благ позволяют *отвлечь* производственные ресурсы от создания потребительских благ на создание благ производственного назначения. Именно так надо понимать “авансирование”.

Вторжение денег в такой ход событий вносит дополнительные осложнения; лишь относительно малой части экономистов-теоретиков удается осуществить мысленный переход от обменной функции денег к трансферту реальных благ при посредничестве денег. Сбережение ошибочно трактуют как сбережение денег, а доход производителей капитальных благ – как денежный доход. Конечно, деньги – средство обмена. Они предоставляют сберегающему право собственности на определенное количество богатства общества, которое он может “получить” или “реализовать” в любой удобной ему форме по существующим ценам. Если сбережения “инвестированы”, т.е. используются на цели создания капитала, то это богатство переходит в распоряжение тех, кто занимается такой деятельностью, и “реализуется” ими в форме нужных им вещей, в основном потребительских благ. Сберегается и передается именно право собственности на эти вещи. Блага, передаваемые в распоряжение производителям капитальных благ, в том числе и рабочим, и землевладельцам, и собственникам других

капитальных благ, поддерживают их существование; иначе им пришлось бы заниматься производством потребительских благ для собственных нужд или для обмена. Процент же появляется тогда, когда сбереженное богатство не инвестируется самим сберегателем, а передается в виде ссуды другому лицу – либо непосредственно от сберегателя инвестору, либо при посредничестве банков или финансовых компаний.

Таким образом, ссуда под процент служит средством, позволяющим специализировать функции, так что одна группа лиц сберегает избыточное богатство, а другая обращает сбережения в капитальные блага, авансируя их собственникам производственных услуг, предназначенных для создания капитальных благ; не будь сбережений, этими услугами пришлось бы пользоваться для производства потребительских благ. Такие операции можно было бы осуществлять и без специализации; как и повсюду, разделение труда здесь означает просто экономию и не является единственным способом ведения дел. Сберегатели могли бы авансировать свои излишки собственникам производственных ресурсов и создавать капитальные блага за свой счет и затем либо самостоятельно эксплуатировать эти новые средства производства, либо передавать их другим предпринимателям *в аренду*. Выигрыш от передачи этой функции лицам, для которых инвестирование является бизнесом, ничем не отличается от преимуществ, извлекаемых из любой специализации.

Особое сходство наблюдается между выигрышем указанного рода и тем, который возникает в результате специализации предпринимательской функции, или функции управления и несения ответственности, ибо ссуда реально сопряжена именно с ней. Предположим, что сберегатель “авансирует самого себя” и выступает в роли собственника капитального оборудования, появляющегося благодаря его сбережениям; что он будет делать с этим оборудованием? Он мог бы сам использовать его для производства вида благ, для которого оно предназначено, одновременно продолжая заниматься прежним бизнесом или профессиональной деятельностью, послужившими источником первоначального сбережения излишков. Но мы знаем, что обычно гораздо лучший и более вероятный вариант – сдать в аренду это оборудование по фиксированной норме какому-нибудь предпринимателю, который будет реально эксплуатировать. Внесем ясность, насколько это возможно: точно такой же выигрыш достигается путем передачи излишков благ предпринимателю за фиксированное вознаграждение, причем последнему предоставляется и производство нового оборудования, и эксплуатация его (либо же созда-

ние и эксплуатация оборудования будут осуществляться двумя разными предпринимателями – получателями излишков).

Очевидно, что сбережение излишков – одна функция, или операция, а их употребление на цели создания нового оборудования – совсем другая, точно так же как совершенно разными функциями являются поставка производственных услуг и их использование в производстве благ. Если немного подумать о фактическом положении дел, то станет ясно, что операция трансформации товарных излишков в капитальные блага обладает многими характерными особенностями, сближающими ее с процессом специализации предпринимательской функции в сфере обычных производственных операций: она предусматривает специфические знания и умение предвидеть условия будущего. Излишки потребительских благ – это *оборотный капитал*; их можно использовать для создания *любо* конкретных средств производства в тех пределах, которые налагаются имеющимися физическими возможностями и диктатом общественного контроля. Эти излишки можно было бы направить на цели формирования и роста предложения рабочего труда, если бы общество допускало такое их употребление. Фактически же их можно использовать для увеличения предложения природных средств производства, изобретения и открытия новых способов ведения дел, даже для создания новых потребностей в благах и многих других вещей, традиционно не охватываемых понятием капитала.

Самый насущный вопрос деловой практики: где, какими способами и в какой форме следует создавать новые капитальные блага? Ответом должно быть вынесение *суждения* самого высокого уровня, какой только существует в мире бизнеса. Очевидно, что функция давать ответы на такого рода вопросы неизбежно специализируется таким же образом и по тем же причинам, что и управление предприятием в статичных условиях. Индивиды, контролирующие обращение сбереженных излишков в капитальные блага, должны брать на себя ответственность за свои решения, хотя, как и в предыдущем случае, “управление” может принять форму выбора какого-то другого лица для осуществления непосредственного контроля как рутинной работы, выполняемой без всякой ответственности за ее результаты. Поскольку неопределенности, сопряженные с прогрессом, превышают те, что имеют место при рутинных операциях, возрастают и требования к вынесению суждений, и соответственно необходимость принятия на себя ответственности лицом, выносящим суждение, будь то суждение о сложившейся ситуации или о способности людей выносить суждение по ее поводу.

В условиях свободы контракта естественно возникает рыночный механизм, призванный осуществлять такую специализацию, который функционирует точно так же, как в случае сделок предпринимателей с собственниками производственных услуг. Излишки потребительских благ или права на них в виде денег или банковских депозитов образуют идеальный товар для торговли. Кроме того, этот товар исключительно мобилен, благодаря чему лучше приспособлен для рыночных операций в самом широком масштабе. Банки и финансовые компании обеспечивают высокий уровень организации этого рынка. Фактически он функционирует точно так же, как любой другой рынок. В каждый момент времени существует установившаяся цена, которая в данном случае особенно четко определена и единообразна. В действительности это не рынок одного однородного товара, так как степень специализации предпринимательской функции, которую допускают фонды, предназначенные для инвестиций разного рода, может варьировать в широких пределах. Но в конечном счете диапазон цен, соответствующих качеству и виду разных благ, на рынке ссуд уже, чем почти на всех других известных рынках. Люди, готовые купить по установившейся цене, встречаются с теми, кто готов продать за ту же цену; прочие на этом рынке не появляются. Если предлагается больше товара, чем будет куплено при данной цене, то она снизится, и наоборот, так что цена постоянно соответствует точке равенства спроса и предложения.

Решения покупателей вступить на рынок ссуд представляют собой суждение о благоприятных возможностях осуществления инвестиций, которые принесут *прибыль*, а кроме того, означают, что покупатели в состоянии предоставить требуемые гарантии с учетом ставки процента на данный конкретный вид ссуд. В этой ситуации предприниматель должен оценить перспективы на будущее с учетом ряда весьма сложных факторов. Заемщик фондов, предназначенных для рутинных производственных операций, подобно нанимателю других средств производства, оценивает физический продукт, который будет произведен с их помощью, и продажную цену этого продукта. А тот, кто берет ссуду с целью создания нового капитального оборудования¹, должен оценить в физических единицах результаты своих проектов, т.е. фактическую производительность оборудования после его внедрения, издержки производства и возможности сбыта его продукции – и все это

¹ Заимствование на цели приобретения уже существующих средств производства (земли или других благ), очевидно, никак не влияет ни на спрос на капитал, ни на его предложение, а тем самым и на ставку процента.

на период, следующий за промежутком времени, необходимого для конструирования оборудования и его промышленного производства. Кроме того, следует иметь в виду, что процесс конструирования нового производственного оборудования включает ввод его в действие, установление деловых связей на рынках всех предметов, которые необходимо приобрести для данного бизнеса, а также рынках сбыта продукции; все это обычно требует гораздо больше времени, нежели просто техническое конструирование оборудования.

Специализация предпринимательской деятельности может во многих аспектах продвинуться дальше, чем указывалось выше. В частности, излишки благ, представленные денежными фондами, могут использоваться для конструирования новых благ производственного назначения отдельно от функционирования уже сконструированного нового оборудования. Но по очевидным причинам такой вариант маловероятен. Как мы видели, в конструирование входят и первые опыты работы оборудования, которые занимают гораздо больше времени, чем собственно конструирование в узком смысле, и время, потраченное на один этап, трудно отделить от времени, которое занимает другой. Чаще всего технический этап изготовления оборудования передается за фиксированное вознаграждение другому предпринимателю – подрядчику. Конечно, нельзя сказать, что ввод в действие нового предприятия, чтобы затем продать его или сдать в аренду для последующей эксплуатации, – такое уж редкое явление, но вряд ли это можно считать типичной процедурой в большинстве отраслей бизнеса.

Теперь становится понятным различие между капиталом и капитальными благами. В мире бизнеса капиталом считаются денежные фонды. Однако деньги – всего лишь средство обмена, а функция инвестиций заключается в предоставлении права на излишки богатства, конкретно – на излишки потребительских благ. В этом реальный смысл *свободного капитала*, который является одним из этапов образования капитальных благ. Суть современной путаницы в теории процента – в непонимании подлинного значения того факта, что мы живем в прогрессирующем обществе, где вновь созданный чистый прибавочный продукт постоянно перетекает через рынок ссуд в сферу инвестиций и превращается в капитальное оборудование¹. На самом деле это прибавочный продукт для тех индиви-

¹ С точки зрения всесторонней интерпретации теории долгосрочного процента важно, что это превращение обычно не бывает абсолютно необратимым. Процесс, вообще говоря, можно более или менее быстро и эффективно повернуть вспять, изъять капитал и восстановить богатство в форме потребительских благ – если сократить обслуживание капитальных благ.

дов и групп, которые его берегают; в целом же для общества никакого избыточного производства потребительских благ нет: прибавочный продукт возникает в форме дополнительного капитального оборудования. В непрогрессирующем обществе, где новые сбережения не используются для создания новых производственных ресурсов, не могло бы быть и процента в том смысле, в каком этот термин имеет значение для экономистов-теоретиков, исследующих доли факторов производства в доходе, хотя процент мог бы выплачиваться по потребительским ссудам. В настоящее время эти последние играют ничтожную роль в сравнении с займами для создания новых благ производственного назначения; разумеется, они осуществляются по той же ставке процента с поправкой на страхование от потери процентного дохода и основной суммы¹.

Процент – это плата за использование свободного капитала; если же речь идет об использовании капитальных благ лицом, не являющимся их собственником, то платеж представляет собой *ренду* (*арендную плату*). Процент явным образом выплачивается из продукта от имущества, которое создано с помощью ресурсов, приобретенных на заемные средства; это – часть продукта *капитальных благ*, которые планировал создать заемщик, когда брал ссуду, предоставленную ему *капиталом*. Этот *доход от имущества* следует отличать от *ренды*; он является фактической выручкой, полученной от эксплуатации материальных объектов, тогда как рента отражает конкурентно-рыночную ценность их использования. Рента выплачивается из дохода от имущества, если последнее реально сдано в аренду; если имущество используется владельцем, то рентный доход должен быть по-прежнему вменен имуществу на основе действующей арендной платы. Доход должен включать *ренду плюс прибыль*, если предприниматель рассчитывает на какое-либо вознаграждение за выполнение своей специфической функции².

Эти три разновидности дохода образуют своего рода ряд, взаимную связь элементов которого обеспечивают две формы прибыли. Фактический доход от собственности включает

¹ Рассмотрение вопроса о возможности возникновения процента в связи с использованием собственности в статичном состоянии дано в гл. IV, а аналогичное исследование в варианте прогрессирующего общества, в котором отсутствует неопределенность, – в гл. V.

² В следующей главе будет рассмотрен вопрос о том, действительно ли предприниматели как класс (или среднестатистический предприниматель) получают вознаграждение за услуги, оказываемые ими в качестве предпринимателей в строгом смысле слова, т.е. помимо платы за их работу и за использование их имущества.

конкурентную ренту и прибыль, выплачиваемую предпринимателю, использующему эту собственность. В свою очередь в ренту входят конкурентный процент на инвестированный капитал, т.е. первоначальная ценность, принесенная в жертву ради его создания, а также прибыль, являющаяся вознаграждением за предпринимательскую функцию превращения инвестиций в конкретные блага.

Одно примечательное различие между рентой и процентом внесло особенно много путаницы в теорию. И рента, и процент выражаются *ставками* на доллар в год, но в каждом случае этому имеется свое объяснение. Процент *естественно* является нормой (отношением двух ценностей). Объект, передаваемый сберегателем предпринимателю, выражается в единицах ценности – это некоторая сумма денег, представляющая излишек потребительских благ, обладающий определенной *ценностью*, и отдача, получаемая капиталистом, тоже выражается в ценностных единицах. В то же время если считать ренту нормой отдачи от инвестиций, то отношение будет обратным: в этом случае инвестиции означают не ценностную величину указанного излишка, а продажную ценность имущества как результат капитализации текущей ставки процента, ибо в прогрессирующем обществе, где люди постоянно одалживают друг другу ценные фонды под процент, свобода обмена между этими фондами и благами производственного назначения зафиксировывает ценность последних на уровне инвестиций, необходимых для того, чтобы получить эквивалентную отдачу. Именно этот феномен капитализации мешает некоторым представителям “психологической школы” выявить то обстоятельство, что все передаваемое в виде ссуды под процент – это фонд ценностей, которые не являются результатом процесса капитализации, а оцениваются как непосредственная полезность¹. Ожидание будущего дохода за счет капитализации в сочетании с тем отмеченным выше фактом, что стремление обладать производительным богатством никоим образом не означает просто косвенное желание потреблять

¹ Временное предпочтение, или дисконтирование будущего, которое более подробно разъясняется в другом месте, не имеет никакого отношения к ставке процента, за исключением ситуации определения размера предложения нового капитала (нормы сбережений). Этот косвенный эффект проявляется только на длительных промежутках времени, так как сбережения в любой короткий период в лучшем случае пренебрежимо малы по сравнению с общим объемом ранее осуществленных инвестиций, или, точнее, с той частью этих совокупных инвестиций, которая сохраняет известную степень мобильности, равно как и с общим рыночным спросом на капитал.

доход с этого богатства, многократно усиливает стимул браться за новые рискованные предприятия. Даже в том случае, когда владелец предприятия не намеревается продавать свою собственность, а лишь предполагает управлять ею с целью извлечения дохода, следует считать частью его вознаграждения потенциальную прибыль на дисконтированную стоимость, которую он мысленно отделяет от прибыли в виде дохода сверх конкурентной отдачи от инвестиций.

Трудно переоценить масштаб ошибки, которую допускает психологическая интерпретация экономической мотивации как исключительно желания потреблять блага. Даже стремление извлечь доход не означает просто желание потреблять. Это в значительной мере верно применительно к таким обществам или таким социальным группам в любом обществе, которые существуют на грани прожиточного минимума. Но даже этот “прожиточный минимум” в любой развитой стране, например в США, включает в несколько раз больше того, что реально необходимо для удовлетворения “животных” потребностей и сохранения здоровья и физической активности. Это не означает, что индивид может реально прожить на часть того, что фактически потребляют лица с самым низким доходом, так как в *цивилизованном обществе* имеются признанные нормы, соблюдение которых так же необходимо, как и удовлетворение “животных” потребностей. Тем не менее мотивы потребления благ, обусловленных этими нормами, отличны от “животных” потребностей. Желание или необходимость следовать общепринятым нормам – это не то же самое, что нужда в еде и защите; очень легко впасть в заблуждение, смешивая потребность в *принятых в данном обществе видах* еды, одежды и жилища с физиологической нуждой в этих вещах. Даже в беднейших слоях общества значительная часть потребления не приносит чисто *потребительского* удовлетворения; мотивы и чаяния людей социальны и по своему происхождению, и по характеру. Это же тривиальный факт, что многие сегодняшние предметы первой необходимости вообще не существовали или были недоступны для наших предков несколько поколений назад независимо от их богатства.

Разумеется, отделяя желание владеть большей собственностью от желания потреблять блага, мы никоим образом не претендуем на то, чтобы довести анализ до выводов относительно “конечных” мотивов, но некоторые соображения в этой связи представляются вполне уместными. Автор этих строк отрицательно относится к применению психологиче-

ской теории инстинктов в экономической науке. С моей точки зрения, перечни инстинктов, предлагаемые Паркером и другими авторами, носят в высшей степени поверхностный характер; и все же необходимо признать, что подобная литература – уже прогресс по сравнению с наивными психологическими изысканиями традиционной экономической теории.

Инстинкты – шаг в правильном направлении: от непосредственного образа действий к более общим мотивам и импульсам. Недостаток этого подхода в том, что он останавливается на полпути к довольно очевидной цели. У человека нет инстинктов в смысле тенденций поступать в определенных обстоятельствах определенным образом, если не считать самого низкого уровня, когда инстинкты можно адекватно интерпретировать как рефлексы. Конечно, у человека есть ограниченный круг *потребностей*, но нет врожденного знания способов их удовлетворения. Даже если предположить, что мы связываем муки голода с актом принятия пищи без знания, обретенного посредством стимулирования определенных рефлексов (что само по себе является обучением), мы никогда бы не узнали, *какую именно* пищу принимать, если бы нас этому не научили. То же самое, вероятно, справедливо и в отношении половой жизни. Представляется очевидным, что вся наша деятельность на уровне более высоком, нежели еда, половой инстинкт и примитивные реакции на удовольствие и боль, вытекает из одного лишь стремления *действовать целенаправленно*, независимо от конкретной направленности наших желаний и поступков, а эта последняя определяется сигналами, поступающими из окружающей среды, и результатами их критического осмысления. Любой инстинкт, не связанный напрямую с самосохранением (а мы видели, что даже те, которые с ним связаны, обретают конкретное содержание во многом путем обучения), является комбинацией других инстинктов того же рода; каждый из них, а точнее, каждая пара инстинктов, ибо они чаще всего проявляются в виде пары противоположностей, при достаточно широкой интерпретации объясняет большую часть нашего целенаправленного поведения. Единственная дифференциация, которая имела бы какой-то смысл, – это отделение инстинкта покоя от инстинкта действия; но покой – это просто отрицание деятельности.

Мыслительная деятельность порой настолько отличается от двигательной, что, возможно, было бы целесообразно отделять одну от другой, но такое разграничение имело бы отношение лишь применительно к индивидам, обладающим исключительными качествами, тогда как специалисты по теории

инстинкта настаивают на том, что одним из критериев подлинного инстинкта является его универсальность¹.

Вывод, который нас здесь интересует, как его ни интерпретируй с точки зрения человеческой натуры, заключается в том, что социальный прогресс в материальном аспекте в значительной мере стимулируется желанием обладать богатством, и роль неопределенности в связи с капитализацией состоит в предоставлении возможности индивиду за короткое время обеспечить большой прирост своего богатства благодаря способности выносить правильные суждения или просто удаче. Кроме того, как уже говорилось в одной из предыдущих глав, капитализация приводит к уменьшению неопределенности путем объединения случаев. Лица, готовые идти на новые рискованные предприятия и получающие от них психологическое удовлетворение, могут специализироваться в этом виде экономической деятельности, т.е. продавать новое предприятие после того, как оно основано. А когда большое число рискованных предприятий оказывается в сфере деятельности одного индивида (или организационной единицы), появляется более или менее явно выраженная тенденция к устранению ошибок; уровень неопределенности, присущей любому конкретному предприятию, можно еще более снизить путем объективной оценки предпринимательских способностей данного лица (или данной организации).

Само собой разумеется, феномен капитализации присущ уже сформировавшимся предприятиям в той же мере, как и вновь появляющимся. Любое изменение текущего дохода от любого имущества, коль скоро оно считается долговременным, сразу же приобретает форму изменения дисконтированной стоимости этого имущества. Такого рода изменения дисконтированной стоимости зачастую оставляют в тени значимость изменений дохода. Но коль скоро они зависят от ожидаемого в будущем дохода от имущества, они необязательно синхронизированы с изменениями текущего дохода или ждут, когда эти последние произойдут. Таким образом, в

¹ С моей точки зрения, правильная линия научной интерпретации человеческого поведения четко намечена в написанном профессором Томасом «Методологическом введении» (Methodological Introduction) к книге Thomas and Czaniecki. *The Polish Peasant in Europe and America*. Профессор Томас проводит свой анализ в терминах «ценностей» (социальных обычаев, условностей, нравов) и «установок», возникающих в результате критики индивидами сложившейся системы ценностей и стремления постоянно видоизменять и перестраивать ее. Такая позиция согласуется с точкой зрения профессора Тафта (Tafts J.H.), в более общем виде сформулированной в его эссе «Нравственная жизнь» (The Moral Life) в книге, озаглавленной *Creative Intelligence*.

основе феномена спекуляции лежат попытки прогнозировать доход от пользующихся спросом благ производственного назначения и извлечь путем купли-продажи выгоду из изменений дисконтированной стоимости, которая увеличивается благодаря капитализации. Конечно, само по себе желание получить доход не исчезает, но для значительных групп бизнесменов эти соображения отходят на задний план по сравнению с надеждами на извлечение прибыли за счет изменений дисконтированной стоимости. Этими обстоятельствами обусловлены многие темные явления, играющие важную роль в современной экономической жизни. Те, кто осуществляет стратегический контроль в некотором бизнесе, почти наверняка располагают большими возможностями предвидеть будущие доходы от этого бизнеса, чем прочие лица, и трудно воспрепятствовать извлечению ими выгоды из своего положения в ущерб их эффективности в качестве командиров производства. С этим во многом связана «проблема корпорации».

Положение дел становится еще хуже, когда управляющие бизнесом начинают манипулировать своей производственной и финансовой политикой с целью *вызвать* изменения дисконтированной стоимости, о возможности которых они всегда узнают раньше других и соответственно с большей легкостью извлекают выгоду из этих изменений. Примеры такого рода действий, приносящих огромные доходы лицам, располагающим конфиденциальной деловой информацией, хорошо известны всем, имеющим какое-либо представление об истории современной корпорации. Трудно понять, как можно предотвращать подобные явления без укрепления моральных устоев в сфере бизнеса и неукоснительного применения уголовного законодательства¹. Тот факт, что доходы от всякого рода мошеннической деятельности можно капитализировать и, выйдя сухим из воды, предоставить расхлебывать последствия жертвам обмана и «ни в чем не повинным акционерам», на самом деле угрожает эффективному функционированию производственного механизма, организованного на основе принципов частной собственности и свободы контракта. Пожалуй, ничем не лучше таких манипуляций с целью извлечения быстрых

¹ Много внимания такой форме деловой активности уделено в «Теории делового предприятия» Веблена. Пожалуй, экономисты неправомерно пренебрегали ею, но утверждение Веблена, что такое воровство посредством намеренного внесения беспорядка в организацию бизнеса якобы является обычной практикой, характерной для современной экономической жизни, разумеется, звучит комично. К той точке зрения, что члены современного экономического сообщества обогащаются путем хищений друг у друга, вслед за Вебленом склоняется и Дэвенпорт.

доходов на рынке ценных бумаг искажение информации (с той же целью) лицами, ею владеющими. В мире, где неопределенность играет такую большую роль, как в нашем передовом частнособственническом обществе, правдивость становится высшей добродетелью.

До сих пор мы рассматривали в этой главе исключительно неопределенность, возникающую в случае превращения свободного капитала (т.е. излишков потребительских благ, выраженных в деньгах или других средствах обращения) в новое производственное оборудование уже известного типа. Теперь следует остановиться на создании самого свободного капитала, ибо этот процесс также сопряжен с неопределенностью. Мы не будем касаться воздействия неопределенности на сберегателя, не являющегося инвестором, так как это – дело его личного сознания, и на изменение социальной организации оно объективного влияния не оказывает. Однако не лишен интереса тот факт, что производственное предприятие использует в своих расчетах ставку процента в качестве одного из исходных данных. Может показаться, что в обществе, состоящем из лиц с более или менее стабильными психологическими характеристиками, живущих в среде, столь же мало подверженной прогрессивным или малопредсказуемым изменениям, как у нас, и при существующих масштабах рынка размеры спроса на новые сбережения и их предложения будут почти постоянными, поэтому не должно быть резких колебаний ставки процента. Мы знаем, что на самом деле это далеко не так. Очевидно, что изменения ставки процента оказывают столь же сильное воздействие на дисконтированную стоимость, как и изменения доходов от имущества.

Объяснение вариаций ставки процента могло бы завести нас в дебри общей теории деловой конъюнктуры и бизнес-циклов, но для такого экскурса у нас просто не хватает места. Однако мы должны указать, что проявляющаяся в современных индустриальных условиях тенденция волнообразного роста вносит глубокие изменения в теорию равномерного развития общества. Это подобно смене морских приливов и отливов, причем остается незамеченным тот факт, что время от времени приливная волна накрывает чуть большую часть берега, создавая чисто поступательное движение. В реальных условиях экономический прогресс представляет собой такую же циклическую смену подъемов и спадов, характер которой хорошо изучен, но продолжительность подъема и спада столь неопределенна, что достижение поворотной точки цикла часто влечет катастрофические последствия. Этот феномен в значительной мере обусловлен тем обстоятельством, что создание

нового капитала неразрывно связано с эмиссией средств обращения коммерческими банками. Поскольку уровни цен и чистые прибыли еще больше зависят от этого сомнительного инструмента, функционирование собственно бизнеса оказывается привязанным к кредитным деньгам, контролируемым частным сектором и имеющим тенденцию расширять сферу своего обращения до точки нестабильности, после чего малейший импульс приводит к краху. Эти явления многократно увеличивают неопределенность, сопряженную с деловыми операциями, и создают благоприятные возможности получения больших доходов для тех, кому удается хорошо прогнозировать ситуации, или просто для удачливых¹.

Приведенного выше описания неопределенности в связи с одним из элементов социального прогресса, при всей его краткости и неполноте, вполне достаточно для целей нашего обзора. Более того, в отношении других, более сложных, факторов прогресса, интерпретировать которые еще труднее, мы ограничимся лишь весьма лаконичным указанием на некоторые элементы сходства или противоположности между ними и ростом капитала. Остановимся вкратце на росте населения. В целом этот фактор не настолько подвержен неопределенности, чтобы оказать сколько-нибудь заметное воздействие на организацию общества. В долгосрочной перспективе общий рост населения, если он опережает освоение новых земель, как это происходит с начала промышленной революции, приводит к увеличению ценности "земли". Однако большие различия в характере таких изменений в зависимости от местности, где они происходят, настолько ослабляют их совокупный эффект, что мы можем пренебречь ими. Не вызывает особых сомнений тот факт, что земельные спекулянты в целом не получают конкурентной отдачи от своих инвестиций, хотя убедительно доказать это трудно. Бросается в глаза феномен больших доходов и убытков (особенно первых) в результате нескольких актов удачного инвестирования в недвижимость, которая из поколения в поколение остается в собственности одного семейства. Мы еще вернемся к этой теме в следующей главе. Очевидно, что главной причиной дифференциации темпов роста ценности земли служит еще

¹ Дэвенпорт делает акцент на том факте, что краткосрочные изменения ставки процента вызваны изменениями предложения банковских фондов (Davenport H.J. *Economics of Enterprise*). Но он заслуживает критики, так как не сумел четко показать, что исследование вопросов долгосрочного периода должно иметь совсем другую направленность. См. также: Moulton H.G. "Commercial Banking and Capital Formation". *Journal of Political Economy*, 1918, pp. 484 ff., 638 ff., 705 ff., 849 ff.

один фактор прогресса – территориальное перераспределение населения. Сам по себе вопрос о сочетании предвидения и чистой удачи при извлечении дохода из такого рода неопределенностей не лишен интереса, но, похоже, не нуждается в особых комментариях. Другое явление, связанное с долговременным ростом населения, – перераспределение богатства и, возможно, способностей между индивидами. Мы знаем, что число богатых семейств растет гораздо медленнее, чем бедных, и есть все основания верить, что то же самое относится к семьям, члены которых наделены большими способностями в сравнении с другими. А поскольку и богатство, и личные способности в той или иной степени передаются по наследству, результаты, по крайней мере в смысле общих тенденций, очевидны. Эти факты не влияют на форму конкурентной организации, как и на ее теорию, но, поскольку они видоизменяют материал, с которым работает данный механизм, результаты его (механизма) функционирования также подвержены изменениям.

Мы уже вскользь упоминали еще об одном факторе прогресса – имеющемся предложении природных ресурсов, а поскольку связь между "землей" и "капиталом" рассматривалась в одной из предыдущих глав, нам нет надобности долго задерживаться на этом предмете. Открытие нового природного богатства может произойти случайно, и тогда вся его ценность образует чистую прибыль, которую первооткрыватель может, в соответствии с принципом капитализации, сразу же превратить в наличные деньги. Но обычно дело обстоит иначе. В случае сельскохозяйственных угодий условия и вознаграждения, связанные с мелиорацией или вспашкой целины, легко определить заранее. Прибыль от этих операций возможна либо как исключение, либо же это просто вознаграждение за какую-то особую принесенную жертву, т.е. вообще не прибыль. Другое дело – ресурсы полезных ископаемых. Здесь налицо огромная степень полной непредсказуемости. Поиск драгоценных металлов старыми методами был, несомненно, сопряжен с огромными совокупными убытками. Что касается других полезных ископаемых – угля, нефти, железа, меди и т.д., – то у автора этой книги нет достаточных оснований для убедительной аргументации, но есть "догадка", что коль скоро поиск этих ископаемых не столь лихорадочен, разрыв между величиной убытков и случайными выигрышами намного меньше, чем в предыдущем варианте. В последнее время поиск драгоценных металлов поставлен на гораздо более научную основу, что, безусловно, привело к резкому уменьшению, по сравнению с прежними временами, расхож-

дения между получаемыми доходами и нормальной конкурентной отдачей от инвестированных ресурсов.

Следует особо подчеркнуть, что, коль скоро известны и имеющиеся возможности разбогатеть за счет открытия природных ресурсов, и некоторая информация о необходимых операциях и неизбежных издержках, объем средств, привлекаемых для поисковых работ, определяется исходя из осуществляемых людьми сопоставлений шансов на успех и издержек, которые предстоит понести. Таким образом, изыскание богатства в ходе этого процесса становится для вовлеченных в него обычной деловой операцией, ничем принципиально не отличающейся от рутинного производства благ для сиюминутного потребления, хотя и в большей степени подверженной неопределенности. Будут задействованы те же самые организационные механизмы преодоления имеющейся неопределенности: крупномасштабные операции, по возможности использование страхования с целью дальнейшего расширения базы для расчетов, научные исследования, связанные с условиями, при которых осуществляется прогнозирование и контроль результатов, и т.д. Предприниматели, занятые геологической разведкой и разработкой месторождений, вступают в торги на том же рынке, что и предприниматели в статичных отраслях, и борются с последними за одни и те же основные производственные ресурсы, причем в условиях конкуренции фиксируется единая цена на оба варианта использования этих ресурсов и проявляется общая для всей сферы инвестиций тенденция уравнивания понесенных издержек с ценностью произведенного выпуска.

Следующий фактор прогресса – изменение потребностей людей. Для него характерны исключительно сложные соотношения неопределенностей. Опять же такие изменения могут происходить как случайно, так и более или менее закономерно, т.е. предсказуемо; возможно и намеренное их внедрение, являющееся объектом целенаправленного расходования ресурсов. Если потребности меняются неожиданно, то возникающие при этом изменения доходов и дисконтированных стоимостей можно считать чистой прибылью или чистыми убытками. Но коль скоро изменения потребностей можно прогнозировать, извлечение какой-либо прибыли исключено. В той степени, в которой они являются результатом целенаправленного расходования ресурсов, они подобны всем прочим экономическим операциям. Тогда объем полученной прибыли зависит от эффективности конкуренции, основанной на предвидении результатов данного вида деятельности. В этом отношении “производство” потребностей аналогично

производству благ. Как мы отмечали выше, необходимая для создания спроса на благо реклама, в том числе и дутая, умение показать товар лицом в причинно-следственном аспекте ничем не отличаются от органически присущей самому товару полезности.

Последний фактор прогресса, который следует упомянуть, – это знания, или то, что можно обозначить термином “изобретения” в широком смысле. Тривиальная истина: одним из главных источников неопределенности в сфере бизнеса является совершенствование технологических процессов, методов организации и т.п. В принципе трудно провести четкую грань между выявлением нового и внесением изменений в уже существующее: и то, и другое являются целью познания. Очевидно, что обнаружение новых природных ресурсов эквивалентно их созданию, да и в случае человеческих потребностей различия довольно нечеткие и носят метафизический характер. Важное отличие обнаружения от создания имеет место в связи с вопросом, о котором шла речь в одной из предыдущих глав, – проблемой воспроизведения идей в сравнении с воспроизведением материальных предметов. Знание определенного факта *может* быть таким, что его распространение среди всех членов конкурентного общества не сопряжено почти ни с какими издержками. Разумеется, оно может и не носить такой характер; те, кто исследует данный круг явлений, обычно забывают оговорить такую возможность; появление идеи в чьей-то голове может обойтись не дешевле, чем изменение формы материального предмета, при этом где-то всегда расходуется сколько-то энергии. Однако конкурент может, вообще говоря, получить представление о новом производственном методе или процессе с гораздо меньшими издержками, чем новое материальное оборудование, если не будет затрачена энергия на то, чтобы помешать ему сделать это. Более того, простое удовлетворение любопытства может с лихвой возместить усилия, которые потребовалось приложить для того, чтобы заполучить идею, так что издержками можно будет пренебречь и даже считать их отрицательными.

Существенные для целей нашего исследования факты, связанные с проблемой знаний, концентрируются вокруг качества производственного оборудования и квалификации рабочих, необходимой для его внедрения. Как правило, новый процесс требует изменений форм и качественных характеристик средств производства и непременно предусматривает новые комбинации этих средств. Однако в простейших случаях речь идет в основном о том, чтобы по-новому управлять старыми предметами. Как и все прочие стадии прогресса, эта может

быть результатом и случайных обстоятельств, и запланированных затрат имеющихся ресурсов. Но даже в первом варианте мы не можем полностью исключить ожидание перемен или поправку на их возможность, поскольку не лишено смысла утверждение, что даже среди событий, недоступных нашему познанию или контролю, одни могут произойти с большей вероятностью, нежели другие. Мы действительно выносим такие суждения, и, хотя основа их ценности остается для нас загадочной, они оказываются верными гораздо чаще, чем ошибочными. Коль скоро вероятность некоего открытия допускает оценку, очевидно, что, как и в ранее рассматривавшемся варианте прогрессивных изменений, предприниматели примут в расчет последствия этого открытия, так что в целом оно не приведет к нарушению режима конкуренции и расхождению между ценностями, которыми предприниматели расплачиваются за производственные услуги, и теми, что они получают за свою продукцию. Значение таких оценок вероятностей, естественно, очень мало, и мы можем предполагать, что уравнивание выигрышей и потерь, связанных с возможностями, которые вызывают случайные открытия, в большинстве случаев само носит случайный характер, а не является результатом расчетов.

Безусловно, степень предсказуемости возрастает в том случае, когда новое знание появляется в результате целенаправленных размышлений, исследований и экспериментов. Мыслительные операции, посредством которых у нас формируются оценки вероятности успеха такого рода деятельности, почти так же непостижимы, как и при случайных открытиях, но факт остается фактом – мы реально формируем такие оценки, и они имеют значительный вес. В наши дни применительно к научным исследованиям в сфере бизнеса очень часто используются методы, аппроксимирующие условия крупномасштабной конкуренции, т.е. можно давать усредненные прогнозы долгосрочных результатов эксплуатации ресурсов в данной области с такой точностью, что отдача будет равна отдаче от использования тех же ресурсов в условиях конкурентного рынка общего типа. В любом случае понятно, что *в той мере, в какой* можно прогнозировать результаты, инвестиции ресурсов в обретение новых знаний будут сбалансированы таким образом, чтобы обеспечить общий конкурентный уровень отдачи, т.е. чтобы имело место равенство дохода от этих знаний и понесенных издержек – и полное отсутствие прибылей.

Данный вопрос часто, если не всегда, осложняется по причине низких издержек неограниченного распространения

единожды выработанной идеи. Вследствие этого обстоятельства изобретателю или первооткрывателю обычно приходится принимать некоторые специальные меры, чтобы сфера применения его результатов ограничивалась его собственными деловыми операциями. В некоторых областях этого можно добиться благодаря правовой защите, которую предоставляет государство в знак признания общественной ценности таких услуг. В других случаях приходится прибегать к искусственным мерам сохранения секретности. Часто оградить новый метод вообще невозможно, поэтому экономическая рентабельность идеи ограничена временем, необходимым конкурентам, чтобы ее скопировать. Вне сомнения, регулярные исследования на коммерческой основе проводятся в этих областях редко. Даже правовая защита имеет силу лишь в ограниченный период, и секретность редко удается сохранять длительное время. Когда же идея становится общим достоянием, она уподобляется любому другому элементу производства, предложение которого неограниченно, т.е. бесплатным благом, а значит, перестает быть фактором производства в реальном экономическом смысле.

Однако зачастую бывает так, что одним из результатов нововведения оказывается резкое повышение ценности определенного вида производственных услуг (предоставляемых людьми или неодушевленными предметами), предложение которого ограничено. Если речь идет об услугах невозпроизводимого природного средства производства, то изобретатель может приобрести его в собственность и тем самым обеспечить себе постоянный доход за счет этого элемента ценности своей идеи. Если же выигрыш связан с воспроизводимым имуществом, то изобретатель может продлить извлечение дифференциального дохода за счет этого имущества на период, необходимый для увеличения ее предложения; даже в случае специализированных услуг людей диффузию результатов передовых методов иногда можно сдерживать с помощью долгосрочного контракта. Как уже отмечалось при рассмотрении монополии, не имеет значения, будем мы считать такие случаи монополизацией идеи или метода как таковых или монополизацией ограниченных ресурсов, необходимых для использования идеи или внедрения метода. И потери, к которым с равной вероятностью могут привести изобретения, выпадают на долю носителей специализированных человеческих качеств или собственников благ производственного назначения.

Обсуждение условий постоянного извлечения дохода за счет совершенствования методов производства естественно приводит к изучению общей темы экономического *трения* и

его противоположности – мобильности. Мы уже отмечали, что приверженцы “динамической” теории прибыли, согласно которой прибыль является результатом прогрессивных изменений, уделяют в своем анализе исключительно важное место феномену трения¹. С этой точки зрения трение – действительно необходимое условие возникновения прибыли, так как явным образом утверждается, что при отсутствии трения прибыль исчезала бы с такой же быстротой, как и появлялась, и что она действительно проскальзывает между пальцами предпринимателя и распространяется по всему обществу, как только удастся преодолеть трение.

Сразу же становится ясно, что в этих рассуждениях слово “трение” употребляется в недопустимо расширительном смысле. Чтобы объяснить прибыль в терминах трения, необходимо, чтобы сам этот термин охватывал все формы сопротивления изменениям и корректировкам производственных операций. Это означает, что для того, чтобы избавиться от прибыли путем устранения трения, необходимо не только наличие идеального рынка, совершенной конкуренции и не сопряженной с издержками мобильности, но еще и возможности без затрат времени и сил изменять в ходе производственного процесса форму капитального оборудования и капитальных благ, не говоря уже о природных средствах производства и имеющейся рабочей силе. Очевидно, что в мире, где все это можно было бы осуществить, не было бы надобности ни в какой производительной деятельности. Пожалуй, мы можем провести различие между корректировками, предусматривающими только перемещения и новые комбинации средств производства, и теми, для которых, помимо этого, требуются существенные изменения формы предметов. Очевидно, что корректировки второго типа нельзя отнести к ряду “преодоление трения”. Но то же самое можно сказать даже о простых перемещениях предметов. Ведь это тоже производительная трансформация, и, несомненно, большую часть рядовой производственной деятельности можно считать транспортировкой, если придать последнему термину широкий смысл.

Данную проблему следует изучать применительно к разным типам издержек производства и анализировать силы, сдерживающие корректировку каждого из этих типов настолько, чтобы сохранялось соответствие между издержками и ценностью вклада производственного ресурса, которому причитаются данные платежи. Первый и простейший вариант –

¹ См. выше, с. 43 и далее.

корректировка ценностей услуг, форма и положение которых не претерпевают никаких изменений при внедрении новых методов. Как уже говорилось, новое открытие повысит ценность вклада одних производственных ресурсов и снизит ценность вклада других. Обычно оказывается, что изменение рыночных цен этих услуг сильно отстает от изменений их теоретической ценности в глазах предпринимателя. Многие из этих услуг привлекаются по контрактам с разными сроками действия, что препятствует неожиданным изменениям норм их вознаграждения. В течение любого такого промежутка времени их использование непременно должно принести предпринимателю либо доход, либо убытки.

И даже там, где срок действия контракта не играет роли, вероятно, будет иметь место отставание цен производственных услуг, т.е. издержек производства, относительно цен готовой продукции. Конечно, первые в целом определяются последними, а последние отражают первые, и силы конкуренции, вменяющие ценность товара производственным услугам, от которых зависит его изготовление, не действуют мгновенно. Главная причина указанного лага – все те же затруднения и неопределенности, сопряженные со знанием: для того, чтобы узнать о положении дел, и собственникам производственных услуг, и предпринимателям требуется время. Обрести это знание приходится в основном грубыми и довольно медлительными методами проб и ошибок: как правило, нет возможности вычислить результаты заблаговременно. Ясно, что за время, необходимое для того, чтобы каждый выявил точные зависимости между стоимостью продукции и уровнем эксплуатации каждого ресурса и разработал идеальную схему адаптации, между издержками, понесенными предпринимателем, и отдачей от них обнаружится много расхождений, т.е. произойдет много событий, порождающих положительную или отрицательную прибыль.

Несколько специфический вариант – производство товаров, незавершенное на момент внедрения новых методов. Здесь общей тенденцией должно быть уменьшение ценности большинства, но не обязательно всех этих товаров. Убытки понесет их собственник в момент изменения цен, который мог и не быть таковым в то время, когда новый производственный процесс был изобретен, поскольку эти изменения цен тоже подвержены более или менее длительному лагу. Потеря ценности зависит от ряда факторов: степени превосходства нового процесса над старым, различий между старыми и соответствующими им новыми незавершенными товарами, возможности и издержек таких изменений старых незавер-

шенных товаров, которые позволили бы превратить их в готовую продукцию с помощью нового производственного процесса.

Материальные блага производственного назначения в большей или меньшей степени подпадают под ту же категорию, что и незавершенные товары, в зависимости от того, воспроизводимы они или нет, долговечны или нет, можно изменять их форму или нет. Мы уже видели, что различия между капиталом и землей суть всего лишь различия в степени, зависящей от наличия или отсутствия у данного средства производства перечисленных качественных характеристик. На одном полюсе – капитал, олицетворяемый незавершенными благами. На другом – “земля”, состоящая из средств производства, предложение которых жестко зафиксировано; элемент, наиболее близкий к теоретическому пределу, – ценность местоположения. Если начать с этой крайности, то дисконтированная стоимость изменений дохода с участка девственной земли увеличится или уменьшится, как только ценность местоположения будет точно установлена. В отношении обычного капитального оборудования следует делать поправку на продолжительность износа данного средства производства, а также на возможность и издержки (в том числе и временные) его адаптации к новым условиям. Адаптация может включать и перемещение из одного состояния в другое, и изменение формы. Но даже революционное изобретение, после которого использование зданий и машинного оборудования в их нынешней форме теряет смысл, обычно не уничтожает полностью их ценность. В худшем случае восстанавливается часть первоначального свободного капитала, инвестированного в них, соответствующая ценности материала как лома.

Еще один вариант, отличный от предыдущих, – рабочая сила. С точки зрения экономической организации здесь следует остановиться лишь на одном предмете: на лаге, сопряженном с корректировкой заработной платы соответственно новой фактической ценности труда. Изменения ценности специализированного умения вменяются работнику только как индивиду и не подлежат капитализации. Что касается возможностей адаптации к новым условиям, то здесь остается в силе все то, что говорилось в контексте материальных благ производственного назначения, но опять же в данном случае это – вопрос личной “экономики” индивида и предпринимателей не касается. В индивидуалистической экономике специфический характер труда в связи с корректировками производственного процесса является одним из главных источни-

ков несправедливостей и лишений. Риск утраты ценности, воплощенной в обретенных знаниях и профессиональной подготовке, означает постоянно нависающую угрозу нищеты. Реалии рынка безжалостны к сентиментальным узам, привязывающим рабочего к домашнему очагу и даже к месту работы. Но детальное обсуждение таких вопросов вряд ли уместно в работе типа данной.

ГЛАВА XII

СОЦИАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ И ПРИБЫЛИ

Неопределенность – одна из основных реалий жизни. Ее нельзя устранить ни из каких принимаемых решений, в том числе из решений в сфере бизнеса. Однако, как мы видели, существует ряд способов уменьшить ее степень. Прежде всего мы можем расширить наши знания о будущем с помощью научных исследований, а также накопления и анализа необходимых данных. Все это сопряжено с издержками, т.е. с расходом ресурсов, которые приходится отвлекать от других видов использования. Другой способ – собирать неопределенности вместе посредством разных форм крупномасштабной организации. Такая операция тоже предусматривает издержки, причем не только в смысле расходования ресурсов. Следует еще учесть неизбежную при любом возможном плане организации потерю индивидуальной свободы; это – проигрыш для массы людей, вовлеченных в организацию, хотя, возможно, выигрыш для тех немногих, которым концентрация власти обеспечивает расширение полномочий и сферы деятельности.

Третий способ – увеличить контроль над будущим; это тоже сопряжено с издержками, причем с обоими их видами – материальными расходами и ущербом, который наносит людям организация. Наконец, степень неопределенности можно неограниченно уменьшать, замедляя темпы прогресса, что конечно же не обходится без прямых жертв в дополнение к обеим уже отмеченным формам издержек.

Все эти соображения ставят перед нами фундаментальный вопрос, связанный с неопределенностью как неизбежным злом – установлением ее масштаба и, как следствие, размера жертв, которые мы можем позволить себе принести ради ее уменьшения. Как и при решении любых экономических задач, в расчетах такого рода мы сталкиваемся с проблемой сопоставления альтернативных вариантов соответственно принципу уменьшающейся относительной значимости. Вне сомнения, на снижение степени неопределенности можно было бы с большим или меньшим успехом направлять все ресурсы общества, ничего не оставив на другие цели. Так что вопрос в том, как далеко можно зайти в борьбе с неопределенностью. Дело осложняется еще и тем обстоятельством, что использование ресурсов на цели снижения неопределенности является операцией, сопряженной с самой высокой из всех возможных степеней неопределенности. Коль скоро мы не можем точно предсказать исход рядовых операций в сфере бизнеса, то уж тем более неопределенными являются для нас результаты, к которым приведут расходы на любое из перечисленных выше мероприятий, направленных на увеличение знаний и контроля.

Не менее важен, чем проблема уменьшения неопределенности, вопрос ее распределения. Здесь возникает та же фундаментальная проблема актуальности уменьшения неопределенности, но только на этот раз уже с точки зрения индивида, а не общества. В какой мере бремя снижения неопределенности должно равномерно распределяться между индивидами, а в какой – концентрироваться или специализироваться, зависит от индивидуального отношения к неопределенности и в особенности от того, насколько обостряется (ослабляется) испытываемое индивидом ощущение дискомфорта по мере увеличения (уменьшения) неопределенности, с которой он сталкивается. Чем круче растет кривая отрицательной полезности, тем больше мы должны приветствовать относительное рассредоточение этого бремени. Пожалуй, очевидно, что наиболее тягостны высокие степени “риска”: большинство из нас не испытывает желания ставить под угрозу собственную жизнь или удовлетворение самых насущных потребностей. Но столь же очевидно, что индивиды очень разнятся друг от друга по тому, насколько согласны с этой позицией. Мы уже отмечали тот более или менее парадоксальный факт, что хотя сама идея разумного целенаправленного поведения подразумевает стремление уменьшить неопределенность, но при здравом и трезвом осмыслении данного вопроса приходится признать, что нас не радовала бы жизнь, из которой полностью устранена неопределенность или, пожалуй, даже резко уменьшена ее степень.

Между двумя концепциями – абсолютного уменьшения неопределенности в целом и ее распределения – существует тесная связь, так как большинство способов уменьшения неопределенности сводится либо к концентрации, либо к рассредоточению. Похоже, здесь невозможны и бессмысленны какие-либо достоверные обобщения.

Нет нужды снова и снова повторять, что самая суть свободного предпринимательства – концентрация двойкой ответственности: за принятие решений и за последствия их выполнения. Поэтому особенно важно тщательно и критически осмыслить факты, связанные с результатами такой концентрации, в сопоставлении с любыми возможными альтернативами. Мы начнем не с рассмотрения крупномасштабного производства; очевидно, что, исследуя крупную организацию со всеми ее преимуществами в смысле эффективности, мы должны предположить и соответствующую степень концентрации непосредственного контроля, т.е. исполнительной власти. Однако выше мы делали особый акцент на том обстоятельстве, что такая концентрация необязательно означает концентрацию ответственности. Мы видели, что практически вся человеческая деятельность, даже если она носит чисто рутинный характер, так или иначе ориентирована на будущее, и ее элементом является принятие решений в непредвиденных ситуациях. Но эти решения обязательно сопряжены с ответственностью. Важная черта организации, основанной на принципах свободного предпринимательства, – перекладывание ответственности низшего уровня на лиц, функции которых заключаются в отборе людей на подконтрольные им должности, а также в принятии решений в ответ на поступающие время от времени запросы в связи с исключительными, непредвиденными обстоятельствами. Однако эти две функции на самом деле никогда нельзя отделить друг от друга. Высший уровень ответственности состоит в основном в выборе человека или очень узкой группы людей для “организации” предприятия. Но носитель высшей власти очень часто, если не всегда, осуществляет некоторый контроль над деловой политикой. В большинстве случаев функционеры высокого ранга, помимо фиксированной заработной платы, непосредственно участвуют в доходах компании. А если спуститься ниже по иерархической лестнице организации, то и функционеры, занимающие подчиненное положение, несут ответственность в том смысле, что достигнутые ими результаты должны соответствовать ожиданиям начальства, иначе они потеряют работу.

При существующем положении дел высшая ответственность почти целиком сосредоточена у тех, чья собственность в

данном бизнесе подвергается риску. Имеется бесчисленное множество вариантов распределения “риска” и контроля, степень их сложности варьирует в самых широких пределах, но общая тенденция ясна. Работники низшего уровня практически ничем не рискуют и соответственно мало что контролируют; в несколько меньшей степени это верно и в отношении работников более высокого уровня и распорядителей заимствованного капитала. Следует помнить о том, что функции несения бремени неопределенности и ответственного контроля нераздельны; в той мере, в какой вознаграждение за любой вид услуг зависит от успеха предприятия, собственник этих услуг, соглашаясь на их эксплуатацию за условленное вознаграждение, выносит суждения и держит в своих руках власть над этим предприятием. Но большая часть неопределенности и власти неразрывно связана с владением определенной *собственностью*, выполняющей функцию гарантирования получения владельцами другой собственности и рабочей силы, используемых в данном предприятии, дохода, причитающегося им по контракту¹.

¹ В некоторых странах достигнут определен прогресс в деле развития трудовых коллективов, которые самостоятельно организуют предприятие, заимствуют необходимый капитал и нанимают руководящий персонал по фиксированным ставкам заработной платы. Можно еще упомянуть о кооперативном производстве в обычном смысле, но оба этих варианта не являются существенным исключением из указанного выше общего правила, так как эти трудящиеся заимствуют очень мало капитала. Один из пороков нашей цивилизации заключается в отсутствии механизма, позволяющего людям отдавать в залог производительную силу своих личных способностей, получая взамен ресурсы, с помощью которых люди могли бы эффективно использовать эту силу, самостоятельно управлять ею и нести всю полноту ответственности.

Примечательной тенденцией развития современного бизнеса являются всевозможные степени специализации и дробления неопределенности и контроля. Корпорации выпускают в больших количествах ценные бумаги, представляющие любые мыслимые градации от абсолютно безопасного положения кредитора, совершенно безразличного к тому, как ведется бизнес, на одном полюсе, и до столь концентрированного риска и контроля, что минимальные колебания выручки предприятия отражаются на размерах дивидендов и налогов, – на другом. В торговых фирмах и даже промышленных концернах долговые обязательства проходят через руки все более длинной цепи посредников, каждый из которых добавляет собственные гарантии платежеспособности и передает их дальше по чуть более высокой цене или чуть более низком процентном доходе. Определенный интерес представляют такие явления в этой сфере, как инвестиционные банки, вексельные маклеры, акцептные конторы. Та же тенденция проявляется и в сфере трудовых отношений. Рабочую силу могут нанимать посредники, у которых ее будут перенимать реальные работодатели, как это происходит в хорошо знакомом случае *padrone* [поставщик дешевой рабочей силы из Италии в США. – *Примеч. пер.*] и в некоторых видах умственного труда. Соответственно любое участие наемных работников в прибыли является перераспределением риска и контроля.

Мы не будем пытаться охватить все возможные или фактические варианты устройства дел с точки зрения распределения ответственности и контроля, а ограничимся рассмотрением общей проблемы концентрации неопределенности. Следует постоянно иметь в виду, что основой эффективного принятия ответственности всегда служат либо владение собственностью, либо установление права удержания в будущем дохода от производительной силы людей, причем на самом деле почти в любом случае имеет место первое. Еще одна предварительная оговорка заключается в том, что окончательный контроль остается за потребителем. Но в той мере, в какой экономическая организация обретает форму свободного предпринимательства, этот контроль осуществляется только *post factum*; нас же интересует ответственность за удовлетворение потребительского спроса в конце производственного процесса. Таким образом, мы предполагаем, что предпринимательская система организации с присущими ей производством для обезличенного рынка и концентрацией управления обладает преимуществами перед любой другой системой, основанной на *свободе контракта*, или во всех отношениях наиболее удовлетворительна. И в качестве первого шага исследования рассмотрим кратко смысл свободы контракта.

Трудно найти слово, которым злоупотребляли бы больше, чем словом “свобода” (разве что, возможно, это слово “причина” и его эквиваленты); и, безусловно, во всей запутанной политической науке нет более вопиющей путаницы, чем смешение понятий свободы и свободы контракта¹. Свобода связана или должна быть связана с диапазоном вариантов выбора, доступных данному лицу, и в широком смысле почти синонимична “правам”. В то же время свобода контракта означает не более чем отсутствие формальных ограничений возможности распоряжаться *своей собственностью*. Фактически она может оказаться антитезисом свободы, если понимать последнюю как право устраивать свою жизнь в соответствии с собственными желаниями и идеалами. Реальное содержание свободы контракта целиком зависит от того, что *является собственностью* данного лица.

Как мы видели, право собственности заключается в сочетании права *контроля* и *узурфрукта**. Здесь следует подчерк-

¹ Этим порочным и ничем не оправданным интеллектуальным извращением мы обязаны прежде всего сэру Г.С. Мэйну и Герберту Спенсеру.

* Право пользования чужим имуществом и доходами от него. — *Примеч. пер.*

нуть, что в социальной системе, основанной на *абсолютной* свободе контракта, право собственности и право контроля — понятия равнозначные¹; другой формы контроля не существует. В поддержку такой системы наверняка должна была бы возникнуть какая-то разновидность “государства”, т.е. организация, наделенная властью, но ее единственной функцией было бы обеспечение выполнения контрактов и пресечение зависимостей, не предусмотренных контрактом. Ее необходимость обусловлена тем фактом, что контракты редко выполняются обеими сторонами одновременно, а кроме того, возможностью обмана одних людей другими. То есть роль государства в такой системе сводится к тому, чтобы не допускать отношений между людьми, которые не являются *взаимно добровольными*, или контрактными (договорными). Повторяем, в такой системе те, кто ничем не владеют, не могли бы существовать иначе, как на милости и от щедрот реальных собственников, и уровень свободы каждого человека точно соответствовал бы размеру его собственности.

Далее, при идеализированно простых условиях размер собственности человека определяется тремя факторами. Первый и, несомненно, важнейший из них — исторический: просто-напросто то, с чего он начинал, т.е. унаследованное от прошлого. Это в чистом виде вопрос *статуса*, и поэтому совершенно абсурдно, говоря о положении индивида и условиях, в которых он находится, противопоставлять статус и контракт, как это делает Мэйн. Весь смысл свободного контракта именно в том, что статус можно *изменить* путем добровольного соглашения с какой-то другой стороной и нельзя *изменить* без согласия самого лица. Таким образом, второй определяющий фактор права собственности — результат ранее заключенных контрактов, и возможность изменить статус по обоюдному добровольному согласию зависит от самого статуса человека, т.е. от того, чем он владеет в момент заключения соглашения, а значит, в конечном счете, от того, чем он владел с самого начала. Третий фактор права собственности или текущего статуса — изменения, происходящие в результате добровольной и независимой эксплуатации собственности данного лица в прошлом или трансформации, которую эта

¹ Очевидно, что в реальном обществе *абсолютная* свобода контракта невозможна, так как дети, престарелые и многие другие ничего контролировать не могут. Для того чтобы оперировать этим понятием в чистом виде, мы вынуждены предположить, что все зависимые лица зависимы полностью, т.е. в буквальном смысле “находятся в собственности” у тех членов общества, которые свободно вступают в контрактные отношения друг с другом.

собственность претерпела в процессе использования. Очевидно, что и этот элемент имеет отношение исключительно к изменениям, восходящим к первоначальному статусу, или к тому, что составляло первоначальную собственность индивида. В системе, где имеет место абсолютная свобода контракта, нет никакой власти (контроля), кроме права собственности; только *изменения* прав собственности (т.е. на самом деле статуса) имеют какую бы то ни было связь с реализацией свободного выбора, а диапазон вариантов выбора полностью зависит от прежнего статуса, значит, в конечном итоге от начального статуса, которым обладал данный индивид, впервые вступая в систему, состоящую из лиц, заключающих друг с другом контракты.

Однако все вышесказанное предполагает, что и выполнение контрактов, и деятельность, направленная на расширение прав собственности посредством “производительной” трансформации, совершается *с полным знанием дела*. Но в реальном мире, где над всеми замыслами и поступками людей довлеет неопределенность, необходимо добавить еще один, четвертый, фактор – собственность как результат *удачи*. Далее, мы все еще исходим из предположения о том, что контракты и деятельность разных индивидов полностью независимы и между ними нет никакого столкновения интересов. В контрактах, заключаемых в реальном мире, никогда не бывают представлены все интересы, которые эти соглашения задевают. На самом деле это обстоятельство накладывает ограничение на допущение об абсолютной свободе контракта, но его нельзя не учитывать, как и возможность преднамеренного грабежа.

Эти факты настолько бросаются в глаза, что на практике никто никогда и не пропагандировал абсолютную свободу контракта, сводя воздействие общества в целом к негативной функции пресечения отношений, не предусмотренных контрактами. Никогда не ставилось под вопрос право государства ограничивать свободу контракта во многих аспектах и поощрять соглашения иного рода. Кроме того, государство посредством налогообложения неизбежно присваивает значительную часть частного имущества и доходов от него, тем самым видоизменяя право собственности в обоих аспектах*. И по мере того, как теория *laissez faire* [невмешательства государства в экономику] теряет почву в современном мире, масштабы такого деформирующего воздействия на частную собственность резко возрастают.

* То есть и право контроля, и узурфрукт. – *Примеч. пер.*

Одним из наиболее важных обстоятельств является тот факт, что возможные объекты прав собственности распадаются на два основных класса: личные способности, присущие индивиду, и материальные предметы. Если индивид не обладает в той или иной форме и степени правом собственности на первые, то он раб – собственность какого-то другого лица или группы лиц – и находится полностью вне системы. Разумеется, в современном мире господствует идея частной собственности всех взрослых индивидов (за исключением лиц, признанных социально опасными по медицинским или юридическим показаниям) на свои личные способности, допускающая лишь ограничения общего характера. При любой другой системе эффективное использование этих способностей было бы затруднено, поэтому все актуальные вопросы связаны только с правом собственности на материальные предметы¹. Мы уже видели в разных контекстах, что значимость различий между этими двумя классами по меньшей мере сильно преувеличена, так что трудно, если вообще возможно, найти какие-либо естественные, “родовые” различия в их причинно-следственном воздействии на ценообразование и экономическую организацию, равно как и в моральном аспекте. И условия спроса и предложения применительно к ним, и их связи с индивидом, ими обладающим, на поверку оказываются весьма схожими, а имеющиеся различия по большей части искусственны и условны. Но с точки зрения наших человеческих интересов, выходящих за рамки производства и потребления благ, следует признать, что право собственности на самого себя как личность в чем-то возвышеннее права собственности на внешние предметы. И все же в цивилизации, в которой сама жизнь человека все в большей мере зависит от его доступа к материальным вещам и возможностей использовать их, это различие постепенно стирается, и именно осознанием этого факта во многом объясняются брожение в со-

¹ Мы не проводим различия между природными средствами производства и созданными людьми благами производственного назначения, так как уже показали, что в условиях конкуренции не существует фундаментальных различий между преимущественным правом на землю и производством (см. о земле и капитале в гл. IV, V и XI). В связи с этим можно отметить, что нашу позицию не следует считать полностью противоречащей точке зрения Маршалла, который отделяет землю от капитала (см.: *Маршалл А. Принципы экономической науки*. Кн. IV. Гл. I [М., 1993. Т. I]). В отдельном государстве, занимающем ограниченную область суши, природные ресурсы которого тщательно разведаны, относительная значимость нового предложения земли и капитала соответственно иная, чем в мировой экономике в целом или в такой большой и сравнительно молодой стране, как США.

временном обществе и изменение отношения к “собственности” (понимаемой в узком смысле собственности на вещи).

Другая, в каком-то смысле параллельная, линия рассуждений по вопросу о соотношении между правом собственности на личные способности и правом собственности на материальные предметы, исходя из противоположной точки зрения, приводит к более или менее схожим неопределенным или негативным выводам. Отправным пунктом нашего исследования служит четко установленный в ходе нашего анализа предпринимательства факт, что при отсутствии постороннего вмешательства имеет место тенденция к сосредоточению контроля над бизнесом, т.е. предпринимательством как таковым, в руках владельцев материального имущества, а не собственников человеческих услуг, т.е. рабочих. На первый взгляд это обусловлено тем, что деловое предприятие может быть сопряжено с реальным абсолютным убытком, а также может приносить то больший, то меньший доход, и по самой природе вещей только собственность в состоянии предоставить гарантии от этих чистых потерь. При поверхностном рассмотрении кажется, будто это обстоятельство создает основу еще для одного разграничения между услугами труда и имущества, а именно: рабочих только *используют* в промышленном производстве, тогда как материальные блага *полностью расходуются*, т.е. в первом случае имеет место только потребление *услуг*, а во втором – сам предмет может быть уничтожен.

Если немного подумать критически, то окажется, что на самом деле это не так. Пожалуй, так должно быть, но не бывает и не может быть. Прежде всего фактический риск разрушения и полной гибели для рабочего, пожалуй, никак не меньше, чем для владельца имущества, причем если последний теряет только производительную силу, то первый – здоровье, конечности или жизнь, т.е. гораздо больше. И общество осознает реальную суть данной ситуации, поэтому мы наблюдаем развитие законодательства, призванного переложить риск потери экономической ценности трудящегося как средства производства (и пока что только в этом качестве) на предприятие, а через последнее – на потребителя продукта. Еще одна сторона вопроса – риск потери специализированного умения и профессиональной подготовленности. И то, и другое обретается в связи с конкретным бизнесом и в целях применения в этом бизнесе. Издержки приобретения и того и другого несет главным образом сам рабочий, и на его же долю обычно выпадают потери, если бизнес оказывается нерентабельным. И тем не менее эти “риски”, вроде бы намного превышающие те, что несет владелец имущества, не порождают

контроля над предприятием, а тем, кто им подвержен, в условиях конкурентной свободы контракта даже не обеспечено никакой справедливой компенсации в виде обусловленных контрактом более высоких доходов. Необходимо еще добавить, что страховая оценка риска рабочего зависит от качества управления предприятием в той же мере, как и в случае риска для владельца материального имущества.

Единственное видимое объяснение подобного положения дел – апелляция к “человеческой психологии”: собственники “вещей” доверяют эти “вещи” контролю других лиц без встречных адекватных гарантий с меньшей готовностью, нежели люди, не владеющие ничем, кроме самих себя, которые идут на риск, сопряженный с внешним контролем, не принимая даже таких слабых мер предосторожности, как обеспечение каких-либо гарантий от экономических потерь¹.

Очевидно, что нельзя вести производство, не имея при этом неопределенности обоих видов – и в связи с результатами, и в связи с сохранением в целостности и сохранности как одушевленных, так и материальных средств производства. Поскольку производство должно предшествовать потреблению и требует времени, все задействованные в нем средства обслуживаются в течение всего производственного цикла плодами прошлого производства. Авансировать эти продукты должны их собственники. В физическом плане нет необходимости ни в том, чтобы последние постоянно рисковали своей собственностью, ни в том, чтобы фактические производители полностью получали свою заработную плату до завершения процесса, но именно так обстоят дела в условиях свободы контракта. Кроме того, эти продукты вообще необязательно должны быть собственностью каких-либо индивидов (этот вопрос мы рассмотрим ниже). В то же время риск потерять оборудование временно должны нести те, которым есть что терять, коль скоро оборудование находится в частной собственности. Если говорить об индивидуальном собственнике материальных предметов или человеческих способностей в чисто экономическом аспекте, то постоянный риск потерь для него вовсе не является чем-то физически обусловленным. Но опять же именно такое положение дел имеет место при “очевидной и простой системе естественной свободы контракта”. Теперь мы должны вкратце остановиться на более глубоких социальных последствиях свободы контракта.

¹ Интересно отметить заботу менеджмента о личной безопасности рабочих, вызванную законами о компенсациях, и особенно примечательные результаты движения “безопасность – прежде всего”, которое привело к снижению производственного травматизма.

Мы, естественно, не станем утверждать, что свобода контракта хоть в какой-то существенной степени является результатом сознательного принятия обществом осмысленной стратегии социальной организации. Однако вопрос о долговечности такой системы постоянно обсуждается по существу и в конечном итоге может быть решен в ходе этих дискуссий. Чтобы рассмотреть эту проблему в целом, для начала отвлечемся от темы права собственности личности на самое себя, отложив ее на будущее, и временно ограничимся правом собственности на материальные блага производственного назначения – проблемой, вызывающей то более, то менее острые споры между приверженцами индивидуальной и общественной собственности на эти предметы. Далее, мы должны сразу же разграничить две различные и в значительной мере противоположные группы интересов, действующих в рамках социальной организации. В экономической науке общепринята интерпретация социальной организации как механизма удовлетворения “потребностей”, которые предполагаются постоянными, осознанными желаниями и побуждениями к действию, подчиненными принципу уменьшающейся относительной полезности. На протяжении всей книги мы подчеркивали ограниченность такого взгляда, но теперь, раз уж мы хотим применять научные методы анализа, необходимо рассмотреть этот аспект экономической жизни в чистом виде – отдельно от всего остального. Столь же фундаментальны и другие интересы, как, например, жажда свободы и власти в качестве самоцелей и предпочтение, оказываемое определенным типам человеческих отношений. Во многом именно эта вторая группа интересов прямо или косвенно привела к окончательному упразднению рабства и установлению права собственности личности на самое себя.

Таким образом, если рассматривать общество как машину для удовлетворения потребностей и применять этот единственный тест на эффективность, то свободное предпринимательство можно оправдать лишь на том основании, что люди более эффективно принимают решения и осуществляют контроль за их выполнением, когда несут ответственность за их последствия, будь эти решения правильными или нет. Если бы собственность была обобществлена, нам бы все равно пришлось концентрировать функцию фактического принятия решений, но это была бы гораздо более рутинная работа, чем теперь, и вознаграждение за нее не зависело бы от результатов. С позиций наших предыдущих рассуждений здесь есть определенное затруднение, и нам, проясняя его суть, следует проявлять осторожность. В частности, имели бы место два об-

стоятельства. Предприятия, на которых люди сейчас работают, непосредственно используя собственные ресурсы, трансформировались бы в государственные предприятия под управлением наемных функционеров. В такой ситуации характер изменений достаточно очевиден. Менее ясен вариант корпорации – в наши дни контроль над ней осуществляет наемный менеджер. Здесь изменение заключалось бы в замене группы акционеров всем обществом с той или иной политической организацией, и на первый взгляд положение лица, непосредственно принимающего решения, не претерпело бы особых изменений.

Но это только на первый взгляд. Действительно, все большее сходство крупномасштабного бизнеса с демократическим государством служит одним из сильнейших аргументов социалистов против вероятной потери эффективности при замене частной собственности общественной. Но следует подчеркнуть, что сходство это сильно преувеличивается, причем обеими сторонами полемики, хотя, конечно, по разным мотивам. Апелляция к факту большого числа держателей акций некоторых крупных корпораций является определенно дезориентирующей. Большинство акционеров не считают себя собственниками предприятия и не считаются таковыми. Они собственники лишь по форме, а по существу всего лишь кредиторы, и этот факт признается как ими самими, так и функционерами корпорации. Реально же большими компаниями владеют и управляют небольшие группы людей, обычно достаточно хорошо осведомленных о личных качествах, побудительных мотивах и линиях поведения друг друга. Отсюда прежде всего следует, что положение директора на жалованье при социалистическом режиме, независимо от того, назначен он политическим руководством или тем или иным путем избран демократическим электоратом, очень сильно отличалось бы от положения президента или менеджера современной корпорации. Невозможно представить себе, что он был бы так же непосредственно подотчетен главному предпринимателю – обществу, как сейчас, когда в роли главного предпринимателя выступает маленькая группа “инсайдеров”, которые и являются подлинными собственниками предприятия.

Еще большие изменения внесла бы замена небольшой группы собственников всем обществом. Основное различие здесь обусловлено неминуемыми сопутствующими эффектами, связанными с самим размером группы. Непреодолимая трудность, сопряженная с кооперативным производством, состоит в том, чтобы заставить индивида *почувствовать*, что ре-

зультаты зависят от его собственной деятельности. Индивид ощущает себя затерянным в массе, беспомощным и ничтожным. Безусловно, с таким же затруднением сталкивается и политическая демократия. Пожалуй, можно поверить в то, что ей удалось достигнуть определенного прогресса; в этой сфере решения гораздо менее важны в том смысле, что альтернативные варианты, между которыми приходится выбирать, касаются менее насущных вопросов. Если такой прогресс действительно имеет место, то вполне возможно, что еще несколько поколений политической демократии привьют индивиду чувство личной ответственности, и тогда станет достижимой и индустриальная демократия.

Но все это в лучшем случае – поверхностный взгляд на проблему. По сути же весь вопрос в том, как *воспринимать* крупного собственника, равно как и массы, которых обслуживает промышленность. *Сегодня этот собственник выполняет реальную социальную функцию.* Но частная собственность является общественным институтом, и неоспоримое право общества – в любой момент изменить или отменить ее; общество будет сохранять этот институт лишь до тех пор, пока собственники служат его интересам лучше, чем это обещает какой-либо иной вариант общественного устройства. Конечно, произносится много напыщенных фраз о естественных правах, священных институтах, унаследованных от прошлого, и т.д.; такая риторика обладает известной силой, сдерживающей социальные изменения. Но в конце концов, причем не в столь уж отдаленном времени, вопрос будет решен более или менее без эмоций, на основании мнений большинства людей по этому поводу. Если система концентрированного права частной собственности эффективнее той, которую мы имели бы посредством какого-либо демократического механизма, то объясняется это тем, что люди строят свои планы лучше тогда, когда они *ощущают себя* не в роли чиновников, делающих нечто для других людей, а тружениками, работающими ради самих себя и отождествляющими эту работу с собственной личностью.

И это при том, что те же люди “в глубине души” (на уровне сознания или подсознания) ощущают себя агентами демократии, в конечном счете ответственными перед ней за доверие, им оказанное. Ведь ясно, что “личные интересы”, во имя которых столь упорно трудятся наши богатые и могущественные бизнесмены, вовсе не являются таковыми в традиционном экономическом понимании этих интересов как желания потреблять товары. Бизнесмены, скорее, потребляют для того, чтобы производить, чем производят для того, чтобы потреб-

лять, поскольку они занимаются и тем, и другим. Их подлинный стимул – желание превзойти других, одержать победу в самой крупной и захватывающей из всех игр, которые до сих пор изобрело человечество, не исключая даже такие игры, как управление государством и война.

Неизбежно приходит мысль, что та же глубинная мотивация в принципе могла бы стать столь же эффективной опорой и для демократического экономического порядка. Для этого необходимо развить политический механизм и политический разум самой демократии до такой степени, чтобы люди, занимающие ответственные посты, реально ощущали, что их положение устойчиво и зависит только от того, насколько успешно они справляются со своими служебными обязанностями. Дело здесь не сводится преимущественно к вопросу о жалованье, хотя, несомненно, положение таких людей должно быть престижным и в экономическом аспекте, как того и ожидают функционеры нашей политической демократии, сколь бы они ни были проникнуты духом патриотизма и гражданственности. Главная проблема в том, чтобы мудро отбирать таких ответственных должностных лиц, продвигать их по службе, основываясь исключительно на проявленных ими деловых качествах, и предоставлять им “свободу действий” – делать или губить собственную карьеру. Этот урок необходимо усвоить, прежде чем демократизация промышленности станет практически осуществимой. Если же мы заменим конкуренцию в сфере бизнеса, как бы порочна она ни была, традиционной игрой в политическую демагогию, где основные принципы – поочередное пребывание в должности и “трофеи принадлежат победителям”, то последствия могут быть только катастрофическими.

Прежде чем завершить эту тему, следует отметить еще одно любопытное недоразумение в связи с фигурой государственного служащего. Общепринято и естественно полагать, что наемный менеджер, имея дело с ресурсами, принадлежащими другим людям, будет использовать их небрежнее, чем собственник. Такой взгляд демонстрирует плохое знание человеческой природы и не подтверждается наблюдаемыми фактами. Подлинная беда бюрократии не в том, что она неосторожна, а как раз наоборот. Если она не разведена мошенничеством и коррупцией, то всегда стремится “действовать наверняка” и становится безнадежно консервативной. При нормальных условиях большая опасность, которой чреват политический контроль над экономической жизнью, – не в легкомысленном распылении ресурсов общества, а в торможении прогресса и застойном прозябании.

Этот момент естественно подводит нас к вопросу, многократно обсуждавшемуся при анализе риска и прибыли: а не питает ли частный бизнесмен отвращение к риску и неопределенности? Не склонен ли и он “действовать наверняка”? У этого вопроса есть и другие аспекты, тесно связанные с данным, хотя эту связь не всегда удается распознать; они имеют отношение к социальным издержкам принятия риска и стремлению к прибыли к минимуму.

Конечно, принято считать, что принятие риска – дело малоприятное и тягостное и прибыль – награда тому, кто взвалил на себя это “бремя”. Именно так видит ситуацию сам бизнесмен¹, и то же мнение часто разделяют и ученые, занимающиеся данной проблемой. Так, Уиллет утверждает, что за жертвы, сопряженные с принятием риска, общество платит повышением цен на товары, в производстве которых присутствует этот фактор, поскольку нежелание принимать риск удерживает людей от участия в такого рода деятельности, и соответственно предложение таких товаров сокращается². Росс также полагает, что риск отталкивает и выводит отсюда те же заключения³; еще больший акцент на влиянии риска как фактора, тормозящего производство, делает Хейнс⁴, подкрепляя свою позицию цитатой из Эндрюса⁵. Другие авторы либо не склонны к обобщениям и проводят различия в линиях поведения, либо категорически отвергают изложенную выше точку зрения. Так, фон Мангольдт отмечает как общеизвестный факт, что в большинстве видов спекулятивной деятельности теряется больше денег, чем приобретается, и с уверенностью утверждает, что то же самое верно и применительно к предпринимательской деятельности в благополучном сообществе, в котором есть излишки, достаточные для того, чтобы браться за рискованные предприятия⁶. И профессор Ф.М.Тэйлор анализирует проблему с известной осторожностью, настаивая на том, что прибыли предпринимателей могут как превышать уровень, необходимый для формирования страхового фонда с целью покрытия фактических убытков, так и быть меньше этого уровня⁷. По его мнению, вполне ве-

¹ Merrill, J.C.F., “Speculation”, *Price Current Grain Reporter*, September 29, 1915, pp. 26-27: “Это ведь универсальная аксиома бизнеса: чем с большим риском сопряжено то или иное направление бизнеса, тем большие прибыли должны получать те, кто участвуют в этом бизнесе, т.е. ... прибыли пропорциональны рискам!”

² Willett A.H. *Economic Theory of Risk and Insurance*, pp. 55-56.

³ Ross E.A. Op. cit. (*Annals, Am. Acad.*, 1896), p. 119.

⁴ Haynes J. *Quarterly Journal of Economics*, vol. IX, no. 4, p. 414.

⁵ Andrews. *Institutes of Economics*, p. 54.

⁶ Mangoldt H., v. *Unternehmerrgewinn*, p. 85.

⁷ Taylor F.M. *Principles of Economics* (1913), pp. 366-367, 383-384.

роятно, что прибыли будут превышать размер необходимого страхового фонда при малом риске и быть намного ниже его при большом, но в конце концов он приходит к заключению, что общество должно платить более высокую цену за конкретный товар или вид услуг, нежели в случае устранения риска.

Рассуждая на эту тему, следует избегать нескольких видов путаницы. Прежде всего неточен сам тезис, что прибыль является вознаграждением за принятие риска или приманкой, побуждающей рисковать. Ведь по сути дела в момент принятия решений эта прибыль существует лишь как нечто сомнительное в отношении того, что может произойти в будущем; поэтому “волю людей движет” (Тэйлор) *перспектива* или *оценка вероятности* извлечения прибыли¹. Следовательно, мы не можем утверждать, что связь между фактической прибылью и тяготами несения риска существует в отдельно взятом случае. А с точки зрения совокупной прибыли во всем обществе вопрос заключается в том, существует такая часть дохода или нет, извлекают предприниматели как класс прибыль или же терпят убытки (речь идет, безусловно, о чистой прибыли – той, что остается после вычета вознаграждений *всех* производственных услуг).

Для полной ясности вспомним еще раз, каково истинное положение бизнесмена, занятого изысканием прибыли. Он заранее заключает контракты на производственные услуги исходя из того, что по его *ожиданиям* можно будет сделать с их помощью. Подобно покупателю любого товара, он как отдельный индивид обнаруживает, что цены фиксированы, и делает покупки по более или менее установившимся ценам, тогда как на агрегированном уровне конкуренция между всеми покупателями корректирует эти цены до тех пор, пока они не станут такими, что все имеющееся предложение будет продано. Мы увидим, что в условиях совершенной конкуренции цены производственных услуг, т.е. издержки производства, которые несет предприниматель, отражают *ожидаемую* предпринимателями ценность их продуктов в момент продажи, а доходы предпринимателей – разницу между изначальными ожиданиями и позднейшей фактической ситуацией. Следовательно, предприниматели как группа извлекают положительную прибыль в том случае, когда они, имея склон-

¹ Дж.С.Милль утверждал, что имеет место тенденция уравнивания шансов на прибыль, но в пятом издании изменил слово “шансы” на слово “надежды”. См.: Милль Дж.С. Основы политической экономии. М., 1980. Т. II. С. 137.

ность к рискованным предприятиям, недооценивают перспективы своего бизнеса. Если же, напротив, они переоценивают свои перспективы (с учетом степени убежденности – этой необходимой движущей силы их воли), они, как единое целое, несут убытки, а при правильных в целом оценках не произойдет ни того, ни другого. Коль скоро оценки носят чисто случайный характер, может сложиться впечатление, что отклонения в обе стороны уравниваются друг друга, т.е. правильной окажется средняя оценка, и общий уровень прибыли будет нулевым.

Многие авторы, особенно Хоули¹, полагают, что всегда наличествует именно такое распределение ошибок, но за неимением адекватной теории прибыли не делают окончательных выводов².

Возможно возражение, что нереалистична ситуация, когда предпринимательство в целом терпит чистые убытки, но если немного подумать, то такое возражение окажется несостоятельным. Общество организовано таким образом, что предприниматель почти всегда собственник; он непременно должен владеть производительной силой той или иной формы. А значит, вполне возможно, что предприниматели теряют больше, чем приобретают, и эта разница покрывается выручкой, причитающейся им за деятельность, отличную от собственно предпринимательской. Таким образом, вопрос фактически в том, получают ли предприниматели как класс в среднем больше или меньше нормальной отдачи от производственных услуг, которые они поставляют бизнесу либо в собственном лице, либо в виде своего имущества.

Получить какой-либо ответ на этот вопрос индуктивными методами не удастся. Имеющиеся статистические данные подводят к заключению, что конечный результат – это убытки, но сами эти данные не позволяют делать окончательные выводы³. Пожалуй, лучшее, что можно здесь сделать, – это, ос-

¹ См. гл. II, с. 51.

² Иногда Хоули утверждает, что прибыль отрицательна (*Quarterly Journal of Economics*, vol. XV, p. 609), а в других случаях – что положительна (*ibid.*, p. 79).

³ В работе M. Porte, *Entrepreneurs et profit industriels* (Paris, 1905) этот вывод основывается на определенных показателях коммерческих крахов в штате Массачусетс. Результаты анализа отчетности ферм, проведенного в Сельскохозяйственном университете штата Нью-Йорк, показывают, что у фермеров обычно заработная плата и отдача от инвестиций неадекватно низкие, и к схожим результатам привело исследование предприятий коммунальных услуг. Автор самого лучшего исследования распределения дохода в США д-р У. Кинг приходит к заключению, что средняя прибыль предпринимателя в этой стране примерно в 1,4 раза выше средней зара-

новываясь на априорных доводах, попытаться сформировать какое-то мнение по поводу вероятного положения дел, не более того. Лично я придерживаюсь мнения, что бизнес в целом несет убытки. Основные факты, связанные с психологическим аспектом ситуации, хорошо известны, а некоторые из них уже приведены выше. Наиболее ярким примером служит поведение людей в лотереях и азартных играх. Адам Смит отмечал склонность человеческой природы преувеличивать ценность малых шансов большого выигрыша. По мысли Сениора¹, в воображении людей получают сильно завышенную оценку как шансы в пользу выигрыша, так и вероятность проигрыша. Кэннан² полагает, что для больших групп людей особенно привлекательны как весьма рискованные, так и абсолютно надежные инвестиции, поэтому отдача от тех и других очень мала, тогда как умеренно рискованные малопопулярны и тем самым приносят больший доход. Профессор Карвер выдвигает гипотезу, согласно которой при деловых рисках шансы, как правило, почти равны, но возможные убытки превосходят вероятный выигрыш, такие риски не возбуждают инстинкт азарта, прибыль же положительна³. Но если принять во внимание возможность капитализации всего будущего дохода рискованного предприятия в сегодняшнее богатство, то такой взгляд на природу деловых рисков представляется весьма сомнительным. Мы подчеркиваем, что эти “риски” имеют отношение не к объективным, внешним вероятностям, а к ценности суждения и организаторским способностям лица, идущего на риск. Безусловно, как это отмечали и Смит, и фон Мангольдт, для большинства людей характерна иррациональная вера в собственную удачу, и эта вера удваивается, когда они принимают в расчет свои личные достоинства, делают ставку на собственные силы. Более того, нет со-

ботной платы рабочего (King W.I. *Wealth and Income of the People of the United States*, p. 165). По-видимому, можно с уверенностью предположить, что соотношение предпринимательских способностей и умений рабочих превосходит эту цифру, особенно если учесть, что, как показала перепись, значительную часть рабочих составляют женщины, молодежь и дети. Но и проводимое доктором Кингом долевое разделение дохода, и его оценки количества получателей каждого типа насыщены логическими умозаключениями и допущениями долгосрочного характера, вследствие чего образуется столь обильная почва для ошибок, что если его результаты и заслуживают доверия, то лишь в весьма ограниченной степени.

¹ Цит. по: Cannan E., *History of Theories of Production and Distribution*, p. 369.

² Статья “Profit” [“Прибыль”] в *Palgrave's Dictionary of Political Economy*.

³ Carver T.N. *Distribution of Wealth*, p. 283.

мнения, что именно бизнесмены образуют категорию людей, применительно к которой это особенно верно; они – отнюдь не сомневающиеся нерешительные индивиды; им присущи бурная энергия, бодрый оптимизм и глубокая вера во все вокруг и в первую очередь – в себя.

К этим соображениям следует добавить стимул, который создает ситуация конкуренции, постоянно побуждающая “перевести цену” у соперников, как на аукционе, где вещи зачастую продаются по ценам, превышающим ценность, которую они представляют в глазах любого из участников. Другим важным фактором является упорство – черта характера, ярко проявляющаяся в буржуазной психологии. Приступая к новым рискованным предприятиям, человек может быть робким, его могут одолевать сомнения, но бесспорно, что, раз взявшись за дело, он, как правило, будет стойко держаться до конца, и большая часть участников торгов по поводу производственных услуг – собственники уже основанных предприятий. Следует учесть еще и престижность предпринимательской деятельности, равно как и чувство удовлетворения человека от того, что он – сам себе хозяин. Поэтому разумнее всего предположить, что цены на производственные услуги фиксируются на более высоком уровне, чем того требует реальная ситуация, а не наоборот, и, как уже отмечалось, к таким же заключениям приводят и имеющиеся статистические данные.

Вот и все, что можно сказать о чистой прибыли предпринимателей. Мы уже отмечали тот факт, что прибыль и временный доход никогда нельзя точно разместить по разные стороны разделительной черты. Не существует дохода, являющегося исключительно чистой прибылью, как нет и такого дохода, в котором полностью отсутствует элемент прибыли. Пожалуй наиболее яркой или, по крайней мере, наиболее известной иллюстрацией этого тезиса служит процентный доход. Общеизвестно, что невозможно выделить “нетто-процент” и что обычный процент включает “вознаграждение за риск”. Точно так же верно, что заработная плата содержит переменный элемент, который объясняется неопределенностью выручки. Хорошо известный пример – заработки людей свободной профессии. Притягательной силой таких видов деятельности служит пусть малый, но шанс добиться выдающегося успеха вместо положения, обеспечиваемого заурядной работой. Адам Смит был убежден, что род занятий, которому сопутствует небольшая вероятность достижения высокого статуса и извлечения большого дохода, в среднем менее прибылен, чем тот, где заработки более единообразны, и это его

мнение по-прежнему подтверждается наблюдениями общего характера. То есть в таких случаях вознаграждение за принятие риска также “имеет знак минус”.

В большинстве видов труда элемент случайности, судя по всему, играет относительно небольшую роль, и в любом случае его, пожалуй, лучше трактовать как отдачу от инвестиций в специализированные знания и умения, а не от непосредственных усилий. Так или иначе, если признать доводы Смита убедительными, то оказывается, что принятие риска отнюдь не тягостно, и люди охотнее работают или прилагают усилия для обретения трудовых навыков за меньшее, в среднем неопределенное вознаграждение, нежели за большую, но фиксированную плату. Землевладелец фактически ничем не рискует, отдавая землю в аренду, и обычно обусловленная контрактом арендная плата поступает бесперебойно или почти бесперебойно. При ссуживании капитала имеет место риск потери как основной суммы, так и процентов, поэтому при установлении ставки процента элементу риска уделяется большое внимание. Ставка нетто-процента – понятие, которому настолько трудно придать какой-либо определенный смысл, что, похоже, бесполезно рассуждать по поводу того, каким должно быть превышение процента, предусмотренного контрактом, над этим уровнем, чтобы создать страховой фонд покрытия убытков. Вопрос, как и прежде, состоит в том, образуют ли в среднем фактические поступления процентного дохода по контракту и выплаты основной суммы величину большую, равную или меньшую, чем нетто-процент плюс первоначальная сумма долга. Лично я не могу сформировать определенной точки зрения на этот счет.

В аспекте социальной политики возникают два вопроса. С одной точки зрения “общество” подобно фермеру или выступает как “*wirtschaftender Mensch*”^{*}; оно заинтересовано в том, чтобы работа была выполнена как можно лучше и экономнее. Из предыдущих рассуждений, похоже, вытекает, что если встать на такую точку зрения, т.е. руководствоваться исключительно соображениями продуктивности и измерять все факторы в конкурентных денежных единицах, то целесообразно позволять индивиду брать на себя риск. Представляется вероятным, что при том, как устроены общество и человеческая натура, индивид в среднем не только не взимает никакой платы за эту услугу, но еще и платит за привилегию ее оказывать. Но нельзя забывать, что если речь идет об имуществе, то на самом деле он никакого риска на себя не берет, и это вопрос

* “Человек хозяйствующий” (нем.). – Примеч. пер.

– сделать так, чтобы он почувствовал, что берет на себя риск, поскольку “реально” имущество всегда было и остается общественным (*social*), а право собственности – общественной функцией (*social function*). Совсем не очевидно, что иллюзия права собственности, чреватая потенциальным и фактическим расточительством, является для общества одним из дешевых способов вознаграждения за управление его материальным богатством. Однако, как и по всем вопросам, связанным с человеческой мотивацией, до тех пор, пока у нас не появятся хоть какие-то познания о реальных потребностях людей как индивидов и общества как их совокупности, мы можем высказывать на эту тему только утверждения негативного характера. Разумеется, следует принимать во внимание и качество обеспечиваемого таким путем управления, и издержки, с ним сопряженные, но мы уже высказали по этому поводу все, что, по нашему мнению, заслуживает упоминания в контексте данной книги.

И второй вопрос: хорошо ли на самом деле для индивида, а значит, и для общества как совокупного индивида, чтобы первый брал на себя деловой риск, пусть даже он готов к этому в ущерб самому себе? Некоторый свет на правильный ответ проливает наше отношение к лотереям и вообще азартным играм. Ясно, что условия, на которых членам общества можно позволить рисковать, имеют определенные границы, особенно в ситуации, когда от этих самостоятельных людей зависят другие члены общества, в которых последнее особенно заинтересовано. В настоящее время достигнут большой прогресс в разработке запретительных мер, не позволяющих рабочему неразумно заключать контракты, сопряженные с опасностью для него, и невозможно привести никаких теоретических возражений против распространения этого принципа на риск потери собственности, если на карту ставятся самые основы достойного существования и самоуважения.

Охрана минимально достойного уровня жизни является лишь одной из многих проблем, связанных с интересами людей, затрагиваемыми распределением риска и контроля, но мы не можем здесь не только вдаваться в эти проблемы, но даже пытаться классифицировать или просто перечислить их. Завершая обсуждение данной темы, лишь еще раз подчеркнем ограниченность чисто экономического подхода к социальной организации как к механизму удовлетворения человеческих потребностей в каком бы то ни было статическом, а значит, поддающемся научному описанию смысле этого термина. В конечном счете главный интерес людей заключается в том, чтобы сама жизнь была им интересна, а это нечто совсем

иное, нежели просто потреблять как можно больше богатства. Следует придавать большое значение изменениям, новизне и неожиданностям как самоценностям, а поскольку в лучшем случае большинство из нас, несомненно, должно тратить больше времени на производство богатства, чем на его потребление, следует учитывать динамический и личностный факторы производственного аспекта целенаправленного экономического поведения, соизмеряя их с элементом эффективности. Одно из того, в чем мы несомненно испытываем потребность, – это общение с другими людьми на основе взаимной симпатии, уважения и привязанности, независимо от неизбежного при любом серьезном размышлении о проблемах человеческого бытия вопроса о том, обладает ли личность той или иной ценностью для мира. Следовательно, каждому индивиду должна быть предоставлена инициатива, свобода выбора, более широкие возможности самовыражения, чем те, которыми он располагает в системе организации, где функция управления является чрезвычайно специализированной и концентрированной. Можно ли это осуществить, и если да, то каким образом, – великая проблема, стоящая перед сторонниками индустриальной демократии.

В заключение нашего исследования следует остановиться на некоторых долгосрочных аспектах проблемы неопределенности и контроля. Различение “статического” и “динамического” риска является моментом весьма сложным, но фундаментальным для наших целей. В данной книге мы делали акцент на том обстоятельстве, что неопределенность зависит от изменений, причем в значительной мере от прогрессивных изменений. Соответственно проблема управления, или контроля, будучи тесно связанной с неопределенностью или ее следствиями, во многом является проблемой прогресса. В непрогрессирующем обществе знание будущего может достичь высокого совершенства благодаря прогнозам и управлению либо же посредством группировки случаев и применения вероятностных методов. При таких условиях задача управления весьма упрощается, так как деятельность в основном следует сложившейся рутине и необходимость принимать *значимые* решения возникает редко. Фактически существующая форма экономического контроля, т.е. добровольный контракт и особенно частная собственность на материальные блага, тесно связана с наиболее острым вариантом проблемы управления, возникающим в связи с весьма “динамичным” характером того общества, в котором мы живем, и крайней степенью неопределенности, связанной с изменениями. Как известно, до начала индустриальной эпохи экономическая жизнь Европы

не прогрессировала, и организация управления носила коллективистский характер. Становление индивидуализма стало результатом стремления к совершенствованию, хотя было бы ошибкой утверждать, что это произошло благодаря убежденности общества в превосходстве индивидуализма над коллективизмом в данном аспекте.

Таким образом, основу социальной теории частной собственности составляет не столько предпосылка о более эффективном использовании производственных ресурсов при создании потребительских благ, сколько убежденность в том, что лучший способ стимулировать прогресс – побуждать людей идти на риск, предпринимая действия, увеличивающие предложение самих производственных ресурсов, причем как материальных предметов, так и технических знаний и умений. В ходе рассмотрения процентного дохода мы продемонстрировали ошибочность той точки зрения, что накоплению и жертвам ради будущего можно дать объяснение на основе временных предпочтений в потреблении. Принесение текущего потребления в жертву будущему, как правило, не приводит к увеличению суммарного потребления индивида, идущего на такой шаг, а кроме того, сама по себе отсрочка потребления не дает существенного чистого роста материальной оснащенности общества. “Воздержание” должно носить перманентный характер, а не просто сводиться к временной отсрочке. Отсюда следует, что исходная предпосылка для подтверждения правомерности частной собственности заключается в том, что само желание быть собственником служит более мощным побудительным мотивом к принесению жертв и осуществлению эффективного управления в данной сфере, нежели стремление потребить побольше благ. Если социальная политика, поддерживающая частную собственность, вообще состоятельна, то лишь потому, что жажда богатства заставляет людей жертвовать потреблением и ради увеличения своей собственности рисковать полной ее потерей¹. Мы сейчас не будем обсуждать, истинна эта предпосылка или ложна, но представляется целесообразным выделить некоторые обстоятельства в связи с ее следствиями.

Как указывалось, практически все формы социального прогресса представляют собой различные способы увеличения производительной силы общества посредством принесения в

¹ При точном и исчерпывающем анализе данного факта следовало бы проводить различие между мотивацией предпринимателя и собственника, передающего ему право использовать свое имущество в обмен на фиксированный доход.

жертву, или “инвестирования”, текущего потребления. Эти разные способы являются доступными альтернативными вариантами, соперничаящими друг с другом и, вообще говоря, количественно сопоставимыми. Человек может инвестировать имеющиеся у него блага в создание новых капитальных благ (традиционный вариант, служащий образцом для остальных), поиск и разработку новых природных ресурсов, развитие своих личных способностей (или даже в известной мере – способностей других людей), изобретательскую деятельность, совершенствование организации бизнеса, формирование новых общественных вкусов и потребностей. Первые два вида инвестиций порождают новую собственность, которую общество обычно передает в безусловное владение успешному инвестору и в вечное – его наследникам и правопреемникам.

Аналогичным образом инвестиции в собственную личность порождают неоспоримое обладание новыми видами компетенции, но эти права не вечны и исчезают с прекращением активной жизни самого индивида. Было бы интересно, если это вообще возможно, сопоставить указанные две формы инвестиций по их привлекательности, поскольку эффективность контроля, простирающегося за пределы жизни контролирующего субъекта, рассматриваемая в качестве стимула инвестирования, является одной из главных проблем теории предпринимательства. Чуть ниже мы вернемся к этому вопросу.

Вариант инвестиций в изобретения отличается от обоих предыдущих. Из-за низких издержек неограниченного распространения идеи обычно трудно капитализировать выгоды, связанные с ростом производительной силы. Как правило, общество позволяет изобретателю или его правопреемникам хранить идею в секрете, пока это возможно, или охранять ее любым другим способом. Но чаще всего это настолько непрактично, а общественная ценность новых изобретений столь очевидна, что широкое распространение получила патентная система, когда законом устанавливается и защищается *временное*, причем довольно-таки кратковременное право собственности на усовершенствование. Очевидно, что это исключительно грубый способ вознаграждения за изобретение. То, что платят потребители продукта, вне сомнения, справедливо; но при этом страдают многие другие, лишенные возможности пользоваться данным товаром из-за искусственно завышенной цены. А когда дело сделано, подлинный изобретатель лишь в очень редких, исключительных случаях получает справедливое вознаграждение. Если кто и выигрывает, так это какой-нибудь покупатель изобретения или в лучшем случае изобретатель, который добавляет деталь или вносит по-

следний штрих, после чего идея становится практически реализуемой, тогда как реальная изыскательская и исследовательская работа проделана другими. По-видимому, требуется политический разум и административная компетентность, чтобы заменить эту искусственную монополию каким-то способом непосредственного стимулирования и вознаграждения за научно-исследовательскую работу.

Еще меньше шансов на обеспечение устойчивого дохода дает совершенствование организации бизнеса и методов его ведения, поскольку здесь результаты, как правило, не подлежат патентованию и их невозможно хранить в тайне. И все же такая форма прогресса также представляет собой инвестирование имеющегося богатства, которое можно было бы поместить таким образом, чтобы приобрести бессрочные права собственности. Между тем нет никаких свидетельств, что люди не желают тратиться на такую форму совершенствования, и этот факт наталкивает на интересный вопрос о том, какие же реальные мотивы побуждают людей приносить сегодня жертвы, призванные способствовать прогрессу. Целью затрат на формирование новых потребностей может быть обеспечение более долговременных преимуществ путем использования особых марок изделий и правовой защиты товарных знаков и наименований фирмы. Безусловно, некоторые из этих марок, знаков и наименований становятся элементами имущества, представляющими большую ценность и пользующимися большим спросом.

Итак, остается последний вопрос – об относительной значимости стимулов к сбережению и инвестированию, т.е. о правах собственности и их передаче другим индивидам или о распространении контроля за пределы собственной жизни. Мы не можем здесь пространно обсуждать проблему наследования, которое, не будучи существенной частью права собственности в точном смысле, еще меньше, чем последнее, опирается на какую-либо осмысленную теорию, а просто имеет место быть. В системе, где существует институт семьи, наследственный характер более или менее органически присущ личной собственности, а по мере увеличения значимости благ производственного назначения наследование распространяется и на них, при том, что институт собственности на эти блага также чрезвычайно укрепляется и все меньше связан с частными родственными чувствами. Одним из позднейших явлений, представляющих собой в известном смысле противоположную тенденцию, стал добровольный завещательный отказ от недвижимости за пределы семьи.

”Теоретически” считается само собой разумеющимся, что права передачи и завещания собственности образуют важный элемент мотивации сохранения и накопления богатства. Лично я весьма скептически отношусь к состоятельности такой точки зрения, но, по некоторым соображениям, следует воздерживаться от какой-либо опрометчивой пропаганды фундаментальных изменений существующего положения дел. Главная трудность здесь опять же заключается в том, чтобы предложить осуществимую альтернативу. Если конфисковать богатство умершего собственника в пользу государства, то возникает вопрос: что делать с этим богатством? Пожалуй, возможным решением для сомневающихся в том, что государственное ведомство в состоянии эффективно осуществлять непосредственное управление производственным предприятием, была бы система арендования или продажа с аукциона в обмен на право на доход в форме долговых обязательств или чего-нибудь в том же роде. Эти варианты очень похожи на некоторые предложения, выдвигавшиеся социалистами сенсимонистского толка¹. Но даже при таком решении вопроса распределение полученного указанным способом дохода между людьми или его использование государством порождает опасения.

В чем-то схожие проблемы возникают в связи с личными способностями индивида, которые, как мы видели, упорно не хотят отличаться, в экономическом контексте, от материальных благ. Врожденные способности, если они вообще существуют, обязательно имеют наследственный характер, и с этим ничего нельзя поделать, кроме как модифицировать саму концепцию прав собственности индивида на его личностный потенциал. Но и культура в самом тонком, трудно уловимом смысле, и такие ее более грубые формы, как общее образование и профессиональная подготовка, тоже в той или иной мере передаются из поколения в поколение и могут быть предметом добровольного завещания, и никоим образом нельзя упускать из виду этот фактор личного влияния или пробивной способности. Значение контроля над всем этим очень велико, а в обществе, где упразднено право собственности, вероятно, скорее усилилось бы, нежели ослабло. Похоже, трудно представить себе реальное равенство возможностей, т.е. подлинно меритократическую систему, и уж никак нельзя ожидать, что к достижению такой цели может приблизиться общество, где институт семьи носит частный характер. Этот факт, безуслов-

¹ См. также Alvin S. Johnson. “The Public Capitalization of the Inheritance Tax”, *Journal of Political Economy*, February, 1914.

но, осознавал Платон, но большинство современных последователей Платона склонны закрывать на него глаза.

При любом произвольном, искусственном, нравственном или рациональном переустройстве общества главные затруднения концентрируются вокруг проблемы социальной ответственности в мире, где индивиды рождаются нагими, немощными, беспомощными, невежественными, необученными и должны потратить треть своей жизни на то, чтобы приобрести необходимые навыки для существования в системе, основанной на свободе контракта. Распределение контроля, личных способностей, социального положения, благоприятных возможностей, бремени труда и неопределенности, произведенной материальной продукцией невозможно изменить радикально, какой бы идеальной мы ни находили подобную перестройку. Для общества как функционирующего предприятия фундаментальное значение имеет тот факт, что оно состоит из индивидов, которые рождаются и умирают, уступая место другим, а для современной цивилизации – что она зависит от использования трех великих фондов накопления, унаследованных от прошлого: материальных благ и устройств для их производства, знаний и умений, нравственных принципов. Вновь родившимся индивидам, идущим на смену уходящим старшим поколениям, тем или иным способом надо передать не только факел самой жизни, но и материальное богатство мира, технологическую систему во всей ее огромной и нарастающей сложности, навыки, делающие людей приспособленными к жизни общества, – словом, все то, чего они не имеют в момент рождения. Существующий порядок с такими институтами, как частная семья, частная собственность как на самого себя, так и на блага, наследование, право завещания и ответственность родителей, представляет собой один из вариантов более или менее приемлемого решения этой проблемы. Это отнюдь не идеальное решение, его нельзя даже назвать хорошим; но беспристрастное рассмотрение затруднений, сопряженных с его радикальным пересмотром, особенно если учесть, что мы сами не знаем, чего хотим, и расходимся во мнениях по этому поводу, указывает на необходимость обдумывать предложения по переустройству общества с подобающей осторожностью и смирением.

ИМЕННОЙ И ПРЕДМЕТНЫЙ УКАЗАТЕЛЬ

- А**нализ, идентичный статическому методу 28
Андерсон Б.М. (Anderson) 70, 90
- Б**альфур Дж. (Balfour) 215
Баули А.Л. (Bowley) 207
Борель Э. (Borel) 215
Бэдждот У. (Bagehot) 17, 35
- В**альрас Л. (Walras) 17
Веблен Т. (Veblen) 38, 186, 316
Венн Дж. (Venn) 203, 217
Вероятность; типы вероятности 10, 45, 52, 53, 55, 195, 207, 208, 209, 210, 212, 214, 216, 218, 219, 221, 223, 225, 226, 227, 229, 240, 242, 244, 273, 294, 322, 345, 346
Визер Ф. (Wieser) 113, 128
Вирмингхаус А. (Wirminghaus) 38
Временные предпочтения, заблуждения, связанные с представлением о временных предпочтениях 132–141
Выбор, теория выбора; принцип выбора 27, 65, 70, 72, 78, 79, 83, 106, 112, 133, 134, 195
- Г**одвин У. (Godwin) 153
Гросс Г. (Gross) 32, 38, 304
- Д**едуктивный метод, его место в экономической теории 18, 22
Дедукция и индукция 19, 20, 22
Джевонс У.С. (Jevons) 17, 70, 133
Джеддес П. (Geddes) 60
Джеймс У. (James) 204
Джонсон А. (Johnson) 13, 41, 48, 49, 127, 160, 185, 187, 353
Допущения в экономической теории, важность их четкости 16, 22, 27, 48, 57, 58, 75, 81, 84, 86, 99, 114, 131, 155, 193, 194, 214, 253, 254, 259, 263, 267, 275
Дьюи Дж. (Dewey) 27, 60
Дэвенпорт Х. Дж. (Davenport) 41, 70, 86, 102, 109, 115, 126, 180, 316, 318
Дюбуа-Реймон Э. (Du Bois-Reymond) 197
- И**здержки, равенство издержек ценности при отсутствии неопределенности; увеличение издержек с ростом предложения в статичном состоянии; идентичность альтернативных издержек и “издержек страдания” 10, 86, 139, 162, 269
Индуктивный метод 15–31
История теории прибыли 32–56
- К**апитализация 139, 315
Капитал и капитальные блага; формирование капитала банками посредством при-

- нудительного сбережения; однородность капитала и его продукта 165–166, 305–319
- Карвер Т.Н. (Carver) 53, 125, 126, 345
- Кейнс Дж.Н. (Keynes) 22
- Кёрнер А. (Körner) 38, 39
- Кинг У. (King) 344
- Кларк Дж.Б. (Clark) 26, 41, 42, 43, 48, 67, 112, 119, 126, 144, 145, 159, 177, 251
- Кларк Дж.М. (Clark) 14, 41, 42, 43, 48, 67, 112, 159, 177, 251
- Клейнвахтер Ф. (Kleinwachter) 38, 39, 40
- Конкуренция, отсутствие прибыли как признак совершенной конкуренции; исходные предпосылки совершенной конкуренции 17, 31, 32, 33, 39, 44, 46, 47, 57, 83, 112, 114, 123, 124, 157, 158, 171, 174, 177, 183, 191, 194, 239, 264, 272, 273, 293, 343
- Конт О. (Comte) 20
- Кули К. (Cooley) 203, 287, 304
- Курно А. (Cournot) 17, 214
- Курсель-Сеней (Courceille-Seneil) 35
- Кэрнс Дж. (Cairnes) 22, 125, 154
- Кэннан Э. (Cannan) 34, 150, 345
- Л**аверн Б. (Lavergne) 40, 184
- Лавингтон Ф. (Lavington) 196
- Лаплас П.С. (Laplace) 216
- Лассаль Ф. (Lassalle) 37
- Леверхульм, лорд (Leverhulm) 129
- Леруа-Болье П. (Leroy-Beaulieu Sr.) 41
- Лесли Т. (Leslie) 196
- М**аквэйн С.М. (Macvane) 41
- Маккензи Дж.С. (Mackenzie) 17
- Мак-Куллох Дж.Р. (McCulloch) 34
- Мальтус Т.Р. (Malthus) 34, 154
- Мангольдт Г. фон (Mangoldt) 32, 35, 36, 342, 345
- Маркс К. (Marx) 37
- Маршалл А. (Marshall) 26, 41, 72, 87, 122, 134, 143, 144, 145, 151, 164, 206, 335
- Матайя В. (Mataja) 32, 38, 39
- Маултон Г. (Moulton) 165, 318
- Менгер К. (Menger) 38, 39, 113
- Менеджер на жалование 206, 250, 264, 283, 292, 339, 341
- Меррил Дж. (Merrill) 342
- Миль Дж.С. (Mill) 18, 22, 34, 152, 154, 182, 203, 343
- Митхофф Т. (Mithoff) 38, 39
- Митчелл У. (Mitchell) 60, 70
- Монополия; экономическая продуктивность монополии; общая тенденция к монополизации 123, 182, 183, 184, 187, 189
- Мотивы, их относительный характер; мотивы не сводятся к потреблению 12, 60, 65, 78, 82, 123, 134, 158, 162, 313, 352
- Мэйн Г.С. (Maine) 332, 333
- Н**аследование и сбережение 192, 280, 352, 354
- Неопределенность, ее отличие от риска; способы преодоления неопределенности; преодоление неопределенности – суть экономического контроля; распределение бремени неопределенности; социальная политика, связанная с неопределенностью; степень дискомфорта, сопряженного с неопределенностью 30, 52, 55, 56, 105, 137, 159, 166, 168, 171, 172, 224, 225, 226, 227, 230, 232, 233, 235, 237, 240, 242, 250, 253, 254, 255, 257, 258, 260, 265, 272, 275, 280, 281, 282, 284, 293, 294, 295, 296, 298, 299, 301, 311, 317, 318, 329, 334, 349

- О**рганизация как центральная проблема экономической науки 10, 12, 19, 107, 110, 111, 112, 143, 144, 175, 185, 235, 243, 245, 250, 251, 256, 257, 277, 293, 328, 332, 333, 350
- Ошибка в суждении, ее отличие от риска 218, 219
- П**алгрэйв Р. (Palgrave) 34, 345
- Парето В. (Pareto) 17, 25
- Паттен С. (Patten) 75
- Пейдан Р. (Padan) 114
- Пигу А. (Pigou) 196
- Пирсон К. (Pearson) 207, 215
- Платон (Plato) 354
- Полезность; соотношение полезности и антиполезности; норма полезности 66, 67, 70, 72, 73, 79, 89, 92, 95, 137, 157, 312
- Порт М. (Porte) 32, 344
- Предложения кривые 89
- Предпринимательство, его элементы 11, 12, 13, 33, 190, 195, 235, 236, 245, 249, 267, 273, 275, 284, 296, 330, 332, 336, 351
- Предпринимательство как альтернатива ремесленной организации 10, 50, 235, 275, 285, 338, 344
- Прибыль, история теорий прибыли; гипотетическое стремление прибыли к нулю; теория прибыли, предлагаемая автором данной книги; прибыль как признак несовершенной конкуренции; вероятно отрицательная величина совокупной прибыли; соотношение между прибылью и другими долями дохода 29–31, 33–56, 253–276, 287–296, 341–344
- Прогресс, теория прогресса при отсутствии неопределенности; определяющие факторы прогресса; неопределенность и прогресс 9, 11, 25, 42, 44, 46, 62, 145, 169, 178, 200, 254, 296, 314, 315, 317, 331, 340, 348, 350
- “Производство” потребностей 320–321
- Процент, теория процента; вероятное отсутствие процента при статичном состоянии; ссуда под процент как альтернатива аренде; отличие процента от ренты 159–168, 297–327
- Психологическая теория процента, ее неадекватность реальности 137, 166–167
- Пуанкаре А. (Poincaré) 215
- Пьерсторф Й. (Pierstorff) 32, 38
- Р**авновесие; все стадии процесса стремятся к равновесию 77, 152, 154, 178, 260
- Разница между свободой и свободным контрактом 24, 38, 39, 50, 52, 95, 103, 251, 299, 332–334, 344
- Ресурсы 62, 71, 77, 79, 81, 96, 97, 99, 106, 112, 118, 125, 142, 145, 146, 149, 158, 168, 171, 187, 250, 266, 271, 275, 284, 285, 289, 302, 306, 319, 320, 329, 331, 335, 339
- Рид С. (Read) 36
- Ридель (Riedel) 36
- Рикардо Д. (Ricardo) 37
- Риск, его отличие от неопределенности; риск здоровьем и жизнью и риск материальным имуществом 30, 31, 35, 36, 44, 46, 47, 48, 49, 51, 52, 54, 55, 209, 217, 225, 227, 237, 240, 242, 243, 244, 245, 246, 247, 258, 279, 284, 286, 287, 294, 299, 336, 337, 342, 345, 346, 347, 348, 350
- Робинзона Крузо экономика 79, 80, 93

Родбертус Дж. (Rodbertus) 37, 38
Росс Э. (Ross) 196, 342
Росси (Rossi) 36
Росер В. (Roscher) 35

Сбережение, мотивация сбережения 138–141

Селигмен Э. (Seligman) 41, 90
Семья и свободное предпринимательство 235, 338

Сениор Н. (Senior) 345
Сигер Х.Р. (Seager) 41, 145

Сидгуик Х. (Sidgwick) 133
Смит А. (Smith) 34, 227, 345, 346

Собственность, ее суть; право собственности как общественная функция 332–334, 339–340

Спекуляция, теория спекуляции; влияние спекуляции на объединение рисков; специализация спекуляции 245–250

Спенсер Г. (Spencer) 134, 332

Спрос на производственные услуги и их предложение в статичном состоянии 119–124

Статический метод 15, 18, 20, 22, 27, 29, 89, 111, 113, 179, 185, 188, 215, 220, 227, 323

Статичное состояние, его характеристики 42, 43, 47, 48, 117, 125, 138, 144, 148, 152, 155, 164, 169, 226

Стюарт Г.У. 60

Сэй Ж.Б. 35

Тауссиг Ф. (Taussig) 41, 115, 123, 176, 305

Тафтс Дж. (Tufts) 315

Теория вменения 86, 99, 108, 109, 113, 125, 174, 175, 189, 194, 292

Теория производительности, ее положения; разбор возражений против теории производительности 98–141

Теория распределения 98–141

Теория страхования 236–242

Теория цены, классификация основных проблем 87, 122

Томас У. (Thomas) 315

Трение экономическое 323–326

Тэйлор Г. (Taylor) 273

Тэйлор Ф.М. (Taylor); его полемика с Визером по поводу производительности 41, 102, 107, 113, 128, 342

Тюнен Г. фон (Thünen) 36

Уикстид П. (Wicksteed) 17, 41, 70, 111, 137

Уиллет А.Х. (Willett) 48, 49, 52, 186, 255, 342

Уменьшающаяся отдача 102–103, 121–122

Уменьшающаяся производительность 108, 121–122

Уменьшение риска при крупномасштабном бизнесе 242–244

Уолкер Ф. (Walker) 35, 41, 159

Уоткинс М. (Watkins) 165

Уровни равновесия, отсрочка вознаграждения и получения процентного дохода на неопределенный срок 155, 164, 165–167

Учреждение корпорации 246–247

Факторы производства; некорректность трехчленного деления факторов производства; факторы производства должны быть определены в физических единицах; неадекватность дифференциации факторов производства по условиям предложения 118–119, 125–127, 153, 159–163

Фишер А. 216

Фишер И. 41, 216, 221, 231

Хейни Л. (Haney) 180, 244

Хейнс Дж. (Haynes) 196, 342

Хобсон Дж. (Hobson) 41, 113, 115, 116, 159

Хоули Ф.Б. (Hawley) 41, 47, 50, 51, 52, 53, 54, 182, 283, 344

Хуфланд (Hufeland) 36

Хьюбнер С. (Huebner) 240

Цунс Э. (Zuns) 38

Шэффле В. (Schäffle) 35

Шонберг Г. (Schönberg) 38

Шредер Э. (Schroeder) 38

Шумпетер Й. (Schumpeter) 17, 26, 43

Эджуорт Ф. (Edgeworth) 70, 75, 87, 215, 217

Эдрианс У.М. (Adriance) 113, 115

Экономическая теория, классификация основных проблем 15, 58, 288

Экономический контроль (управление) как средство преодоления неопределенности; преимущественно косвенный характер экономического контроля и знаний 253–254, 259, 273–276, 277–296

Элдертон У. (Elderton) 207

Эли Р. (Ely) 41, 53, 159, 186

Энгельс Ф. (Engels) 37

Янг А. (Young) 40, 53, 159, 186