РИКОМ ТРАСТ

Этика конкуренции

Фрэнк Найт

Фрэнк Найт
Этика конкуренции
Второе издание 2004 г.
Перевод с английского

Под редакцией и со вступительной статьей
члена-корреспондента РАН
Г.Б. КЛЕЙНЕРА

Предпечатная версия

Этика конкуренции

Фрэнк Найт

Москва 2009

Предлагаемая вниманию читателя книга Фрэнка Найта – одного из великих экономистов XX века – посвящена исследованию ключевых аспектов жизни экономики и общества. Место и роль конкуренции в экономическом развитии, влияние этических и иных социальных норм на экономическое поведение, факторы формирования цены продукции и образования прибыли, соотношение между мнимыми, декларируемыми и реальными целями экономических агентов стали предметом глубокого и всестороннего обсуждения на страницах книги. Несмотря на то, что книга составлена учениками Ф. Найта на основе его эссе, опубликованных еще в 1920 – 1930-х годах, ее содержание абсолютно современно и перекликается с самыми последними дискуссиями о предмете, методе и результате экономической науки.

Книга адресована не только специалистам в области экономической теории, но и экономистам-практикам, менеджерам, всем, кто хотел бы разобраться в сложных и не познанных до конца законах экономического и социального развития.

Фрэнк Найт

Этика конкуренции

978-5-9790-0068-8

Фрэнк Хайнеман Найт (Frank Hyneman Knight; 1885–1972) в 1916 г. окончил Корнельский университет. С 1927 г. его жизнь была связана с Чикаго, где он преподавал в Чикагском университете курсы по теории стоимости и распределения, а также по истории экономической мысли. В 1950 г. был избран президентом Американской экономической ассоциации, в 1957 г. награжден самой высокой наградой Ассоциации – медалью Фрэнсиса Уолкера. Фрэнк Найт оставил свой след в экономической науке как один из самых глубоких мыслителей, автор пионерных исследований по фундаментальным вопросам экономики. Разграничив понятия неопределенности как принципиально неизвестного на данный момент будущего состояния рынка, с одной стороны, и риска как будущего, допускающего вероятностную оценку, он показал обоснованность получения предпринимателем предпринимательской прибыли как своего рода премии за деятельность в условиях неопределенности. Сформулировав условия совершенной конкуренции, Найт заложил основы аксиоматического изучения экономики соперничества. Показав многослойность и неоднозначность понятия цели субъекта экономической деятельности и продемонстрировав тесную связь целей со средствами и ресурсами их достижения, Фрэнк Найт обосновал неразрывность этики и экономики как двух сторон единого целого.

ДЕНЬ И НОЧЬ В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ ФРЭНКА НАЙТА

Представляемая российскому читателю книга не была написана самим Фрэнком Найтом (1885 – 1972) – знаменитым американским экономистом, профессором университета штата Айова, Корнельского и Чикагского университетов, президентом Американской экономической ассоциации (1950), лауреатом самой высокой награды этой ассоциации - медали Уолкера (1957). Изданная впервые в 1935 г. и вторично – почти через 70 лет, в 2004 г. книга была составлена учениками Ф. Найта из его эссе, опубликованных в 1920 – 1930-х годах. Возможно, поэтому в книге нет магистральной линии, единого пути, ведущего от начальных посылок к заключительным выводам. На ее основе мы можем скорее познакомиться с творческим методом Найта, чем с достигнутыми им конечными научными результатами. Но может быть, учитывая постоянно выявляющуюся относительность едва ли не всех экономических истин, преподносившихся нам со времен Адама Смита, творческий метод экономиста и есть единственная экономическая истина? В особенности, если это метод столь глубокого и изощренного мыслителя, каким был Ф. Найт?..

Период, к которому относится создание помещенных в книгу работ, занимает особое место в истории экономической науки. Здесь возникла и оформилась одна из научных развилок, на длительное время разделившая экономистов по трем основным группам – неоклассики, институционалисты, эволюционисты – в зависимости их взглядов на ландшафт экономического пространства и состав действующих в нем главных сил. Здесь (1935) Лайонелл Роббинс предложил свое знаменитое определение экономической науки как «науки, изучающей человеческое поведение с точки зрения соотношения между целями и ограниченными средствами, которые могут иметь различное употребление», определение, ставшее своего рода знаменем неоклассики. Здесь были опубликованы основополагающие для институциональной теории работы Дж. Коммонса (1934) и Р. Коуза (1937), и в этот же период появились ключевые для эволюционного направления труды Й. Шумпетера (1934).

К какому из этих направлений принадлежал Фрэнк Найт? Наиболее правильным был бы ответ: ни к какому в отдельности и ко всем одновременно! Может быть, этим и объясняется «загадка Найта», заключающаяся в том, что основные результаты его сверглубокого анализа фундаментальных положений экономической теории остались в значительной степени не востребованными экономической наукой в дальнейшем ее развитии вплоть до недавнего времени.

Б. Селигмен относит Найта к неоклассикам, поскольку основным объектом изучения в экономике Найт считал человека с его потребностями, мотивами и действиями. Вместе с тем Найт настаивал на том, что потребности носят институциональный характер и тем самым протягивал руку институционалистам. Признание исторической обусловленности истоков экономического поведения даже такого индивида, как Робинзон Крузо, сближает Найта, в свою очередь, с эволюционистами. Так кем же был профессор Найт?

Я думаю, что для окончательного ответа на этот вопрос придется дождаться следующего такого же плодотворного и таксономизирующего периода в развитии экономической науки, какой была первая треть XX века (возможно, таким периодом станет первая треть века XXI), когда будет ясна картина следующей развилки. Пока же представляется, что Фрэнк Найт был одним из крупнейших *системных* экономистов, пытавшимся на базе системной парадигмы совместить несовместимое, выразить невыразимое и познать непознаваемое. (Разумеется, речь идет о несовместимом, невыразимом и непознаваемом исключительно в рамках экономический науки!)

Именно такой подход привел его к необходимости совместного рассмотрения этики и экономики как дополняющих друг друга дисциплин. Этика как структурное начало и конкуренция как функциональное начало и стали отправными точками представляемого исследования Ф. Найта.

Четыре фундаментальные оппозиции образуют оси координатного пространства, где развивается мысль ученого:

1) потребности человека (цели) ↔ ресурсы для их удовлетворения (средства);
2) человек ↔ социум (соответственно: либерализм ↔ социализм);
3) индивидуальное поведение ↔ общественные институты;
4) этика ↔ экономика.

Ортодоксально неоклассические и ортодоксально институционалистские подходы разводят противостоящие элементы этих пар на противоположные концы одномерного линейного континуума. Однако Найт убедительно показывает их единство и взаимную обусловленность. При таком подходе из прямых линий координатные оси превращаются в окружности, а если посмотреть пристальнее – в спирали. В результате этико-социально-экономическое пространство приобретает черты особой неевклидовой геометрии, в которой параллельные линии пересекаются, а кажущиеся двусторонними поверхности превращаются в единое одностороннее целое, подобное листу Мёбиуса…

Что дает такой подход? На основе такой системной методологии подход Найта позволяет в ряде случаев преодолеть проблему, которую можно было бы назвать «проклятием экзогенности». Речь идет о явлении, знакомом каждому исследователю, в особенности тем, кто строил или использовал экономико-математические модели: в каждой конкретной ситуации, в каждой модели приходится без весомых объективных оснований разделять переменные на экзогенные (постоянные с точки зрения рассматриваемой системы) и эндогенные (переменные) величины. Но как найти значения этих экзогенных величин для подстановки в модель? Не является ли их определение задачей такой же трудности, что и нахождение эндогенных переменных?.. Разрывая единство экономического мира, разделяя переменные на эндо- и экзогенные, исследователь привносит в создаваемую им модель (неважно, математическую или вербальную) серьезную субъективную информацию, которая может существенно повлиять на результат исследования.

Однако в рамках подлинной системной парадигмы влияние этой субъективной «анизотропности» (неравноправия направлений) внутри изучаемого объекта может быть преодолено. Экзогенное на одном уровне спирали превращается в эндогенное на другом, и наоборот. Найт демонстрирует убедительный пример подобной трансформации на базе таких основополагающих экономических понятий, как цели и средства их достижения; затраты и результаты и др. Так, потребности человека, которые в теории обычно рассматриваются как экзогенные (по выражению Найта, «потребности как «данности»») становятся при таком взгляде эндогенными; экзогенный научно-технический прогресс, изменяющий технологию производства, – эндогенным.

Вот что, в частности, пишет Ф. Найт о потребностях: «Способность расти и изменяться составляет саму природу желаний; это их внутреннее свойство. Любой здравомыслящий человек хочет не удовлетворения своих потребностей, а появления новых и *лучших* потребностей. Вещи, которые он стремится получить, на самом деле отражают то, что он, в его представлении, *должен* хотеть, а не то, что подсказывают ему его простодушные желания. В нем подсознательно, но постоянно присутствуют (и руководят его поступками) идея и *желание новых потребностей*, к которым нужно будет стремиться после того, как настоящая цель останется в прошлом.» Таким образом, по Найту, реализация потребностей есть не столько цель, сколько средство. С другой стороны, желание иметь определенные

ресурсы для реализации будущих потребностей вполне может стать целью. Такой подход не оставляет камня на камне от описания поведения экономического субъекта в виде стандартной статической задачи оптимизации: нахождения управляющих параметров, обеспечивающих достижение максимума заданной функции полезности в рамках имеющихся ресурсных и институциональных ограничений. Ограничения перестают быть таковыми, поскольку вполне могут быть переведены в ранг целей и расширены до такой степени, чтобы потерять статус ограничений; критерий или цель, рассмотренные как средства формирования фундамента для будущих потребностей, перестают быть самостоятельными целевыми ориентирами.

По сути дела, здесь Найт дает методологическое обоснование и примеры для решения важнейшего вопроса любого экономического исследования: вопроса о том, где следует провести границы изучаемой системы.

Отметим, что мысль о триединстве потребности носит чрезвычайно глубокий характер и обращает нас к фундаментальным основам социально-экономического бытия. Что представляет собой «желание» по Найту? Оно далеко не одномерно и не однозначно. С одной стороны, это конкретный «простодушный» (по выражению Найта) образ вещи или положения, которым хочет обладать человек на основе своих *сегодняшних* ощущений и представлений; с другой – отражение *прошлого*, в том числе этического, опыта – то, что человек (уже не простодушный, а опытный. рефлектирующий и морально искушенный) *должен был бы* желать (добавим: должен был бы, если бы полностью соответствовал моральным требованиям, признаваем им в отношении себя); с третьей стороны – то, что необходимо человеку для возникновения и реализации его *будущих* желаний. Отсюда мы видим, как формирование потребностей обеспечивает единство времени, переход из прошлого в будущее через настоящее.

Есть и другой аспект тройственности желаний. «Простодушные» желания, как правило, имеют прямую связь с материальными, «низшими», по выражению Найта, потребностями человека, а если говорить огрубленно, то с потребностями его *тела*. Желания как отражение этических норм проистекают из осознания человеком своей *души* как неповторимого движущего начала его жизни; наконец, желания как плацдарм для будущего отвечают потребностям разворачивания *духа* человека. Таким образом, Найт видит в потребностях/желаниях отражение квинтэссенции бытия человека во всех его основных системных пространственно-временного аспектах: тела, духа и души. (Демонстрируя глубину и тонкость анализа, Найт пытается даже провести значимое различие между *желанием* и *стремлением:* «за всеми ними стоит "мятущаяся душа человека", который скорее стремится к чему-то, а не желает чего-то».)[1]

Но если так, то это значит, что этическая сторона жизни человека не отделена непроходимой стеной от экономической, вопреки распространенным представлениям. Более того, этика представляется своеобразной средой, в которой и протекает экономическая жизнь человека. Если экономика *всеобъемлюща*, то этика *всепроникающа*: первая (экономика) представляет собой своеобразную форму, оболочку, охватывающую практически каждый завершенный проект в сфере человеческой деятельности, в то время как вторая (этика) как воздух заполняет все внутренние пустоты, проникает во все составляющие этой деятельности. Каждый проект как относительно завершенная последовательность действий имеет экономическое *выражение*, но каждое действие, входящее в него, имеет этическое *содержание*.

---

[1] Интересный анализ взглядов Ф. Найта на соотношение этики и экономики можно найти также в кн.: Экономическое мышление: философские предпосылки: Учеб.пособие /Е.Н. Калмычкова, И.Г. Чаплыгина.-М.: ИНФРА-М, 2005. – 272 с.

Если говорить о различиях в дислокации экономики и этики в общественном сознании, то наиболее точным образом было бы, по нашему мнению, представление о разделении суток на день и ночь. Для человека день, бодрствование – время экономики: проектов, обменов, контрактов, подсчета прибылей или убытков. Ночь, сон – территория этики: анализа решений, работы совести, осмысления и ощущения моральных побед или поражений. Конечно, между ними нет непроходимой границы: в превращенном виде ночные переживания влияют на дневные решения, точно так же, как ночью мы не можем порой заснуть, еще и еще раз «проигрывая» события минувшего дня. Однако полноценная жизнь возможна лишь тогда, когда она делится на сутки, в которых находится время и для дня, и для ночи как системообразующих элементов жизни. Пожалуй, это понимание системной целостности социально-экономических «суток» и взаимодействия в них подсистем экономического «дня» и этической «ночи» и есть фундаментальная особенность «экономической теории Фрэнка Найта».

В реальности мы, к сожалению, значительно чаще говорим об экономическом выражении наших действий, их ресурсах и экономических результатах, чем об их этическом содержании. Экономическая эффективность до сих пор почти безраздельно доминирует над эффективностью этической. В конце 1980-х – начале 1990-х годов в России был запущен на полные обороты маховик своеобразного панэкономизма, когда экономическая форма действий превалировала над их ценностным (читай – этическим) содержанием. Хорошая иллюстрация этого – присутствие в Гражданском кодексе РФ понятия предприятия в качестве имущественного комплекса и отсутствие его в качестве звена хозяйственной деятельности. Получение прибыли как основная цель коммерческого предприятия, многочисленные организационно-правовые формы функционирования предприятия зафиксированы в Гражданском кодексе, в то время как экономическое содержание предприятия практически оставлено без внимания. А ведь это содержание и есть объект ценностного анализа, т.е. этики.

Этическая составляющая была отодвинута в дальний угол общественного, а в большинстве случаев и индивидуального сознания. Экономика представлялась сплошным и безграничным *днем* – ровной и светлой строительной площадкой для реализации экономического потенциала агентов. Казалось, что принцип «все, что не запрещено (в явной форме), то разрешено» вполне достаточен для расчистки и огораживания строительной площадки, на которой должна строиться новая рыночная и эффективная экономика.

Ситуация оказалась сложнее. Вытеснение этики из экономики привело к проникновению на эту экономическую площадку призраков «*экономической ночи*» – серой, теневой, а позднее и вполне криминальной экономики. В настоящее время, к концу 2000-х годов экономический маховик стал перегреваться. Потребность в этике ощущается все сильнее на всех уровня нашего общества. Именно поэтому понятие справедливости – одно из основных понятий этики – начинает входить не только в названия политических партий, но и в лексикон, а может быть, и в поведение отечественных экономических агентов.

Этика как самостоятельная наука и как характеристика поведения имеет достаточно сложную структуру. Понятия справедливости, нравственности, моральности не исчерпывают этический лексикон. Для России особое значения имеет такое этическое понятие, как *совесть*. Различие между совестью и нравственностью весьма значимо. Нравственность как способ нормативной регуляции действий человека в обществе действует, как правило, в относительно слабых, хотя и постоянно действующих при принятии решений формах и проявляется обычно в виде разного рода более или менее *факультативных* ограничений. Напротив, совесть, проявляющая себя обычно хотя и спорадически, но значительно более мощно, превращается порой на время в единственный и *императивный* критерий принятия решений. В этом случае происходит катарсис, моральный взрыв, а при определенных

условиях и бунт. Для российского индивидуума, по всей видимости, только совесть и может стать противовесом корыстолюбию, коррупции и оппортунизму, буквально захлестнувшим страну.

К вопросу о соотношении этики и экономики, об определении тех ограничений, которые ставит этика конкурирующим агентам, примыкает вопрос о степени и широте свободы, которая требуется индивиду для принятия максимизирующих его полезность решений. Здесь оппозиция «человек *vs*.социум» заставляет Ф. Найта включить в анализ сравнение таких типов общественного устройства, как экономический индивидуализм, экономическая демократия и социализм (Найт, на мой взгляд неоправданно, ставит его рядом с национал-фашизмом). Найт ясно видел, что «мир европейской цивилизации, как мы ее называем, похоже, находится в переходном состоянии от первого к третьему; второе не является в действительности промежуточной стадией, а скорее альтернативной целью, которую историческое движение, выражаясь фигурально, однажды выбрало для себя наобум, но после некоторого прогресса в этом направлении передумало.»

По Ф. Найту, «*демократия - это конкурентная политика,* так же, как свободное предпринимательство – конкурентная экономика (хотя в основе своей представляет собой конкуренцию за монопольное положение).» Найт настаивает на том, что «а) *любая* форма власти может использоваться для достижения большей власти в той же или другой форме; б) в культуре, в которой главные интересы и психологические стимулы человека сосредоточены на власти, она именно так и будет использоваться; и в) последующая за этим неизбежная концентрация власти разрушит свободу или сведёт её до пустой формы. Игра, в которой победа повышает силу игры, не может продолжаться долго без реального "нового курса"… Этот аргумент должен чётко показать, что переход от конкурентной экономики к демократии в таких моральных условиях, когда последняя означает конкурентную политику, является не лекарством от саморазрушительных тенденций экономической конкуренции, а прыжком "из огня да в полымя"».

Таким образом, Найт скептически относился к обоим видам либерализма - и экономическому, и политическому. Но что же тогда остается? Коммунистический или национал-социалистический тоталитаризм? По Найту, в течение некоторого периода авторитарность управления в обществе неизбежно будет возрастать. Он предвидит распространение национал-социализма в Европе (напомним, что сочинение относится к 30-м годам прошлого века). Но вместе с тем проницательность Найта распространяется дальше: он ясно видит те особенности национализма, которые приведут к его саморазрушению. «Как показывает самая элементарная теория, показатели любой экономической группы смогут возрасти, если экономические группы будут объединяться, а не конкурировать. В условиях свободы все, что может стоять на пути универсального движения к монополии, - это счастливые недостатки человеческой природы, которые не дают организации стать дееспособной или приводят к тому, что ее расходы превысят монопольную прибыль, которую она могла бы получить.»

Вот эти «счастливые недостатки» человеческой природы, неискоренимое соседство дня и ночи, экономики и этики, распространяющееся на всех без исключения – это и есть, на наш взгляд, альфа и омега найтовского анализа. Не веря безоговорочно ни в свободную конкуренцию, ни в сознательную кооперацию, ни в принудительный авторитаризм, он верит в их внутреннюю совместимость в человеческой душе, а значит, - и в человеческом обществе.

И еще одно методологическое наблюдение. Экономическая теория Фрэнка Найта, как читатель уже понял, на самом деле далеко выходит за пределы экономики как дисциплины. Психология, социология, биология, механика рассматриваются Найтом не просто как соседи, но и как сподвижники экономической науки. Найт много и интересно говорит о многочисленных полезных заимствованиях, осуществленных экономикой, и вместе с тем

предостерегает от слепого копирования. Такие выражения, как «движущие силы», «экономические механизмы», стали вполне привычными в лексиконе экономиста. Но вот что пишет Найт: «Механика обычно мыслится и определяется как наука, изучающая действие «сил». Но физики постоянно признаются, что они ничего не знают о силе, и что если такая сущность имеется, она не поддается человеческому наблюдению.» В словарях сила определяется как *мера* воздействия на данное тело. Что же тогда понимать под «движущими силами» в экономике? Движущие *меры*?.. Такие аналогии могут сослужить дурную службу. Что такое «механизм» в физике? Система тел, предназначенная для преобразования движения одного или нескольких тел в требуемые движения других. Что является телами в экономике? Ответ неясен. Вывод: использование в данной дисциплине языка других наук полезно постольку, поскольку позволяет, пользуясь понятиями и связями, известными в привлекаемой науке, разъяснить читателю смысл того или иного понятия, натолкнуть на возможные ассоциации. Вместе с тем чужеродный «груз ассоциаций» может оказаться достаточно тяжелым в том смысле, что аналогии, пришедшие из других областей знания, могут быть нерелевантными в данной области. По нашему мнению, от таких проблем исследователь-экономист не застрахован и в случае применения, казалось бы, самого «чистого» языка – языка математики. Математические модели несут в себе, кроме информации о моделируемом экономическом объекте, еще и солидный объем информации – связей, соотношений, зависимостей, – заключенной в самом математическом аппарате. Сепарация этой «инструментальной» информации от «объективной», т.е. относящейся к объекту моделирования, также и от «субъективной», имеющей своим происхождением субъекта моделирования – сложная, хотя и необходимая задача.

Сам Найт, почти не пользующийся в данной книге математическим аппаратом, тем не менее тщательно следит за точностью вербальных формулировок и строгостью выводов. Это приводит порой к немалым трудностям восприятия текста книги, к необходимости преодолевать многочисленные оговорки, ссылки и отступления, которые сопровождают изложение. Для сегодняшней научной литературы оно может показаться архаичным, но модернизировать его – значило бы лишиться немалой доли ценности и очарования аутентичности. И переводчики, и редактор перевода получали истинное интеллектуальное, а порой и эмоциональное удовольствие от путешествия по извилистым путям истины науки вслед за изощренной мыслью автора данной книги – великого экономиста современности Фрэнка Хайнемана Найта. Можно надеяться, что такое же удовольствие получат и читатели этой книги.

Работы Ф. Найта, как те, что вошли в данную книгу, так и отраженные в вышедшем в 2003 г. в издательстве «Дело» под редакцией д.э.н. В.Г. Гребенникова переводе книги Найта «Риск, неопределенность, прибыль», удивительно современны и перекликаются с самыми последними дискуссиями о предмете, методе и результате экономической науки. Нет сомнений, что всем нам – и экономистам-исследователям, стремящимся к профессиональному росту, и экономистам-практикам, ощущающим необходимость в интеллектуальном развитии, – необходимо выполнить заданное Фрэнком Найтом и много лет откладываемое нами «домашнее задание»: попытаться изучить его классические работы в области экономики, политики и этики.

Г.Б. Клейнер,
член-корреспондент РАН

ВВЕДЕНИЕ К НОВОМУ ИЗДАНИЮ

Актуальность либеральной социологии Найта

Интеллектуальное наследие Фрэнка Хайнемана Найта (1885-1972) – пример парадокса. Будучи, возможно, одной из центральных фигур в неоклассической экономической теории XX века, Найт тем не менее выступает как один из самых проницательных критиков допущений и научных устремлений неоклассической экономики в истории этой научной дисциплины. Найт всю жизнь боролся против иррациональных тезисов национализма, религиозного фанатизма и межгрупповых конфликтов, признавая при этом, что они представляют собой для многих людей фундаментальные ориентиры, которые неизбежно и постоянно будут сводить на нет его собственный труд как экономиста. Если временами Найт активно защищал свободу человека и либеральный порядок, то в другие периоды его настолько задевали недостатки либерализма, что он осуждал либеральное общество как «больное» и полное злоупотреблений. Хотя сам Найт и обожал подобные противоречия и головоломки, мы вправе задаться вопросом: что может дать его страсть к парадоксам современной социологии, которая, кажется, не испытывает никакой потребности в двусмысленностях?

Как замечает Альберт Хиршман, американская социология развивается в направлении все более «экономных» моделей, основанных на спорных «экономических» допущениях относительно человеческого поведении[2]. Хотя распространение в общественных науках подходов, основанных на посылках рационального выбора и общественного выбора, теории игр и бихевиоризма, дало обильный урожай теоретических прозрений и конкретных исследований, невозможно, следуя Хиршману, не задать себе вопрос: какова цена этого расцвета столь многочисленных шаблонных аналитических взглядов?

Особое беспокойство должен вызывать тот обедненный взгляд на человеческое поведение, который возникает всякий раз, когда спорные экономические постулаты о поведении человека смешиваются с эмпирическими истинами. Возможно, неоспоримые выгоды «экономности», как ее называет Хиршман, достигнуты ценой умаления нашего ощущения богатства, парадоксальности и тайны общественной жизни человека. То, что современная социология приобретает в одном отношении, вполне может обернуться потерями в другом. Тот факт, что Хиршман ощущает потребность в «усложнении» экономического дискурса, есть явное свидетельство того, что траектория современной социологии миновала рубеж «убывающей доходности» и вступила в область кризиса или болезни. Это похоже на то, как если бы вы – по капризному мановению невидимой руки, – упорно стараясь объяснить все больше сторон общественной жизни человека, в какой-то момент начинаете в сумме понимать все меньше.

В этой кризисной ситуации крайне необходимо по-новому взглянуть на тонкости и неоднозначности общественной жизни человека. Будь книга Найта написана сегодня, такая переоценка начальных принципов была бы весьма полезна как ценная рефлексия и желательный самоанализ. То, что Найту удалось осуществить в своей «Этике конкуренции» (1935), появившейся на свет в эпоху становления американской социологии в 1920-х и 1930-х годах, нельзя назвать иначе, чем прови́дением. Занимая ограниченную нишу среди основателей современной неоклассической экономической теории, Найт тем не менее

[2] 1. Hirschman, "Against Parsimony: Three Easy Ways of Complicating Some Categories of Economic Discourse," in *Rival Views of Market Society and Other Recent Essays* (Cambridge: Harvard University Press, 1986), особенно 142-43, 157-59.

предвидел и пытался предотвратить практически все редукционистские тенденции, от которых впоследствии действительно стала страдать та дисциплина, которой он занимался. Еще поразительнее то, что Найт увязал подобные тенденции этой дисциплины с такими большими темами, как судьба либеральной демократии и сама человеческая натура. Эта критическая позиция противопоставляется естественной человеческой склонности к редукционизму – тенденции искать простые ответы для трудных проблем. Как отмечал Найт в 1929 году:

«Мы должны считаться с тем, что наше пристрастие к простым, монистическим, механическим объяснениям опыта по сути обречено на неудачу. Но и объяснение того, почему люди имеют такое пристрастие, в значительной мере заменило бы удовлетворение этого пристрастия»[3].

Что бы ни лежало в основе редукционизма – призывы ли к справедливости перед лицом очевидных недостатков конкурентной системы, притягательность ли гневающихся харизматических лидеров или утопические претензии государственной политики, сулящей простые панацеи для решения глубоких и застарелых проблем, – эта способность человека абстрагироваться от многообразной сложности истины является питательной средой для всяческих идеологий и врагом свободы, обсуждения и вежливости. Именно над преодолением этой человеческой тенденции всю жизнь работал Найт, и именно в этой Архимедовой точке опоры сходятся его аргументы в защиту как свободы, так и социологии.

Основные вехи творческого пути Найта

Как отмечалось выше, парадоксальное творческое наследие Фрэнка Х. Найта во многом отражает те интеллектуальные головоломки, которые сопровождают всю его карьеру. Впрочем, и сама эта карьера имела странные, поначалу малообещающие корни. Родился Найт в 1885 году в сельском городке Уайт-Оук, в округе Маклин, что в штате Иллинойс. Он был старшим из одиннадцати детей и воспитывался в семье набожных последователей «Учеников Христа». Это раннее и интенсивное присутствие христианского фундаментализма, несомненно, объясняет ту радость, с которой Найт всю жизнь играл роль деревенского безбожника, хотя на самом деле он глубоко интересовался богословскими вопросами и числил несколько теологов среди своих ближайших друзей[4].

Найт получил, по выражению Джеймса Бьюкенена, «пестрое образование» в сельских районах штата Теннеси, посещая маленькие колледжи, где все учащиеся принадлежали к одной церкви[5]. Далее Найт поступил в Университет штата Теннесси, где в 1913 году получил степень бакалавра естественных наук и написал диссертацию на соискание ученой степени магистра гуманитарных наук, озаглавленную «Герхард Гауптман как идеалист». Оттуда Найт перешел в Корнелльский университет, где вначале записался на курс философии со второй специализацией по экономике. Его органический скептицизм был встречен в штыки преподавателями философии, и тогда он поступил на факультет экономики[6].

---

[3] "Freedom as Fact and Criterion," in *Freedom and Reform: Essays in Economics and Social Philosophy* (hereafter *FR)* (New York: Harper, 1947; reprint, Indianapolis: Liberty Press, 1982), 22.

[4] См.: Donald Dewey, "Frank Knight Before Cornell: Some Light on the Dark Years," *Research in the History of Economic Thought and Methodology*, vol. 8 (Greenwich, CT: JAI Press, 1990), 1-38.

[5] James M. Buchanan, "Frank H. Knight," in *The International Encyclopedia of the Social Sciences*, vol. 3, ed. David Sills (New York: Macmillan, 1968), 424-28. Цитировавшееся выше сообщение Дональда Дьюи о самом раннем образовании Найта – увлекательное исследование, автор которого придерживается несколько иной точки зрения на официально полученное Найтом образование и на роль религиозных вопросов в развитии его мысли.

[6] История с отлучением Найта от философии в Корнеллском университете приобрела отчасти статус легенды. Исходное сообщение дает Олвин Джонсон в кн.: *Pioneer's Progress: An Autobiography* (New York: Viking, 1952); Дон Дьюи задает вопрос, не преувеличивает ли Джонсон значение этой истории.

Результатом такой перемены направления была докторская диссертация «Теория торговой прибыли». Найт написал ее в 1915-1916 гг., а после того, как она заняла второе место на конкурсе эссе Харта, Шеффнера и Маркса, опубликовал со значительными исправлениями в 1921 году под заглавием «Риск, неопределенность и прибыль». В этой работе Найт формулирует одно из самых глубоких и перспективных современных положений неоклассической экономической теории, проводя четкое различие между рентой, или законным доходом от доли производственных факторов, и прибылью, накапливаемой от принятия решений в условиях неопределенности.

Найт преподавал экономику в Корнелле и Чикагском университете, с 1919 по 1927 год был адъюнкт-профессором экономики в Университете Айовы и, наконец, в 1927 году вернулся в Чикагский университет, где был назначен профессором экономики. Здесь он вместе с Джейкобом Вайнером следил за становлением «Чикагской школы» в экономической науке, опубликовав ряд основополагающих статей по накоплению основного капитала и участию в капитале и оказав глубокое влияние на несколько поколений последипломных студентов своими курсами по истории и теории экономики. Помимо этого, его мимеографический материал под названием «Экономическая организация» входил в список обязательной литературы для студентов-социологов в Колледже Чикагского университета. В этом отношении Найт воистину может считаться одной из выдающихся фигур среди основателей современной «экономической науки» со всеми теми позитивистскими стремлениями, которые обычно вкладываются в этот термин.

Однако уже со второй половины своей переработанной докторской диссертации Найт демонстрирует мудрое понимание ограниченности экономической теории как эмпирической науки – и эту тему ему суждено было разрабатывать и развивать на протяжении всей своей профессиональной жизни; парадоксально, но именно эта тема поставила его в положение предостерегающего, а порой и корректирующего «дорожного полицейского» по отношению к значительной части авторов последующей неоклассической экономической революции, которые вдохновлялись его собственными трудами[7]. Найт неустанно подчеркивал, что если в определенных обстоятельствах бывает необходимо принять допущение о совершенной экономической рациональности, то об «экономической модели» действий человека никогда и ни в каком содержательном смысле нельзя говорить, что она описывает реальное поведение людей или приближается к способности «предсказывать» поведение в «научном» смысле.

Работы, напечатанные в настоящем издании, первоначально публиковались в течение 20-х и 30-х годов XX века и были собраны студентами Найта в 1935 году под названием «Этика конкуренции и другие эссе», составив первый из трех томов опубликованных эссе Найта. Эти ранние основополагающие труды отражают как углубление возражений Найта против описательных устремлений чистой экономической теории, так и зарождение в нем более широкого этического недоверия к модели чистого рынка и к конкурентной системе в целом. Работы Найта являются философскими постольку, поскольку они выходят за рамки предмета экономики как таковой и затрагивают нормативные соображения, которые подразумеваются в попытках применения этой науки к делам человеческим.

Эти «философские» интересы профессиональный деятельности Найта выразились в том, что он стал одним из основателей Комитета по социальной мысли в Чикагском университете и был назначен профессором социологии в 1942 году, что освободило его от его обязанностей на факультете экономики, а также «профессором социологии и философии за

[7] Росс Эмметт прослеживает это начиная с диссертации Найта через переработанный для печати текст работы «Риск, неопределенность и прибыль» вплоть до значительной части последующих трудов Найта. См.: "The Economist as Philosopher: Frank H. Knight and American Social Science during the Twenties and Early Thirties." unpublished Ph.D. dissertation, University of Manitoba, 1990, особенно 161-169.

выдающиеся заслуги им. Мортона Х. Хала» в 1945 году[8].[7] После Второй мировой войны, вместе с Ф.А. Хайеком и другими выдающимися послевоенными защитниками свободы, Найт участвовал в первом заседании Общества Монт Пелерин.

Как свидетельствует второй том его избранных работ, озаглавленный «Свобода и реформирование» (1947), основной акцент трудов Найта постепенно смещался от первоначального интереса к разработке чисто экономической теории к более философской трактовке дилемм экономической науки и проблеме приложения данного метода к экономическим кризисам 1930-х - 1940-х годов[9]. Хотя творческое наследие Найта охватывает обширный круг вопросов, в нем прослеживаются несколько более или менее постоянных тем, пронизывающих почти все его позднейшие произведения. К ним относятся его упорный скептицизм, его взгляд на поведение человека как поиск и стремление и – что, может быть, интереснее всего для современной социальной философии – его понимание философского плюрализма[10].[9]

Философский плюрализм Найта

Будучи сторонником философского плюрализма, Найт различает в общественной жизни людей множество ценностей, вытекающих из разных форм и сфер человеческого опыта. То обстоятельство, что индивид является одновременно «политическим человеком», «экономическим человеком», «человеком религии», «романтическим глупцом» и «членом семейной или общественной группы», создает множество императивов, или «ценностей», которые, будучи доведены до крайней точки, в конце концов оказываются несовместимыми. Например, при наличии выбора между подчинением императивам экономического интереса, религиозного сознания, политического долга или верности семье индивид должен, в конечном счете, совершить «скачок лояльности», отдав предпочтение одной ценности перед другими, также претендующими на определенную легитимность. На уровне общества Найт предполагает, что такие жесткие решения должны быть опосредованы нормами права и покоиться на компромиссе и обсуждении.

Открывающие сборник работы «Этика и экономическая интерпретация» и «Этика конкуренции» первоначально были лекциями, которые Найт прочитал в 1922 году по приглашению факультета экономики Гарвардского университета. В них исследуются последствия такого плюрализма для теории и практики конкурентной системы.

Именно в рамках данного исследования Найт пришел к основному дискуссионному тезису «Этики конкуренции». Даже в своем идеализированном воплощении конкурентная система подлежит критике с множества точек зрения «этического» или «оценочного» характера. Хотя большинство экономистов во времена Найта, да и в наше время признали бы, что на практике конкурентная система неспособна достичь тех условий, которые необходимы для совершенного функционирования рынка, Найт вводит здесь еще более радикальную идею: даже идеал совершенного рынка сомнителен с этической точки зрения постольку, поскольку он трактует цели как данность. Более того, даже если рассматривать рынок в наилучшем свете, как соревновательную игру, далеко не бесспорно, что какая-либо из

---

[8] Об участии Найта в спорах относительно основания Комитета по социальной мысли, которые велись в 1943-45 гг. в связи с составлением учебного плана, см. Бумаги Найта (коробка 59, папки 6-10).

[9] Я провожу это различие, рискуя затушевать то обстоятельство, что а) первоначально Найта интересовала в первую очередь философия и б) он оставался экономистом до конца жизни. При всем при том я считаю важным подчеркнуть это различие.

[10] В этом и последующем обсуждении плюрализма Найта я многим обязан Дику Гонсу, чья статья "F.H. Knight on Capitalism and Freedom," *Journal of Economic Issues* 26 (September 1992): 813—44, и личная переписка с автором заставили меня углубить понимание роли парадокса в мышлении Найта.

приемлемых этических систем санкционировала бы соревнование и победу как процесс и результат, достойные похвалы сами по себе.

Таким образом, экономическая наука с ее гедонистскими критериями «больше» или «меньше» никогда не может быть единственным законным арбитром ценности. Существует также независимая, качественная сфера «лучше» и «хуже», в отношении которой экономическая наука не может высказаться и которая не сводится к утилитарному расчету удовлетворения потребности.

Однако в отличие от критиков «высшего закона», найтово неприятие позитивизма не заставляет его одобрять какую-то определенную этическую точку зрения. В конечном счете, свобода – это лишь еще одна подобная ценность, которую необходимо сравнивать с конкурирующей ценностью – социальной справедливостью. Эти диады, свобода и справедливость, в конечном счете являются соперничающими ценностями, и задача демократического управления состоит в том, чтобы распознать правильное сочетание этих двух ценностей[11]. [10] Хотя склонности Найта явно ведут его к защите свободы и конкурентной системы, он также признает, что возведение свободы в абсолютный принцип едва ли приведет к «справедливому» социальному результату.

Существование этой фундаментальной и неизменной напряженности между свободой и справедливостью позволяет понять тот озадачивающий факт, что временами Найт приводит аргументы как будто в пользу обоих аспектов вопроса о том, в чем в конечном счете заключается ценность конкурентной системы. К примеру, временами, в начале своей карьеры Найт доказывает, что, будучи доведенной до крайности, свобода несет в себе семена собственной гибели: ценности личной свободы и конкурентный порядок стремятся разрушить тот самый общественный капитал, на котором и базируется свобода. Как и Адам Смит до него, Найт четко сознает, какую социальную цену приходится платить за ничем не ограниченный конкурентный порядок. Найт охотно признает, что проблемы монополии и падения нравов, на которые указывают критики либерализма, справедливо вызывают беспокойство, что с философской точки зрения правильным критерием для оценки любой данной экономической системы является не проблематичное понятие «эффективности», а скорее то, «каких людей он формирует»:

Мы уже достаточно высказывались в том смысле, что социальный строй в значительной мере формирует, а не только удовлетворяет, потребности его членов, и естественным следствием является то, что он должен оцениваться с этической точки зрения, а не с точки зрения создаваемых им потребностей, с точки зрения характера людей, которые он формирует, а эффективности удовлетворения потребностей, существующих в любой данный момент времени. («Этика конкуренции» [далее ЭК], с. 43).

Эти критические аргументы Найт развивает особенно настойчиво в период с начала до середины 1920-х годов как реакцию на интеллектуальную атмосферу, превозносившую «моральные» аспекты капитализма эпохи свободной конкуренции, - ту интеллектуальную тенденцию, о которой он пренебрежительно отзывается как о «привычных этических выводах апологетической экономики» (ЭК, с. 41). Эта аргументация, казалось бы, подразумевает неприятие классического индвидуалистического либерализма и демонстрирует близость к современному, или коллективистскому, либерализму. Однако в мышлении Найта имеются три ключевых принципа, которые делают его в лучшем случае вынужденным «либералом» в современном смысле. Либерализм Найта, по меньшей мере, имеет умеренный и ограниченный характер.

---

[11] См., например, "Conflict of Values: Freedom and Justice," in *Goals of Economic Life.* ed. A. D. Ward (New York: Harper, 1953), 204-30.

Во-первых, как яснее всего свидетельствуют его работы конца 1930-х – 1940-х годов – написанные вопреки радикальным призывам к социальной справедливости и атмосфере социального эксперимента, характерной для периода Нового курса, – Найт четко развивает другую сторону своих доводов в обоснование принципиальной несовместимости свободы и справедливости. Хотя Найт готов признать, что свобода имеет свои границы, в качестве поборника свободы он также доказывает, что блага социальной справедливости не являются даровыми, поскольку любая реформа происходит за счет какой-то части свободы человека. Можно иметь совершенно свободное общество или этически справедливое общество, но невозможно иметь и то и другое одновременно. Найт настаивает на том, что мы должны осознавать существующий здесь компромисс. Как члены общества в целом, мы должны признать и, что еще важнее, обсуждать тот печальный факт, что любая социальная реформа требует от людей, чтобы они в определенной мере поступились своими свободами.

Во-вторых, Найт подводит нас к пониманию важной мысли о том, что стремление к экономическом равенству – это не просто вопрос материальной обеспеченности, которая поддается манипулированию без каких-либо неожиданных социальных последствий[12]. Неоклассическая логика «методологического индивидуализма» и «экономической интерпретации» людских дел, и марксистская, и неоклассическая, в обоих случаях приводит к опасно упрощенному взгляду на государственную политику. Половинчатые экономические реформы – как консервативной, так и современной либеральной разновидности – способны дать лишь ограниченный эффект в решении того, что Найт всю свою жизнь именовал «социальной проблемой». Эта проблема, в сущности, «социальна» постольку, поскольку ее корни глубже и шире, чем пространство конкурентной системы, и она проникает в исторические и институциональные основы, на которых покоится вся конкурентная система[13]. Игнорируя социальные и институциональные корни конкурентной системы, так называемые реформаторы упускают из виду то обстоятельство, что «экономическая» обеспеченность только номинально принадлежит индивиду и что более глубинные основы неравенства носят семейный, институциональный и культурный характер. Последнее утверждение является одним из доводов в нынешних спорах о природе и живучести экономической отсталости.

Наконец, Найт подчеркивает дилемму консенсуса, которая неизменно преследует любые попытки реформировать конкурентную систему. Пусть даже известны *средства*, необходимые для того, чтобы реформировать конкурентную систему, сделав ее более «справедливой», все равно природа и смысл «социальной справедливости» остаются весьма сомнительными. В противовес Джону Роулсу и другим современным ему философам, заявлявшим, что они «разрешили» эту проблему справедливости, вкладом Найта в современную социальную философию может быть достаточно скромная плюралистическая мысль о том, что есть целый ряд конкурирующих представлений о здоровом, или «справедливом», обществе, каждое из которых частично верно и что при этом все эти представления почти обязательно противоречат друг другу.

---

[12] В этом взгляде – который Найт называет «самым существенным, равносильным заблуждению изъяном либерального индивидуализма как социальной философии», – упускается из виду тот факт, что «с точки зрения социальной политики, а также научной истории или социологии», ‘личность’ есть эфемерное явление». См. "Ethics and Economic Reform," in *FR*, 55-153, в особенности 84-85.

[13] В последующем пессимизм Найта, похоже, усугубляется вследствие еще одного логического озарения, что «социальная проблема» коренится в еще более глубоком слое, чем историческая и институциональная основы экономической системы. Как я буду говорить ниже, временами Найт утверждает, что коренная социальная проблема – это извечное противоречие, заложенное в самой природе человека. См., например, "Human Nature and World Democracy," in FR, особенно 358-61.

Опасность игнорирования проблемы социальной справедливости затмевают лишь преждевременные притязания на то, чтобы установить, что именно будет означать «справедливость». Окончательно установить смысл «справедливости» значит заранее исключить либеральные достоинства диалога, или, по выражению Найта, к которому он часто прибегал в данном контексте, «управления через обсуждение». Таким образом, главным вкладом Найта в социальный дискурс своего времени была критика неявных допущений и ошибочных рассуждений. В десятилетия 1930-х и 1940-х годов взятая им на себя роль скептического критика сделала Найта видным противником предложенной Джоном Дьюи панацеи всеобщего образования или практического экспериментирования Нового курса, а также более радикальных социалистическо-коллективистских или фашистско-националистических альтернатив индивидуалистическому либерализму, которые Найт исследует в последнем эссе этого сборника, «Экономическая теория и национализм» (ЭК, особ. с. 285-318)[14].

В этом отношении интеллектуальный интерес Найта к разработке сложности и плюрализма социальных отношений всегда оставался, по крайней мере потенциально, в противоречии с его интересом к общественным делам и государственной политике. В отличие от других экономистов своего времени Найт считал ниже своего достоинства признать моду на реформизм и социальное планирование эпохи Нового курса. Хотя интерес Найта к прояснению философских предпосылок современной социологии был направлен на то, чтобы заложить основы научно-обоснованной государственной политики, основным объектом его исследований стала не сама политика, а сложность ценностей, вовлеченных в реальную политику.

Аналогичным образом, как свидетельствует его эссе «Этика конкуренции», вся профессиональная деятельность Найта находится в любопытном двойственном отношении к религии в целом и христианству в частности. Найт ясно подчеркивает необходимость «этики» более высокого уровня, или справедливой точки зрения, по которой можно было бы оценивать конкурентную систему, но при этом он яростно обличает тех, кто считает, что христианство и «Социальное Евангелие» содержат в себе такой самоочевидный «этический» взгляд. Хотя проблема этических ценностей четко определена уже в первом разделе «Этики конкуренции», на этом автор и останавливается, не делая попытки выработать такую этику, а в третьем, и последнем, разделе он начинает излагать доводы (которые будет развивать всю жизнь) о том, христианства недостаточно для обоснования подобной этики[15]. Христианство отражает плюралистическую неопределенность повседневной жизни, поскольку санкционирует одновременно ценности подчинения политическому статус-кво, дает неявный стандарт, из которого можно вывести право на революцию, проповедует всеобщую любовь к ближнему, а также обязанность быть верным своему отцу и ближним, но при этом не дает соответствующих критериев для проведения различия в конкретных случаях (ЭК, с. 64)[16].

Таким образом, естественное право христианства оказывается, с одной стороны, «троянским конем» для фанатизма и догматизма, а с другой, настолько неоднозначным, что

---

[14] См., например, критические рассуждения Найта об опасности автоматических решений и радикального социального экспериментирования в "Social Science and the Political Trend" in *FR*, 24-43; его критику работы Джона Дьюи (John Dewey) *Liberalism and Social Action* (1935) в статье "Pragmatism and Social Action," in FR, 44-54; его критические исследование социалистически–коллективистских и фашистско–националистических альтернатив экономическому индивидуализму в работе «Экономическая теория и национализм», напечатанной в этом сборнике; и его критику и опровержение современных теорий естественного права Жака Маритена в работе "The Rights of Man and Natural Law," in *FR*, 312-57

[15] Это положение наиболее полно развивается в кн.: *The Economic Order and Religion* (New York: Harper, 1945).

[16] В особенности в работах *FR*, 194-218 and "Ethics and Economic Reform," in *FR*, 124-31.

санкционирует одновременно сколько угодно несовместимых представлений о справедливости. И в том, и в другом случае христианство и «христианская этика», по-видимому, мало что могут дать в плане конкретных этических принципов, на которых можно было бы построить общество. Несомненно, что христианская этика может предложить критические нормы, которые позволяют легко выявить недостатки «этики конкуренции», но сами они не могут служить такой этикой. Таким образом, согласно Найту, если мы желаем сохранить свободу человека, статус этих соперничающих трансцендентальных принципов должен в конечном счете оставаться неустановленным[17].

Голос против течения: плюрализм в современной социологии

То, что Найт сознает сложный и нередко противоречивый характер общественной жизни чеовека, также заставляет его подчеркивать необходимость использования при изучении человеческих дел множества разных методов, с тем чтобы избежать «пристрастности» любого отдельного взгляда:

«Совершенно очевидно, что в гуманитарных и общественных науках единственно возможный взгляд – плюралистический. Фундаментальной исходной точкой обсуждения является сообщение между умами, сообщение опыта, частично опыта общего, внешнего, реального мира и частично опыта, более или менее оторванного от этой общей среды, причем все это так или иначе окрашено интересами, личными в особом смысле по сравнению с восприятиями, но тоже так или иначе связанными с внешним миром»[18].

Эта догадка служит сильным предостерегающим доводом против злоупотребления эвристическим приемом экономической науки. Весьма реальная объясняющая способность экономической теории не должна затенять те сферы, в которых эта теория должна хранить молчание. Попытка Найта ограничить область экономической теории явно противостоит тому, что Дороти Росс называет акцией экономической теории по «колонизации» всей истории, политики и общественной жизни, в результате чего эти сферы становятся не более чем поведением индивидуумов, направленным на максимизацию полезности[19].

Наряду с подобной экономической теорией Найту нужны и сопутствующие дисциплины – этика, социология, история и эстетика, дающие столь же значимую перспективу, – каждая из которых, в свою очередь, ставит и отвечает на законный комплекс вопросов о конкурентной экономической системе (ЭК, с. 28-29б 327-330). Этот поворот дает аргументы в пользу методологического плюрализма, особенно существенного для современной социологии, стремящейся ко все более экономным моделям, которые, соответственно, все более абстрагируются от реальности общественной жизни людей.

К примеру, в своем эссе «Факт и метафизика в экономической психологии», написанном примерно в то же время, что и другие, собранные в сборнике «Этика конкуренции» (заметим, что содержащиеся в нем суждения тоже звучат поразительно современно), Найт оспаривает то, что он называет «бихевиоризмом», «механистическим монизмом как мировоззрением». По сути это позитивистский призыв к прямому применению методологии естественных наук к делам людей[20].

Вопреки этому выдающемуся течению в современной социальной мысли Найт утверждает, что поведение человека не поддается подобным монистическим толкованиям

---

[17] См. возражение Найта на защиту Ф.С. Йигером Маритена в работе "Natural Law: Last Refuge of a Bigot," Ethics 59 (January 1949): 127-35.

[18] "Fact and Metaphysics in Economic Psychology," American Economic Review 15 (June 1925): 255.

[19] 18. Dorothy Ross, *The Origins of American Social Science* (Cambridge: Cambridge University Press, 1991), 427. Хотя характеристика творческого наследия Найта, которую дает Росс, звучит искренне, я считаю, что она принципиально не права, приписывая эту тенденцию самому Найту.

[20] "Fact and Metaphysics in Economic Psychology," 251.

вследствие качественной разницы, которую привносит в поведение людей «сознание». Хотя оно частично разделяется другими людьми, «сознание» все же весьма индивидуализировано, радикально субъективно и крайне плохо поддается какому бы то ни было методу обобщения. Как указывается в работе «Экономическая теория и национализм», поведение человека может оцениваться в терминах «по меньшей мере полудюжины основных категорий или точек зрения», каждая из которых частично истинна, но при этом любая из них может быть принята – и часто принимается – совершенно произвольно и используется в широких пределах для объяснения, классифицирования или интерпретации предмета» (ЭК, с. 319).

Поскольку общепризнанная цель бихевиоризма – лишь описывать поведение по наблюдаемым телодвижениям, это неизбежно и полностью затемняет смысл того, на что направлено поведение. Эта проблема человеческого «сознания», с которой сталкиваются любые попытки «научного» объяснения или предсказания поведения людей, получает дальнейшее развитие в эссе «Экономическая психология и проблема ценности» и «Ограниченность научного метода в экономической теории», которые входят в настоящий сборник.

Найт разделял со своим другом Талкоттом Парсонсом с факультета экономики (впоследствии социологии) Гарвардского университета эту враждебность к присущему бихевиоризму вульгарному абстрагированию от человеческого сознания и личных мотивов более высокого порядка, или «конечных ценностей», управляющих поведением людей. Но хотя оба они считали, что необходимо что-то вроде социологической теории действия, чтобы восполнить ограниченность экономической теории, Найт предостерегал Парсонса, что в случае чрезмерной систематизации социологическая теории тоже может раствориться в бихевиоризме. Найт настаивал, чтобы Парсон рассмотрел и конкретизировал взаимосвязь между его социологическими типологиями и сопутствующими дисциплинами истории и этики, что, по мнению Найта, помогло бы лучше учитывать природу и источники этих конечных ценностей, которые Парсон стремился документировать[21]. В 1935 году Найт вопреки Парсонсу наконец пришел к выводу, что такие «высокие цели», или «конечные ценности» можно было бы открыть лишь творчески и индивидуально в процессе самого действия. Любая попытка систематического или «структурированного» учета источников «высших сфер творческого поведения», лежащих в основе поведения людей, была бы несправедлива по отношению к творческому началу, непосредственности человека или тому, что Анри Бергсон назвал élan vital (жизненный порыв)[22]. Более того, она грозит отнять у человеческой жизни способность к «свободе воли» и достоинству, которые проистекают из личного волевого акта.

Не будучи исключительным изъяном неоклассической экономической теории, которую Найт и Парсонс в 1920-е и 1930-е годы изо всех сил старались заключить в собственные рамки, этот редукционизм является пороком, свойственным даже социологически ориентированным попыткам исправить недостатки экономической теории. Как замечает Найт в своей рецензии 1925 года на книгу Альбиона Смолла «Происхождение социологии»:

«Его книга – аргументация в защиту немецкой позиции против английской, социальной против индивидуальной исходной посылки в толковании человеческих явлений. С этой позицией рецензент полностью согласен, *за исключением* того, что она ни в коей мере не уничтожает обоснованность индивидуализма в экономической теории. Она не

[21] 20. Найт – Парсонсу (Box 61, Folder 14).
[22] Найт – Парсонсу, February 7, 1935.

устанавливает границ такой теории и отвергает любые притязания на окончательность, которые она могла бы выдвинуть»[23].[22]

Хотя выпад Найта против позитивизма был в то время исключительным и смелым примером инакомыслия, его антипозитивизм может показаться современному читателю общим местом в свете последующей философской критики позитивистской социологии такими фигурами, как Лео Штраус, Шелдон Уолин, Аласдэр Макинтайр, и другими. Позволительно поинтересоваться, что же именно из ранней критики Найта прошло испытание временем.

Аргументация Найта заслуживает изучения не только лишь ради ее предвидения (она явилась за три десятилетия до философской критики 1950-х годов), но, что еще важнее, подобно Максу Веберу с его более ранней критикой позитивизма в «Науке как призвании», инакомыслие Найта исходит *изнутри* социологии и предлагает нечто более конкретное, чем упрощенческое отрицание всей традиции социологии. В отличие от позднейших философских критиков, которые довольствуются огульным отрицанием, Найт не поддается искушению и не отказывает социологической практике во внутреннем сознании, не исключает с порога возможность того, что социология, несмотря на свою неустранимую ограниченность, все же могла бы породить разумные и ценные знания о людских делах.

Более конкретно, либеральная гносеологическая позиция Найта зарекомендовала себя как действительный вклад в ныне расколотую социологию, которая под маской высокомерного позитивизма кичится тем, что полностью познала поведение человека, или в своем ретроградском «постмодернистском» воплощении, исключает саму возможность сколько-нибудь определенного учета общественной жизни людей. Найтова промежуточная «либеральная» позиция предлагает плодотворную, хоть и несколько более скромную альтернативу. Приходится признать, что социология все-таки никогда не сможет обеспечить целостный учет человеческих факторов, но такое признание границ социологии вовсе не повод для капитуляции – напротив, оно должно послужить этическим императивом или «повелением» развить наше неизбежно неполное понимание за пределы сегодняшних «относительно абсолютных» истин в сторону завтрашних «относительно более абсолютных» истин.

Найтово понимание той вечной неопределенности, которая преследует человека всю жизнь, не ограничивается его социологией, но характеризует на самом глубоком уровне его социальную теорию и его эмпирический взгляд на перспективы общественной жизни и либеральной демократии[24]. Рискуя впасть в упрощенчество, можно сказать, что ранние эссе в «Этике конкуренции» посвящены выработке им понимания этических и методологических границ экономического толкования человеческих дел. Хотя эта старая тема по-прежнему заметна в завершающем эссе сборника «Экономическая теория и национализм», в нем можно обнаружить намеки на множество общественно-политических тем позднейших сочинений Найта. К примеру, границы либеральной философии бывают заметнее всего при анализе напряженности между «вымышленными» индивидуалистическими предпосылками экономического и либерально-демократического порядка и реальностью общественной жизни, в которой люди предпочитают объединяться в группы или другие надличностные коллективы. Еще в 1934 году Найт предвидел, что это влечение людей к надличностным и находящимся за пределами рационального понимания образованиям способно завершаться

---

[23]. Рецензия: Origins of Sociology, by Albion W. Small., American Economic Review 15 (December 1925): 726.

[24] Провоцирующее резюме наиболее острых вопросов, присутствующих в социальной теории Найта, см.: Mark Casson, "Frank Knight and the Theory of Society," University of Reading Discussion Paper in Economics, Series A, No. 162, April 1985.

чем то подобным «фашистско-националистическим» или «социалистически-коллективистским» альтернативам либеральной демократии и экономическому индивидуализму:

«Так что мне кажется, что мы бросаемся от индивидуалистического инструментализма в противоположную крайность. Мы переходим через сокрушительную конкурентность к поклонению эмоциональному единству и через невыносимую незащищенность – к болезненной жажде безопасности. Именно это, по-видимому, и означает национализм. Личность больше не пытается рассматривать мир, материальный или человеческий, как устрица - свою раковину, и стремится войти в мистическое единство со своей группой, которая означает более или менее расовую, культурную «нацию», уже являющуюся объектом его сильнейшей политической лояльности». (ЭК, с. 314)

Такая трактовка извечной и вместе с тем сомнительной привлекательности ассоциативной жизни прямо оспаривает более оптимистический тезис классического либерализма о том, что «коммерция» и универсалистский «экономический» склад ума делают маловажной социально неприятную и специфическую ситуацию вашего партнера по экономическому обмену, результатом чего являются «цивилизующая» функция и идеал космополитической торговой республики[25].

Напротив, как справедливо доказывает Найт в «Экономической теории и национализме», на самом деле человек известен своей неспособностью абстрагироваться от социального контекста: «Люди проявляют склонность сбиваться в группы, в которых одной из главных эффективных основ единства выступает ощущение противостояния или конкуренции с другими группами, а не экономическая эффективность или чистое товарищество» (ЭК, с. 312). Тогда всякое конкретное экономическое поведение должно пониматься в свете его социальной значимости; экономический обмен предпринимается не просто каким-то лицом, как говорит экономическая теория, но носителем ценностей какой-то семьи, группы, религии или других исторических традиций.

Подобно социологу Максу Веберу до него, Найт считает, что самыми интересными и проблематичными видами деятельности человека являются те, в которых люди наиболее последовательно и радикально отклоняются от шкалы чистой экономической рациональности. Его одержимость проблемой обаяния религии; его ненависть к «националистически» обусловленной экономической политике, например тарифам; его интерес к извечной функции конфликта в общественной жизни людей – все эти темы говорят о стремлении Найта определить должные границы экономической науки, продемонстрировав, насколько регулярно и резко деятельность людей отклоняется от чисто экономической рациональности.

Как уже отмечалось, в своей борьбе в защиту многообразия методов, необходимых для того, чтобы отдать должное свободе и достоинству человека, Найт почувствовал необходимость выйти за рамки англо-американской традиции неоклассической экономической теории и изучить возможности какой-то «исторической институциональной» альтернативы ей. Именно в этом свете следует рассматривать первоначальный интерес Найта к Максу Веберу. Хотя характер и степень влияния Макса Вебера на Найта еще не изучены в полной мере, ряд фактов представляется ясным уже сейчас. Во-первых, особенно важно то, что Найт явно ставил работы Вебера достаточно высоко, чтобы взяться за перевод посмертного труда Вебера «История экономики» [Wirtschaftsgeschichte], который впервые

[25] Наилучший обзор этого тезиса о "doux-commerce" (мягкой коммерции) см.: Albert Hirschman, The Passions and the Interests: Political Arguments for Capitalism before Its Triumph (Princeton: Princeton University Press, 1977) и "Rival Views of Market Society," в Rival Views, 142-60.

вышел на английском языке в 1927 году по названием «Всеобщая история экономики»[26]. Помимо этого, Найт в 1936 году вел семинар по первым трем главам тогда еще не переведенной книги Вебера «Экономика и общество» [Wirtschaft und Gesellschaft]. Хотя причинные связи между этими двумя мыслителями, возможно, никогда не будут выяснены до конца, можно предположить, что Найт находил в трудах Вебера средства для исправления недостатков американской неоклассической экономической теории через обращение к исторической экономике и институционализму немецкой социологической мысли. Действительно, в 1930 году Найт провел один год в Германии на стипендию Гуггенхейма, изучая именно такие вопросы. Как пишет он в своем ходатайство об участии в занятиях (совместно с Адольфом Вебером и Карлом Ясперсом) в кружке Вебера в Гейдельберге, он желает заняться:

«Изучением взаимосвязей между некоторыми интеллектуальными движениями в Германии XIX и XX веков и современными направлениями экономической мысли в Америке, особенно с так называемой «институциональной экономикой». С одной стороны, я желал бы установить гораздо более близкое знакомство, чем имею сейчас я (как и большинство американских экономистов), с немецкой философией, историографией и социальной мыслью XIX века, особенно с историческими школами юриспруденции и экономики, а также предпосылками социального законодательства. С другой стороны, я бы желал изучить сегодняшнее возрождение «романтизма» в немецкой социальной мысли через прямые контакты с лидерами, которые пропагандируют универсалистскую точку зрения в противоположность британской традиции, и широко распространенное стремление перестроить немецкую экономическую теорию на индивидуалистический лад. Я также предполагаю установить какой-то контакт с аналогичным движением в Италии. Мне кажется, было бы особенно полезно, чтобы такое исследование было проведено кем-то вроде меня, кто подошел бы к проблеме с багажом образования и симпатий, склоняющихся в противоположном направлении, хотя и с пониманием ограниченности традиционной, индивидуалистической экономической теории»[27].

В этом контексте сохраняющегося дисциплинарного водораздела между неоклассической экономической теорией – с ее специфическими методологическими погрешностями, которые прекрасно сознавали и Найт и Парсонс – и американской «институциональной экономической теорией», которая безуспешно пыталась заменить неоклассическую теорию, нетрудно понять ту притягательную силу, которую могла иметь и для Найта и для Парсонса перспектива «веберовского» синтеза. Примечательно, что в своем предисловии переводчика к веберовой «Общей истории экономики» Найт начинает с того, что упоминает о методологических спорах, в которые вовлечена его собственная экономическая наука, а затем обращает внимание читателя «на самую последнюю главу, в которой резюмируется знаменитое рассуждение Вебера о связи религии с культурной историей капитализма»[28].

В более конкретном плане, будучи в методологическом отношении оппортунистом, Найт понимал, что существуют какие-то вопросы, на которые неоклассическая экономическая теория просто не в состоянии дать ответ – насущные вопросы, которые оказывались в сфере социологии или истории. Неисторическая и статическая экономическая теория не может объяснить ни историческое или социологическое происхождение

---

[26] О мышлении Вебера Найт писал: «Из тех, кого я читал, он мне представляется одним из немногих, к кому у меня сохраняется некоторое уважение после чтения». Письмо к Абраму Л. Харрису, May 27, 1936, Бумаги Найта (коробка 60, папка 6).

[27] Письмо к д-ру Генри Алену Моу, секретарю Мемориального фонда Гуггенхейма, December 9, 1929, Документы Найта (Ящик 60, Папка 1).

[28] "Translator's Preface" к Max Weber, General Economic History (New York: Greenberg, 1927), xv-xvi.

конкурентной системы, источника и относительного приоритета предпочтительных человеческих ценностей внутри этой системы, ни влияния, оказываемого самой конкурентной системой на поведение людей. Возможно, именно осознание этих пробелов в «чистой» экономической теории, документированию которых Найт посвятил столько времени и труда на протяжении всей своей творческой жизни, заставило его произнести удивительные слова: если бы ему пришлось начинать свою карьеру сначала, он бы посвятил себя изучению институциональной экономической теории в стиле Вебера[29].

Именно к этой проблеме сложной, «динамической» взаимозависимости экономической системы с другими историческими и общественными институтами, такими как религия, право, технология и мораль, Найт начинает подходить в эссе «Статика и динамика». Здесь особенно примечательно то, что Найт намекает на то альтернативное «институциональное» направление исследований, которое он всегда имел в виду и которое было основной мотивировкой при его принятии на работу в Чикагский университет[30].[29]

Тот факт, что Найт так и не провел такое исследование, должен служить и стимулом, и предупреждением для современной экономической науки, которая бесстрашно и неуклонно вторгается в «запретную» территорию, покинутую Найтом почти неисследованной, часто даже не сознавая, в отличие от Найта, опасного разграничения экономических и социальных институтов (ЭК, с. 169). Как осторожно замечает Найт:

«Составить подробный перечень… того, что отделяет экономические перемены от внешней среды, которая не меняется или меняется независимо от экономических событий, представляется невыполнимой задачей. Это одна из проблем самой экономической науки – открыть и разметить собственные границы». (ЭК, с. 169).

В этой работе по разметке четких областей исследования многозначительные работы Найта способны многое дать сегодняшней социологии.

Институциональная экономика и природа поведения человека

Большинство оптимистических сторонников современного либерального общества, от Адама Смита до Милтона Фридмана, сходятся во мнении, что можно устранить многие из самых досаждающих и зловредных элементов общественной жизни, если стимулировать формирование более экономистического или рационального общества. Культивируя инструментальный разум, более экономный подход к общественной жизни и, самое главное, дух рациональной дискуссии, вполне возможно положить конец бессмысленным конфликтам на почве религиозной ненависти, националистической агрессии и другим неразумным выбросам человеческой энергии. Коммерческая деятельность и затухающие связи рыночного общества явились краеугольным камнем этого замысла для целого направления таких классических либералов[31].

Точно так же Найт под видом оптимистического экономиста с надеждой смотрит на фронт развития экономической системы в надежде на то, что он может стимулировать и более экономичное использование средств для достижения любых данных целей, и более «рациональный» выбор целей. Поскольку человеческие потребности ни в коей мере не являются статическими «данностями», как предполагает экономическая наука, но, скорее, формируются динамично в ходе деятельности людей внутри экономической системы, экономическая система является, по крайней мере *потенциально*, развивающей. Порождая новые, более рациональные желания, экономические действия предлагают по меньшей мере

---

[29] Цит. по: Arthur Schweitzer, "Frank Knight's Social Economics," History of Political Economy 7 (1975): 279.

[30] Росс Эмметт доказывал важность этого импульса в работе Найта в "What is Truth' in Capital Theory?" Paper prepared for the HOPE conference, Duke University, 29-31 March 1996, pp. 7-10.

[31] Особенно Hirschman, *Passions and Interests.*

одну совокупность ответов для той взыскующей, сомневающейся стороны человеческой натуры, которая действует с целью открытия, а не просто достижения целей.

Интересно, что здесь у Найта много общего с такими представителями институционального направления, как Джон Р. Коммонс, Торстейн Веблен и Дж.М. Кларк (ЭК, с. 13-14). Кларк принимает и даже повторяет возражения институционалистов против неоклассической экономической теории: потребности или цели человека не являются ни естественными, ни имеющими предел, ни статически заданными, как часто понимает их неоклассическая теория, но скорее являются эндогенными и динамическими продуктами конкурентной системы. Однако главные расхождения Найта с институционалистами особенно значительны на уровне нормативного смысла, который придается следующей очень важной мысли: «Это обычно сочетается с неодобрительным отношением, с тенденцией рассматривать рост потребностей как прискорбное обстоятельство, а производство новых потребностей – как зло» (ЭК, с. 13-14). Напротив, эта эластичность человеческих потребностей также служит основой для любых благоприятных надежд либерализма в отношении образования, морального соперничества и общественного прогресса (ЭК, с. 43n-44n).

Таким образом, для Найта институциональная или динамическая природа экономических потребностей остается просто наблюдаемым фактом, который Найт тщательно разрабатывает и превращает в представление об ищущем, сомневающемся характере общественных действий как средстве, а не как цели. В найтовом представлении о человеческой натуре, которая меняется лишь очень незначительно на протяжении всей его последующей карьеры и которая пронизывает буквально всю его последующую социальную теорию, действия людей изображаются как процесс устремления и открытия:

«Потребности и мотивируемая ими деятельность постоянно предвкушают новые и «высшие», более развитые и просвещенные потребности, причем последние выступают как цели и мотивы действий за пределами того стремления, на которое направлено желание в данный момент. «Объект» в узком смысле текущей потребности имеет временный характер; он в той же мере является средством по отношению к новой потребности, как и целью по отношению к старой, и всякая осмысленная деятельность направлена вперед, вверх, в бесконечность. Жизнь по сути своей не есть устремленность к целям, к удовлетворению, но, скорее, к основам для дальнейших достижений; желание более фундаментально для поведения, чем его достижение, или лучше сказать, истинное достижение есть обогащение и облагораживание плана желания, воспитание вкуса». (ЭК, с. 15).

Таким образом, Найт стремится изменить саму суть институционалистской критики конкурентной системы с ее якобы пагубным производством новых потребностей. Нельзя обличать беспокойное и честолюбивое поведение человека из-за того лишь, что оно неудовлетворительно в философском плане, или неприятно, или бросает тень на перспективы человечества. Хотя оно и двойственно, но такое представление о поведении человека, коренясь в самой сущности человеческой натуры, попросту верно и должно приниматься как таковое. Кроме того, даже в той мере, в какой подобное понимание поведения можно называть зловредным (как нередко утверждают критики либерального индивидуализма), следует подчеркнуть, что это не есть специфическое обвинение ни против либерализма и современного общества, ни против конкурентного устройства, а, скорее, недостаток, присущий самим людям.

Но тогда институциональная основа человеческих потребностей и неуверенность, с которой эти желания постоянно пересматриваются и усовершенствуются, – это характеристики человеческой жизни, которая не так удручающа, как утверждают критически настроенные институционалисты, и не так вдохновляюща, как считали первые апологеты конкурентной системы. Найту совершенно ясно, что такой взгляд на человеческую натуру –

устремленность вперед, плюралистичность и одновременно правотворчество и правонарушение – вполне способен объяснить все самое худшее и самое лучшее в общественной жизни людей.

Цели людей не есть нечто «данное», и их добиваются ради того, чтобы удовлетворить исконное стремление человека к уверенности, причем материальный аспект есть наименее выраженная составляющая этого стремления. Именно это объясняет социологически интересные явления романтических, духовных и националистических конфликтов. Такие нематериалистические «потребности» или «цели» ничуть не менее фундаментальны, чем материальная обеспеченность. Порой при наличии выбора между материальными и нематериальными ценностями человеческий организм точно так же может отказаться от более элементарных в пользу более эзотерических (ЭК, с. 18-20). Таким образом, едва ли приходится надеяться на то, что экономическая система разовьет человеческую натуру сверх ее исконного влечения к конфликтам. Для Найта именно в этом заключается «социальная проблема».

Хотя Найт сохраняет глубокий скептицизм в отношении возможности развить «правотворческую» способность человека до такой степени, чтобы она могла контролировать его «правонарушительные» или аморалистские тенденции, далеко не ясно, действительно ли Найт считал в конечном счете желательным уничтожение конфликтов и разногласий. Пока существует какая-то надежда на то, что сегодняшние «относительно абсолютные» истины могут уступить место завтрашним менее временным и потому «относительно более абсолютным» истинам, либеральная космология Найта, как и Джона Стюарта Милля, исходит из того, что именно инакомыслие, плюрализм и даже конфликты внеэкономического рода определяют прогресс и развитие. Принципиальная проблема – а на самом деле проблема, определяющая судьбу либеральной демократии, – состоит в том, чтобы ограничить эти конфликты диалоговыми рамками либерального конституционализма.

Следовательно, скептицизм Найта имеет более сложную природу, чем простое понимание истории в терминах «грехопадения». Напротив, вместе с Максом Вебером он придерживается более тонкого взгляда, а именно, что судьба либерального общества находится в опасном центре антиномии: с одной стороны – рационалистическое разочарование и размывание благотворных традиций, с другой – фанатичный иррационализм и даже антирационализм. Антиномия либерализма заключается в том, что сама традиция, на которой построено либеральное общество – например, семья, благовоспитанность и уважение к закону, – подрывается его рационализмом и скептицизмом; а между тем эти унаследованные традиции остаются варварскими и нуждаются в совершенствовании! В свете этой искусной эквилибристики перспективы демократического управления и свободы поневоле представляются мрачными. В позднейших трудах Найта, в особенности в работе «Демократия и разумные действия» (1967) конкретно рассматриваются эти смутные перспективы «разумности» в делах людей.

Вынужденный либерализм Найта: свобода как «игра»

Итак, та неохота и двойственность, с которыми Найт принимает либерализм, объясняются в первую очередь его мнением о человеческой натуре. Даже в тех случаях, когда он все-таки оправдывает либерализм, эта защита потенциально может противоречить столь модным сегодня деонтологическим, индивидуалистическим и логически последовательным аргументам в пользу свободы. Найт избегает современной тенденции затушевывать ощутимые недостатки либерализма при помощи возвышенного теоретизирования, построения абстрактных систем или пристрастных обращений к мнимым «добродетелям» либерализма. Тем не менее, недостатки либеральной философии не должны создавать нам помех в принятии и защите наших традиций либеральной практики.

Скептицизм Найта в конечном итоге заставляет его склониться в сторону непоследовательного либерализма (существенно отличающегося от либерализма, который поддерживали его современники и последователи) и встать на защиту свободы, которая, как это ни парадоксально в контексте антихристианских предубеждений Найта, имеет гораздо больше общего с августинским христианством, чем с Просвещением. В отличие от Адама Смита, Ф.А. Хайека, Милтона Фридмана и других экономических либералов, которые могли защищать свободу с последовательных позиций многообещающего «стихийного порядка» и благоприятных исходов прогресса, развития и экономической эффективности, Найт в конечном итоге мало верит в то, что свобода проложит путь к чему-либо иному, чем злоупотребление свободой. Однажды в тяжелый момент жизни он был вынужден признать, что, возможно, человеческий организм просто не сумеет справиться с задачей самоуправления. Упор на свободу, сделанный либеральной революцией, вполне мог оказаться преждевременным[32].

Что касается Найта, то его обоснование свободы покоится пусть на низком, но прочном основании такого христианского достоинства, как свобода воли. Свобода принимается как абсолютная ценность, причем не из-за интеллектуально нечестного ожидания каких-то благоприятных последствий, а скорее из-за того, что Найт называет простой «верой» в то, что наилучшая жизнь заключается в свободе стремиться и терпеть неудачу, и что общество, уничтожающее возможность поддержания такого достоинства, не заслуживает защиты[33]. Неприятные истины о свободе, которые Найт выявляет в этих рассуждениях, вкупе с тем обстоятельством, что он непоколебимо отказывается затушевывать весьма реальную вероятность того, что свободой могут начать злоупотреблять, – все это показывает любовь Найта к истине как наивысшей ценности, выше даже свободы, которую он так ценил.

Необычно то, что данная позиция Найта выступает и как более убедительная, и как более проблематичная альтернатива современным ему спорам о либерализме. В часто бесплодных рассуждениях, где доминируют, с одной стороны, апологеты либерализма, как экономического, так и философского, а с другой – представители массы антилиберальных или критических теорий, соединяющих либеральную теорию с ее худшими экономистическими карикатурами, борьба Найта с весьма реальными элементами напряженности внутри либеральной теории может дать вспышку интеллектуальной честности и радикального здравого смысла. Если посмотреть на отрицательные моменты, то наблюдения Найта, как представляется, подтверждают правильность всех возражений, выдвигаемых сегодняшними критиками- сторонниками коммуны: гипертрофированное выпячивание свободы есть прямой путь к «болезни либерального общества»; экономический либерализм размывает поддерживающий его капитал, сформированный до современной эпохи, а либеральная философия, уделяя повышенное внимание личности, тем самым игнорирует семью и более высокие ценности общинной жизни[34].

---

[32] См., к примеру, чрезвычайно пессимистическую и провокационную рукопись Найта "The Case for Communism: From the Standpoint of an Ex-Liberal," unpublished manuscript, 1932.

[33] "The Sickness of Liberal Society," в FR, особенно стр. 471-73.

[34] См., например, споры по поводу первоначальной формулировки либерализма по Роулсу (Rawlsian liberalism), представленной в A Theory of Justice (Cambridge: Harvard, 1971); либертарианские возражения, которые выдвигает Robert Nozick в Anarchy, State and Utopia (New York: Basic Books, 1974); а в более близкое к нам время – критику либерализма со стороны приверженцев коммуны в работах: Michael Sandel, Liberalism and the Limits of Justice (Cambridge: Harvard, 1982); и Michael Sandel, ed., Liberalism and Its Critics (New York: NYU Press, 1984), а также многочисленную вторичную литературу, порожденную этими спорами. Нетрудно представить, какой была бы реакция Найта на эту литературу: каждый участник этой дискуссии в уловил какую-то «частичную» истину или

Однако, представив наихудший вариант либеральной теории и тем не менее утверждая, что его логически вытекающие недостатки в конечном счете второстепенны по отношению к большему достоинству и величию свободной жизни, Найт выставляет сильный аргумент против сегодняшних критиков – сторонников коммуны. Скрупулезное изучение трудов Фрэнка Х. Найта показывает прежде всего, что «открытие» сторонниками коммуны недостатков либерального общества не ново (более того, что эти недостатки системы были очевидны с самого начала таким вдумчивым критикам, как Найт) и что в конечном счете они не имеют значения с точки зрения высших ценностей – истины и свободы.

Чтобы не сводить найтову защиту свободы к простому символу веры, к слепому утверждению одной ценности из многих (а именно это, как представляется, порой предполагает его идея философского плюрализма), нелишне обратить внимание на основополагающий базис вынужденного либерализма Найта. Воздерживаясь от того, чтобы утверждать наличие какой-то «естественной» основы прав личности, он тем не менее ясно дает понять, что, подчиняя религиозную, романтическую или интеллектуальную практику политическим соображениям, человек тем самым разрушает спонтанную, естественную суть такой деятельности.

Эта защита свободы особенно заметна в его постоянном уподоблении общественных действий «игре» или «состязательной игре». В своей трактовке «игрового элемента» человеческих дел Найт явно подчеркивает оксюморонный характер игры, в которой результаты предсказываются заранее и в которой рука государства (или монополистическое превосходство единственного игрока) становится такой тяжелой, что разрушает спонтанную сущность этой деятельности. Как и политическая дискуссия, экономическая игра в идеале должна предполагать наличие модели «непосредственной», «игривой» «игры» или «беседы». Управление извне или применение к этой «игре» чуждых ей критериев уместности разрушает саму ее природу или суть. В этом смысле защита свободы со стороны Найта создает совершенно особую фундаментальность.

В частности, во втором (часто забываемом) подразделе его эссе «Этика конкуренции» Найт развивает ключевое положение о том, что неправильно считать главной функцией конкурентной системы только максимально эффективное распределение товаров или максимизацию потребления. Напротив, Найт настойчиво утверждает: «Мы вынуждены искать цели в самом хозяйственном процессе, помимо простого потребления продукции, и серьезно рассматривать возможности, которые предоставляет участие в хозяйственной деятельности как сфере самовыражения и творческих достижений» (ЭК, с. 51). Это замечание отчасти помогает пробудить наше пониманию игрового, непосредственного и поэтического аспекта хозяйственной деятельности, который оказался изгнанным в результате бесконечного теоретизирования о достоинствах экономического либерализма. Хотя сейчас все идет к тому, что конкурентная система превратится в единственную игру, в которую играют люди, и потому игрокам поневоле придется участвовать в ней, Найт также высказывает важную мысль, что в этой игре заключено что-то от самой сути человека и что наше глубочайшее ощущение бытия исходит из ведения игры ради самой игры.

Будучи прямым следствием найтова неприятия «экономической интерпретации человеческих дел», эта догадка наводит на мысль, что деятельность по свободному экономическому обмену имеет более глубокие, феноменологические и социальные аспекты. Экономическая интерпретация человеческих поступков мало что может дать нашему пониманию социальной значимости «мелкого землевладельца», «семейного предприятия»,

---

ценность – например, «справедливость», «свобода», «общество», и возвел ее в глобальный принцип, игнорируя при этом реальное напряжение и несвязность, которые всегда должны присутствовать в отношениях между этими соперничающими ценностями.

«протестантской трудовой этики» или «предпринимателя» – отношений, в которых социально значимая производственная деятельность перевешивает любые конечные заботы об индивидуальном потреблении и в которые непосредственно вовлечены «высшие сферы» творческого успеха.

Кроме того, это понимание комплексного характера экономической системы – то есть признание того, что «экономические» интересы являются также личными, семейными и культурными – высвечивает те опасности, которые несет с собой взятие государством на себя роли контролера. В прямой зависимости от этой множественности условий человеческого существования логика планирования экономики прямиком ведет к тоталитаризму, когда государство нарушает цельный образ жизни, или Lebenstehl, человека. Как утверждает Найт, поскольку «экономический человек» это не более чем выдумка, любая серьезная попытка реализовать экономическое равенство требует, чтобы под контроль была взята семья[35]. Деятельность государства, якобы ограниченная чисто «хозяйственными» интересами, приводит к нарушению семейных или частных интересов. Такое понимание философского плюрализма, характерное для общественной жизни человека, демонстрирует на более фундаментальном уровне механизм, лежащий в основе «Дороги к кабале» Хайека. По самой природе человеческих дел хозяйственный контроль неумолимо сливается с другими формами социального контроля.

Эта догадка – что самая серьезная опасность человеческой свободе коренится в самой природе человеческого – несомненно, выступает как самое глубокое и ценное наблюдение Найта, причем оно в полной мере сохраняет свою актуальность и через шесть десятилетий после первой публикации этой книги.

Вынося на свет скрытые допущения неоклассической теории и делая их предметом обсуждения; постоянно стремясь увеличить разрешающую способность экономической теории через обращение к смежным дисциплинам – истории, социологии и этике; выдвигая на первый план социальной философии ощущение парадоксальной тайны общественной жизни; обнаруживая движущую силу «скупости» в самой натуре человека, наконец, подчеркивая угрозу свободе, которую несет в себе склонность людей к простым решениям сложных проблем, Фрэнк Х. Найт дал социологии своего времени именно то, что больше всего требуется сегодня нашей социологии.

Если, как утверждает Майкл Оукшотт, общество в состоянии кризиса не может обратиться за помощью ни к чему другому, кроме собственного фонда традиций, то задача современной социологии – отыскивать самые богатые залежи в своем наследии и приникать к ним для решения сложных задач. В этом свете труды Фрэнка Х. Найта выступают сегодня как великий источник для возрождения американской социологии и как защита, пусть и с оговорками, нашей традиции свободы человека.

Примечание

Автор выражает признательность за сделанные замечания Россу Эмметту, Р.А. Гонсу и анонимному рецензенту, чья критика предыдущего варианта предупредила многочисленные ошибки в фактах и рассуждениях и сильно улучшила это эссе. Прочие ошибки остаются на совести автора. Еще раньше и в более широком плане идею изучения наследия Найта любезно поддержали, каждый по-своему, Джозеф Эпстайн, Ральф Лернер, Кэрри МакУилльямс, Гордон Шохет, Эдвард Шилс и Стюарт Уорнер. Стипендия Института гуманитарных исследований профинансировала мои поездки для ознакомления с Документами Найта, депонированными в Отделе специальных коллекций Чикагского университете, который великодушно позволил мне цитировать ранее не публиковавшиеся

[35] "Ethics and Economic Reform," в FR, особенно 84-86, 145-47.

материалы, хранящиеся в этой коллекции. Автор выражает глубочайшую благодарность Стивену Гросби, без чьей помощи и предложений этот проект, возможно, никогда бы не осуществился.

Ричард Бойд

ПРЕДИСЛОВИЕ

Цель настоящей книги – представить студентам, изучающим общественные науки, некоторые эссе профессора Ф.Х. Найта, имеющие прямое отношение к проблемам, которые переживает наше общество. Несмотря на то что статьи носят общий характер, некоторые из них были опубликованы в технических журналах и в результате стали практически недоступными. Идея публикации сборника статей пришла в голову небольшой группе специалистов, приглашенных на обед 7 ноября 1934 г. по случаю 49-летия профессора Найта, однако сам профессор узнал о проекте только после завершения всех согласований и подготовительных работ. Именно поэтому мы несем полную ответственность за выбор статей. Если бы выбор был сделан самим автором, он мог бы быть другим, да и сами статьи могли подвергнуться переработке.

Несмотря на то, что мы стремились отобрать статьи, наиболее точно отражающие работы профессора Найта, данный сборник не следует считать олицетворением его научной мысли. Одной из идей, объединяющей всей статьи в сборнике, является проблема общественного контроля и различные связанные с ней последствия. В сборник была включена только одна статья, связанная с процентом или теорией капитала, поскольку это та тема, по которой профессор Найт полностью поменял свои взгляды и, более того, сам в настоящее время пишет по ней книгу.

Отдельной задачей стало составление списка литературы, поскольку профессор Найт не вел учет своих публикаций. Несколько лет назад этой работой начала заниматься мисс Эллис Хэнсон, а продолжил и значительно расширил ее г-н Гомер Джоунс; актуализировала список мисс Глэдис Хамильтон.

Мы бесконечно признательны профессору Лайонелу Роббинсу из Лондонской Школы Экономики и профессору Джэкобу Винеру из Чикагского университета за предложения и помощь, без которых осуществить наш проект было бы невозможно. Мы благодарны профессору Генри Симонсу, советы которого оказались особенно полезны при выборе статей, и сотрудникам факультета экономики Чикагского университета за сотрудничество.

Милтон Фридман
Гомер Джонс
Джордж Стиглер
Ален Уоллис
Чикагский университет, 1 марта 1935 г.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Мы сделали все возможное, чтобы представить полный список трудов профессора Найта по 1 марта 1935 г. Мы постарались включить все издания, которые находились на тот момент в печати. Статьи располагаются по году издания, а внутри каждого года – по порядку их написания. Книги, за исключением “Encyclopedia of the Social Sciences”, поставлены первыми в списке за каждый год.

Список использованных сокращений:

A.E.R.	American Economic Review
A.J.S.	American Journal of Sociology
J.P.E.	Journal of Political Economy
Q.J.E.	Quarterly Journal of Economics

ОГЛАВЛЕНИЕ

I. ЭТИКА И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИНТЕРПРЕТАЦИЯ

Размышление о предмете и методе экономической науки - Экономика и этика занимаются проблемой ценностей - Экономика как чистая наука уделяла мало внимания отделению постоянных величин от переменных – В каком смысле потребности можно считать данностями - Экономическая интерпретация как теория действий - Являются ли человеческие мотивы в основном экономическими? - Являются ли они в основном инстинктивными? - Теория адаптации - Теория удовольствия - Экономика как наука адаптации средств к целям - Во что превращается этика? - Три вида анализа действий.

II. ЭТИКА КОНКУРЕНЦИИ

Центральное место проблемы ценности в экономической политике. – Необходимость формулировки идеалов, «абсолютной этики». – План работы – I. Сравнение теории и практики индивидуализма laissez-faire: (a) - по шкале ценностей и организации ресурсов для производства ценностей; (b) - по распределению продуктов. - II. Бизнес как игра. – Проблема стандарта для оценки игр. – Элементы игры: способность, усилие и удача. – Критика деловой игры. – III. Конкуренция как мотив. – Она эффективна как стимул для того, чтобы делать дело. – Вопрос о том, какое дело; разница между этическим и экономическим взглядом на жизнь. – Сравнение соревнования с языческим идеалом совершенства. – Сравнение с христианским идеалом духовности.

III. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПСИХОЛОГИЯ И ПРОБЛЕМА ЦЕННОСТЕЙ[36]

Главная трудность экономической теории - философская проблема объяснения поведения человека. I. Мотив и желание в поведении человека – это то же, что сила в механике, 77. – II. Реальна ли сила, или же это всего лишь символ, в то время как движение (в случае с людьми – поведение) – единственное, что можно описывать и изучать? 81. – В физике этот вопрос формален, ибо мы знаем о силах только по их результатам, то есть, знаем точно или не знаем ничего. В поведенческой сфере мы обладаем непосредственным знанием о своих мотивах, в то время как о мотивах других людей мы знаем из общения с ними и их наблюдаемого поведения, и эти два источника информации существенно различаются. III – IV. Интеллектуально неудобный, но реальный факт преднамеренности как в мыслях, так и в поведении, 86. – V. Роль в экономике мотивов и их интерпретации, которая должна быть критической, наглядной и логичной, - область эстетики, этики, а также науки, 97. – VI. Цель экономической деятельности и точка зрения социальной критики экономического порядка, 102.

IV. НЕДОСТАТКИ НАУЧНОГО МЕТОДА В ЭКОНОМИКЕ

V. ЭКОНОМИКА ПРЕДЕЛЬНОЙ ПОЛЕЗНОСТИ

VI. СТАТИКА И ДИНАМИКА

VII. ИЗДЕРЖКИ ПРОИЗВОДСТВА И ЦЕНА В ДОЛГОСРОЧНОМ И КРАТКОСРОЧНОМ АСПЕКТАХ

VIII. ОШИБКИ В ТОЛКОВАНИИ СОЦИАЛЬНЫХ ИЗДЕРЖЕК

[36] Перепечатано с разрешения *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. xxxix (1925), с. 372-409.

Аргументация в пользу социального вмешательства, развиваемая Пигу и Грэмом, демонстрирует распространенную неверную интерпретацию смысла стоимости и ее изменения как функции производства, 217. – I. Частный владелец естественной возможности обеспечивает максимальную отдачу от нее, установив такую арендную плату, которая прекращает вложение капитала в момент, наиболее выгодный в социальном смысле, 221. – II. Понятие снижающихся издержек ошибочно, а фиксирование конкурентной цены при снижающихся издержках или возрастающей доходности – невозможная ситуация, 222. – III. Закон сравнительной выгоды в международной торговле в основе своей правилен, 230. – IV. Импортирование – метод использования ресурсов для производства импортных товаров, и в условиях конкуренции он применяется лишь тогда, когда оказывается эффективнее какого-то прямого метода, 232. – Конкурентная система имеет существенные недостатки, но они лежат вне механической теории меновых отношений, 233.

IX. СТОИМОСТЬ И ЦЕНА

X. ПРОЦЕНТ

XI. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ И НАЦИОНАЛИЗМ

ИМЕННОЙ УКАЗАТЕЛЬ

I
ЭТИКА И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИНТЕРПРЕТАЦИЯ[1]

Размышление о предмете и методе экономической науки - Экономика и этика занимаются проблемой ценностей - Экономика как чистая наука уделяла мало внимания отделению постоянных величин от переменных – В каком смысле потребности можно считать данностями - Экономическая интерпретация как теория действий - Являются ли человеческие мотивы в основном экономическими? - Являются ли они в основном инстинктивными? - Теория адаптации - Теория удовольствия - Экономика как наука адаптации средств к целям - Во что превращается этика? - Три вида анализа действий.

Некоторые аспекты доктрины экономической интерпретации служат удобной основой для формирования подхода к рассмотрению отношений между экономикой и этикой и проливают свет на сферы и методологии обеих областей науки. Именно эта проблема и стала объектом критики в настоящей статье. Ее не следует рассматривать как попытку внести вклад в техническое обсуждение известной теории, выведенной в заглавие статьи. Теория эта весьма полезна для нашей цели, поскольку предлагает для рассмотрения фундаментальный вопрос – есть ли в нашем образе мышления ли есть место для независимой этики или этику следует заменить чем-то вроде высшей экономики?

Экономика и этика вступают в сферу довольно близких отношений друг с другом, поскольку обе, как известно, занимаются проблемой ценностей. Два аспекта этих отношений представляют особый интерес в смысле своего влияния на ставший острым вопрос предмета и метода в экономике. Во-первых, разделение теории и практики или науки и искусства представляет особую сложность в данной области по причинам, рассмотрение которых в рамках данной статьи уведет нас в сторону от главной темы. Знакомым, но неудачным результатом этой деятельности стало то, что экономисты потратили большую часть своей энергии на споры относительно того, занимается ли наука фактами и причинно-следственными связями или же «социальным обеспечением». В других областях науки подобные противоречия показались бы просто абсурдными.

Есть и другой, более глубокий источник путаницы в концепции методов экономики, который также включает связь между экономикой и этикой и подводит нас непосредственно к теме данной статьи. Он имеет отношение к конечным «данностям» экономики, которые признаются чистой наукой, олицетворяющей поиск истины и очищенной от всех предубеждений относительно пользы и вреда ее принципов и результатов. В этом смысле экономика сильно отстала от естественных наук. Недостаточно внимания уделялось постоянным и переменным величинам; ненужная путаница и потраченные впустую усилия привели к тому, что без внимания остался тот факт, что величины, считающиеся постоянными с одной точки зрения, могут считаться переменными с другой, особенно такие величины, которые разумно считаются постоянными в течение короткого периода, но могут являться переменными при рассмотрении более продолжительного периода.

Из всех разнообразных вариантов данностей, рассматриваемых в экономике, ни одна группа не является более фундаментальной или признанной более универсально и бесспорно, чем человеческие потребности. И все же одной из главных целей, для которых написана настоящая статья, является желание поднять серьезный вопрос, в каком смысле следует трактовать эти потребности как данности, и являются ли они научными данностями как таковыми. Мы хотели бы предложить для рассмотрения идею о том, что эти потребности, которые служат отправной точкой для многих экономических рассуждений, с более критической точки зрения являются «наиболее неизвестными» из всех неизвестных переменных, с которыми имеет дело экономическая наука. Ответ на вопрос, являются ли

потребности данностями, и в каком смысле они ими являются приведет нас к пониманию того, что нам нужны разъяснения относительно природы экономики как науки, природы этики и связей между ними. Если человеческие потребности являются данностями в конечном смысле, то может оказаться, что теория этики не имеет места в том смысле, в каком этики задумали этот предмет, и что место ее должно быть занято экономикой. Будет интересно наблюдать, что в связи с логически правильным различием между этикой и экономикой подавляющее большинство экономистов, а вместе с ними и немалое число мыслителей, называющих себя этиками, не верили по-настоящему в этику ни в какой другом смысле, кроме как в той или иной степени «прославленную» экономику.

Чтобы с самого начала обозначить основную тему, спросим: каков характер мотивов, с которыми имеет дело экономика, скажем, человеческих мотивов в целом, т.е. «потребностей», «желаний»? Можно ли рассматривать их как факты в научном смысле этого слова, или это «ценности» или «обязательства» совершенно другого характера, не поддающиеся научному описанию или логическому анализу? Если любой вещи присуща способность к росту и изменению, она не может служить в качестве научной данности. Предмет науки должен быть «статичным»; он должен говорить о таких вещах, которые не будут метаться; в противном случае научные постулаты потеряют свою истинность после того, как будут сформулированы, да и формулировать их будет бессмысленно. Экономика всегда рассматривала желания или мотивы как факты, характер которых допускает формулировки в виде предположений и остается достаточно стабильным в течение периода, в который они рассматриваются как причины данного действия в научном смысле. Таким образом, она рассматривала жизнь как процесс удовлетворения желаний. Если это верно, то жизнь – это предмет экономики. Если это неверно, или если это слишком уж неадекватный взгляд на истину, если «создание ценностей» - это нечто намного большее, чем удовлетворение желаний, то только тогда остается место этике в смысле, совершенно отличном от экономики.

Рассмотрение желаний как данностей, которые служат основой и средством для научных рассуждений, уже неоднократно подвергалось сомнению в более или менее туманной и непрямой форме. Более или менее осознанные аргументы на эту тему можно найти уже в тех ранних протестах против классической дедуктивной экономики, с которыми выступили экономисты «исторического» направления. В более эгоистичной форме это характерно и для критики, высказанной современным "историзмом", "институциональной экономикой" Веблена (Veblen), Хэмилтона (Hamilton) и Дж.М. Кларка (J.M. Clark). Так, Кларк[2] (а именно его позиция наиболее точно отражает описанное выше) особо отмечает, что потребности, стимулирующие экономическую активность, направленную на их удовлетворение, являются продуктами экономического процесса как такового: "В отдельно взятой коммерческой организации один отдел обеспечивает поступление запросов, которые другие отделы должны удовлетворять». Ранее основной акцент делался на фактическую нестабильность потребностей возможностей их удовлетворения за счет деловой активности. Как правило, это сопровождается издевками, тенденцией считать рост потребностей несчастьем, а появление новых потребностей – злом. В чем только, по мнению Веблена, не повинны, к примеру, реклама и искусство продаж! С позиций гедонизма, иными словами, с позиций экономической философии жизни, такой вывод, несомненно, верен. Если Благо есть Удовлетворение, то не существует количественной разницы между потребностями «высшими» и «низшими», а лучшими из них являются те, которые легче удовлетворяются.

И вовсе не по сентиментальным или идеалистическим причинам, а просто по сути вопроса: как обычный человек формирует свои потребности и как он преобразует их в поступки – должны мы оспорить такой взгляд на вещи. Предполагается, что потребности не просто непостоянны и изменчивы под влиянием разных факторов. Способность расти и

изменяться составляет саму их природу; это их внутреннее свойство. Любой здравомыслящий человек хочет не удовлетворения своих потребностей, а появления новых и *лучших* потребностей. Вещи, которые он стремится получить, на самом деле отражают то, что он, в его представлении, *должен* хотеть, а не то, что подсказывают ему его простодушные желания. Это ощущение того, что *следует* хотеть, в отличие от настоящего желания, сильнее в мало думающих людях, чем в людях, отягощенных образованием. Именно последние убеждают себя в "толерантном" (экономическом) отношении к *de gustibus non disputandum* (о вкусах не спорят); рядовой человек, скорее всего, будет воспринимать другого человека с «неправильными» вкусами как грубого и неотесанного типа, которого следует презирать, если не избить или убить.

Более прочно внедренная культура уводит нас от такого взгляда на вещи, но приводит к такой форме толерантности, которая сильно отличается от понимания того, что одни вкусы или суждения так же хороши, как другие, и что вопрос предпочтений – это, в конце концов, вопрос потребностей. Размышления о потребностях, которые человек и, естественно, изучающий науку студент, анализируют для контроля над своим поведением, неизбежно перейдут в *критику стандартов*, а это уже совсем не то, что сравнение заданных значений. Человек, совершающий свои поступки намеренно, не просто стремится к удовлетворению своих желаний. В нем подсознательно, но постоянно присутствуют (и руководят его поступками) идея и *желание новых потребностей*, к которым нужно будет стремиться после того, как настоящая цель останется в прошлом. Потребности и мотивируемые ими действия всегда устремлены вперед к новым и «более возвышенным», более развитым и просвещенным потребностям, которые работают как цели и мотивы действий, выходящие за границы цели, на которую желание направлено в конкретный момент. «Цель» в узком смысле сиюминутной потребности является временным явлением; она в такой же степени является средством перехода к новой потребности, как и результатом старой потребности, и любая сознательная деятельность направлена вперед, дальше, выше, в бесконечность. Жизнь – это стремление не к достижению целей и удовольствий, а скорее к основаниям для новых стремлений. Желание имеет большее влияние на поведение, чем достижение целей, или правильнее сказать, что настоящее достижение цели - это уточнение и повышение планки желаний, культивирование вкуса. И позвольте еще раз подчеркнуть, что все сказанное относится к *человеку действующему*, а не просто к наблюдателю, философствующему после того, как дело уже сделано.

Чтобы обосновать и подкрепить выдвинутую нами теорию, рассмотрим кратко противоположный взгляд – взгляд с позиций «экономической интерпретации». Исторически эта доктрина связана с так называемым «научным» социализмом[3], но в данном случае она интересна для нас не в связи с какой-либо пропагандой или политикой, а просто как теория поведения, как один из ответов на вопрос о связи между экономикой и этикой. Наша основная задача в том, чтобы определить, что же на самом деле означает эта доктрина.

Несколько отличающиеся друг от друга положения этой теории сокращаются до предположения о том, что ход истории «определяется» «экономическими» или «материалистическими» соображениями. Все эти термины нуждаются в объяснении, но суть вопроса можно охарактеризовать кратко. В первую очередь, ход истории – это вопрос человеческого поведения, и мы, как уже было сказано выше, будем рассматривать проблему в более широком смысле как общую теорию мотивации. Что же до самого слова «определяется», то мы принимаем как данность, что поведение определяется мотивами; это утверждение банально. Тогда вопрос касается фундаментального характера мотивов: правильно ли описывать их как материалистические или экономические по своей природе? Из этих двух терминов лучше отдать предпочтение термину «экономические»; «материалистический» мотив может оказаться терминологически противоречивым – "мотив"

не имеет смысла, если только не считается проявлением сознания. Противоположный взгляд просто отбросит нас назад к отрицанию того, что все поведение определяется мотивами. Не стремясь начать философскую дискуссию по данному вопросу, принимаем позицию здравого смысла[4].

В таком случае: являются ли человеческие мотивы в конечном счете и преимущественно экономическими? Если выражение "экономический мотив" должно иметь какое-то ясное и понятное значение, то тогда должна существовать возможность проведения различий между экономическими и прочими мотивами. Это выражение используется, конечно, широко в научных дискуссиях и повседневной речи, оставляя ощущение, что такое различие существует, но анализ не смог выявить никаких оснований для таких ощущений или обнаружить разделительную черту, которая не была бы спорной и ненаучной. Грубо говоря, различие между экономическими и прочими потребностями соответствует различию между высшим и низшим или необходимым и избыточным. Считается, что экономические мотивы должны быть более "фундаментальными"; они порождены нуждами или, по крайней мере, необходимостями, или, еще мельче, наиболее общими, постоянными и материально обоснованными желаниями людей. Социалисты, занимающиеся популяризацией данной теории, пришли к более узкой и более определенной и логической концепции насущной необходимости[5].

По мнению рядового человека, судя по мнению студентов, начинающих изучение курса экономики, и по определениям этой науки, которые приводятся в учебниках, экономическая сторона жизни выражается в том, чтобы "зарабатывать на жизнь". Но что значит эта жизнь? Если мы имеем в виду жизнь в ее повседневном проявлении, то она включает все – отдых, культуру и даже религию; здесь нет оснований для проведения различий между экономическими и прочими мотивами, и термин лишается смысла. На другой стороне будет то, что нам действительно необходимо, т.е. физиологические потребности для поддержания жизни. Но даже и это соображение при внимательном рассмотрении оказывается безнадежно сомнительным. Что понимать под "жизнью" - жизнь отдельно взятого индивидуума или группу людей, народ? Если последнее, то учитываются ли изменения в численности, или имеется в виду поддержание на данном или каком-то другом уровне? Относятся ли "необходимости" к условиям, при которых жизнь *будет* продолжаться, а численность поддерживаться или увеличиваться, или только к тем условиям, при которых это *можно было бы* сделать; и какие должны быть предпосылки в смысле вкусов и стандартов, научной и технической подготовленности людей? Даже если мы возьмем население, репродуктивная функция которого находится под строгим контролем (что представить достаточно трудно), уровень рождаемости, необходимый для поддержания численности на постоянном уровне, будет зависеть от уровня смертности и, следовательно, будет *сильно* варьироваться в зависимости от самого уровня жизни. Мы сомневаемся, что концепцию необходимости можно даже только теоретически определить в достаточно объективных терминах, чтобы использовать ее в научных целях.

Между этими двумя крайними точками - тем, что люди действительно получают, и тем, что им нужно для жизни, альтернативой является некое условное понятие того, что "социально необходимо" или понятие "достаточного минимума". Очевидно, что такая концепция "жизни" носит еще более неопределенный характер, поскольку мы закрываем дверь для любых объективных различий между зарабатыванием на жизнь и другим видом или другой частью человеческой деятельности[6].

Другое значение экономической деятельности в рамках здравого смысла включает все, что предполагает делание и трату денег или создание и использование вещей, имеющих денежное выражение. Здесь нам могут сказать, что такое понимание, в целом, верно в практических целях, хотя прямо или косвенно охватывает почти всю деятельность

современного человека и должно быть ограничено определенными аспектами этой деятельности. Интересно спросить: какая часть нашей обычной экономической деятельности (экономической в указанном выше смысле) связана с вещами, которые можно на разумных основаниях признать "полезными" (если под "полезными" мы подразумеваем то, что важно для здоровья и активной жизни и даже для счастья)? Если начнем с пищи - наиболее материальной и насущной из наших потребностей, станет очевидно, что в этот раздел попадает только небольшая доля расходов на проживание в современном американском городе[7]. Если мы пойдем дальше по порядку следования наших "материальных" потребностей, таких как одежда, кров, мебель и прочее, станет ясно, что чем дальше мы уходим, тем меньше становится доля расходов на них. И на все перечисленное уходит небольшая часть достаточно приличного дохода, если исключить чисто декоративные, рекреационные и социальные аспекты.

Более того, при внимательном рассмотрении действительных мотивов поведения становится ясно, что сознательно ощущаемые потребности людей не направлены на питание, защиту от вредных элементов и т.д., на физиологическое значение вещей, приобретаемых за деньги. Люди хотят, чтобы пища, одежда, кров и прочее были *привычного типа и количества*. Этнологически давно известно, что люди, принадлежащие к одной социальной группе, будут голодать и замерзать, прежде чем перейдут на рацион и стиль одежды, обычный для других социальных групп. Только в случае самой крайней необходимости мы мыслим в терминах насущных физических потребностей как конечных целей; насильно навязанная необходимость столкнуться с жизнью на таком уровне равносильна крайней нищете. Большая часть цивилизованного населения скорее пойдет на самоубийство, чем примет жизнь в таком проявлении, при котором надежда на улучшение исключается. Такая интерпретация мотивов, наиболее приближенная к определенному значению, которое может быть дано экономической интерпретацией, абсолютно ошибочна. Она просто противоречит тому факту, что люди действуют для того, чтобы жить. Противоположная трактовка более близка к истине - люди живут, чтобы действовать; они заботятся о сохранении своей жизни в биологическом смысле, чтобы достичь того *вида* жизни, который они считают достойным. Один писатель (не экономист и не физиолог!) заметил, что любовь к жизни, бывшая до сих пор самым сильным из человеческих мотивов, является, пожалуй, и самым слабым из них; в любом случае сложно назвать какой-то другой мотив или какое-то другое чувство, из-за которого люди так привычно расстаются со своей жизнью[8].

Когда от мотива сохранения жизни индивидуума мы переходим к мотиву сохранения жизни народа, мы сталкиваемся с аналогичной ситуацией. Люди готовы отдать свою жизнь ради народа, однако они идут на такие жертвы не просто ради *самой* жизни, а ради лучшей или, по крайней мере, ст*о*ящей жизни. Жизнь индивидуума логически стоит выше жизни группы людей, так же как наши физиологические потребности стоят логически выше, чем высшие потребности, но, повторюсь, это не определяет порядок предпочтений. Пожалуй, немногие цивилизованные люди откажутся умереть ради своих собратьев, если будет точно известно, что их жертва необходима и принесет пользу.

Однако когда о бесконечности группы как мотиве действий говорят интерпретаторы-материалисты, они, скорее всего, имеют в виду не этот абстрактный результат, а некое в сущности сексуальное чувство, обеспечивающее непрерывность существования и увеличение численности в животном мире. И здесь они опять же абсолютно неправы. Социальное существование и благополучие в абстрактном значении имеют больший потенциал, чем сексуальная привлекательность в любой самой грубой интерпретации. Секс, как и пища, не входит в число вещей, которые определяют поведение цивилизованного индивидуума. Его сексуальные предпочтения так же отличаются от предпочтений животных, как отличается банкет со всеми присущими ему изысками от пищи голодного плотоядного животного,

совершившего убийство, или от грифа, который выходит по запаху к *сладкому кусочку гниющей падали*. Фактом, и фактом очевидным, является то, что когда биологическая форма мотива вступает в противоречие с его культурной, эстетической или моральной частями -- а именно так практически всегда и происходит -- первая отходит на второй план. Сексуальная невоздержанность - довольно распространенное явление, но и она с достаточной очевидностью включает много элементов просвещенности, как и романтическая или супружеская любовь, хотя и несколько другого свойства[9].

По любому счету, такая биологическая интерпретация человеческого поведения терпит крах; никакая теория голода и секса в качестве человеческих мотивов не выдержит проверки. Мы не отрицаем, что интересы человека произошли от интересов животных и так или иначе имеют с ними много общего, что понимание поведения животных может пролить свет на проблемы человека, но только при условии соблюдения крайней осторожности. Человек сильно поднялся над животным или, если это нуждается в философском рассмотрении, он полностью ушел с такого уровня, на котором жизнь - это конечная цель деятельности; он фактически сделал эту зависимость обратной. Жизнь - не то, к чему он стремится; он стремится к хорошей или, по крайней мере, приличной жизни в традиционном, культурном ее понимании, и ради нее он готов отдать саму жизнь: он хочет именно это или ничего. Его физические требования аналогичны животным, но стали настолько "особенными" в смысле их удовлетворения, что форма стала доминировать над содержанием. Жизнь, конечной целью которой является само существование, *невыносима* для него. Когда его художественные и культурные ценности вступают в конфликт с физическими потребностями, он, как правило, выбирает первые, принося количественные показатели в жертву качественным, и я не вижу способов заставить его поступать по-другому. Мы с трудом можем представить себе общество рабов, в котором люди будут жить постоянно даже под очень сильным физическим принуждением. Если они увидят своих господ или узнают хоть немного об их образе жизни, никакие, пусть даже щедрые обещания удовлетворения всех физических потребностей, не смогут помешать некоему иррациональному индивидууму провозгласить "свобода или смерть" и повести своих единомышленников к достижению той или иной цели. Это известный исторический факт, что восстает не жестоко подавляемое население, а те, чья более мягкая зависимость позволяет им вести достаточно благополучную жизнь[10]. Принять материалистическую или экономическую или биологическую интерпретацию поведения - значит считать, что когда люди должны сделать выбор между "реальными потребностями" и сентиментальными соображениями, они выбирают первые. А правда заключается в том, что когда этот вопрос перед ними встает, они выбирают второе. На практике для любой социально-значимой цели красота, игра, условности и удовлетворение всех видов тщеславия более "необходимы", чем пища и кров [11].

Теперь уделим внимание другому методу интерпретации поведения, тесно связанному с биологическим и подобными методами, цель которых - предоставить объективное средство измерения благополучия. Эта теория гласит, что человек унаследовал определенные *инстинкты*, которые должны получить значимое выражение в его успешной деятельности, иначе в человеке развиваются неумение приспособиться к обстановке, разочарование и уныние. Мы не можем долго распространяться о недостатках этой теории как в смысле объяснения действительного поведения, так и в смысле перечисления идеальных требований, да к счастью этого и не требуется, т.к. эта доктрина очевидно теряет своих сторонников [12]. Истинное значение этой теории заключается в том, что она дополнила биологическую интерпретацию. Определенные действия, не имеющие сейчас значения в биологическом смысле, очевидно, обладали им в прошлом в силу других обстоятельств, и организм, как оказалось, настолько приспособился к ним, что его нормальное функционирование зависит от непрерывного выполнения этих действий.

Если инстинкты должны сохранять свое научное значение, должна существовать и возможность хотя бы примерного понимания их количества и характера. Но по этому пункту всегда существовало большое разногласие. Логически выбор должен находиться где-то между бессмысленным единичным инстинктом к выполнению действий в целом и равно бессмысленной гипотезой о существовании отдельного инстинкта к выполнению каждого возможного действия. Между этими двумя полюсами простирается свободное поле для всевозможных классификаций. Их результатом стали достаточно конкретные списки возможных альтернативных действий в различных поведенческих ситуациях, и часто такие списки сводятся к перечислению противоположных пар. Приведем один пример: животное в состоянии опасности может либо сражаться, либо убегать. По этой причине наши теоретики выдвигают теорию "инстинктов" для каждого подобного типа реакций. Понятно, что это не объясняет нам того, что мы хотим знать, а именно: *какая из возможных реакций* будет иметь место. И мы не сделаем открытия, если скажем, что поведение - это выбор из возможных альтернатив.

Классификация чувств или стремлений представляет определенный, хотя и лишенный научной утилитарности, интерес, но физиолог вряд ли может претендовать на "открытие" эмоций. В этой связи интересно понять, до какой степени мотивы можно разложить на пары противоположностей. Существует множество таких пар или полярностей, которые проникают в природу человека глубже, чем предлагаемые инстинкты. Причины, заставляющие нас стремиться к обладанию разными вещами, происходят в поражающем воображение количестве из желания быть как все и желания быть другим. Мы хотим делать что-то и потому что можем это делать, и потому что не можем; мы хотим иметь друзей, хороших друзей, но желание сохранить в неприкосновенности свою частную жизнь и даже одиночество становится почти императивом; мы любим все привычное, но и новое тоже, безопасность и приключения и т.д. и т.п. Скупость - инстинкт, который представляет наибольший интерес для экономиста, является, вероятно, противоположностью нашего якобы имеющего место коллективизма. Первый – это, по сути, желание исключить других из сферы определенных интересов, а второй – желание разделить эти интересы с другими. Все это, равно как эгоизм и альтруизм, имеет определенный смысл, но вряд ли может служить основой для научной классификации. Интересно, что Макдугалл, отец современной теории инстинктов, рассматривал элемент чувств как единственно стабильную составляющую инстинкта, при том что стимул и реакция подвержены неопределенным смещениям и изменениям. Неспособность такого взгляда служить основой для созданной надстройки в форме научных законов *поведения* не заслуживает особых комментариев [13].

От теории инстинктов переходим естественным образом к древней доктрине психологии и этики, которые признают, что конец деятельности - это "гармоничная адаптация" организма, плавное и ничем не смущенное функционирование пищеварительной, нейро-мышечной и гормональной систем (и, возможно, репродуктивной системы, а также любых специальных систем, обеспечивающих деятельность молодых людей и другую общественную деятельность) и для самосознания - чувство удовлетворения и комфорта, которое сопровождает это ощущение [14]. Эту точку зрения подтвердили фрейдистская психология и психопатология, да и Торндайк (Thorndyke[15]), хотя и довольно сдержанно, говорит о поведении, контролируемом "доставляющими удовлетворение" и "раздражающими" факторами. Пожалуй, достаточным комментарием гедонистских позиций будет возвращение к анализу основных категорий экономических потребностей, пищи, крова, одежды, развлечений и т.п. и простой вопрос, какая доля расходов обычного человека на эти потребности повышает или должна повышать его настроение. Чем выше стоит человек на экономической лестнице, чем больше успехов он добился в том, в чем все стараются

преуспеть, тем больше доля его потребления, которая делает его состояние менее, а не более, "комфортным".

Авторы великой художественной литературы, которые почти всегда были лучшими психологами, чем психологи, называющие себя таковыми, никогда не впадали в такую очевидную иллюзию, как вера в то, что люди либо стремятся к счастью, либо ожидают счастья от самого стремления к нему. То же в равной мере относится и к философам, и к религиозным мыслителям всех времен, и даже экономисты признавали тщетность усилий по удовлетворению потребностей. Очевидно, что потребности увеличиваются по крайней мере в таком же количестве, как головы известной гидры. Греки и индусы, эпикурейцы, стоики и циники на заре современной культуры предвидели, что гораздо более полезно и экономически выгодно подавлять свои желания, чем стремиться удовлетворять их. Да и сами люди, которые знают, чего хотят, и которые не подорвали свои силы неестественной жизнью или слишком глубокими мыслями, не хотят удовлетворения своих потребностей. Аргумент, к которому прибегают экономисты и другие прагматики, о том, что люди трудятся и мыслят, чтобы не попасть в беду, представляет собой, по крайней мере наполовину, искажение фактов. Вещи, ради которых мы работаем, являются "раздражающими" факторами в той же мере, как и факторами удовлетворяющими; мы тратим столько же изобретательности на то, чтобы попасть в беду, сколько и на то, чтобы выбраться из беды, и еще сколько-то, чтобы оставаться на плаву. В нашей природе - пускаться в путь в поисках бури. Даль зачаровывает нас. Нельзя утверждать, что цивилизация сама по себе делает человека счастливее, чем когда он жил в дикости. Цель образования - не в том, чтобы сделать кого-то счастливее; его цель скорее в том, чтобы поднимать вопросы, а не решать их; связь печали и мудрости общеизвестна, и наиболее известные из мудрецов замечали, что "много печали несет в себе мудрость, и что умножая знания, умножаем и печали". Так что погоня за "высшими ценностями" и потакание прихотям одинаково терпят крах, если целью является счастье.

Но оно не является целью. Говоря это, мы не считаем, что так и должно быть, просто признаем как факт, что это не то, чего хотят люди. Возражение на все утопические теории, состоящее в том, что люди просто не будут жить в мире, где все налажено и где жизнь лишена забот, является убедительным. Мы все помним, какое облегчение испытал Уильям Джеймс, когда сбежал из Чатауквы. Человек, которому ни о чем не надо беспокоиться, немедленно находит себе какое-то дело, играет в азартные игры, влюбляется, готовится победить врага, едет охотиться на львов, покорять Северный полюс и еще делает кучу всего. Вспоминая о Фаусте, мы не можем не вспомнить, что сам дьявол не мог придумывать проделки и приключения так быстро, чтобы успокоить его душу хотя бы на мгновение. Так Фауст и умер, в поисках и надеждах, и Ангел произнес над ним: "Спасен". "Wer immer strebend sich bemueht, den koennen wir erloesen".[37] Философия наслаждений - это фальшивая философия жизни; в жизни есть и боль, и горе и скука - все три, и самое большое место занимает здесь скука. Индусы давным-давно продумали вопрос о счастье до самого конца и пришли к неизбежному выводу: нирвана – это просто жизнь, достаточная сама по себе для того, чтобы радоваться смерти.[16]

Следует расстаться с представлениями о различиях между экономическими и прочими потребностями. Не существует поддающейся определению цели, будь то существование, удовлетворение примитивных желаний или удовольствие, с помощью которых можно было бы отделить любое наше действие от линии поведения в целом. А также не существует - и мы делаем на этом особый акцент - никакой поддающейся определению цели, которая достаточно точно характеризовала бы хоть одно наше действие. Оно просто не направлено на удовлетворение наших желаний или на достижение каких-то результатов, как внешних, так и

[37] " Чья жизнь в стремлениях прошла, того спасти мы можем» (Гете, «Фауст», пер. Б.Л. Пастернака).

внутренних [17], которые можно было бы сформулировать в виде предложений или сделать предметом логических рассуждений. Все результаты и мотивы носят экономический характер, поскольку предполагают использование экономических ресурсов для своей реализации; все они идеалистичны, условны или просто сентиментальны в неудачной попытке определить цель. За всеми ними стоит "мятущаяся душа человека", который скорее стремится к чему-то, а не желает чего-то; и это плохо составленное и несостоятельное с научной точки зрения определение – лучшее из того, что мы можем предложить[18].

Для того чтобы найти подходящее определение экономике, правильно было бы начать с обычного значения глагола "экономить", т.е. разумно расходовать ресурсы для достижения *заданных* целей. До тех пор, пока цели являются *заданными*, данностями, вся деятельность будет считаться экономической. Вопрос эффективности применения средств - единственный вопрос, который следует задать применительно к поведению, а экономика - единственная и всеобъемлющая наука о поведении[19]. С этой точки зрения проблема жизни становится экономической проблемой, проблемой, как использовать имеющиеся запасы всех типов ресурсов, людских и материальных, естественных и искусственных, для производства *максимального удовлетворения потребностей*, включая предоставление новых ресурсов для дополнительного производства, т.к. ныне живущее население стремится к увеличению численности. Предположение о том, что потребности или цели - это данности, сокращает жизнь до экономики[20] и снова поднимает вопрос, с которого мы начали: жизнь - это экономика или ее следует дополнить этическими ценностями?

Концепция экономики, приведенная нами выше, гармонично сочетается с традициями экономической литературы. "Экономический человек" - знакомый предмет теоретических дискуссий - был в значительной степени неправильно понят как друзьями, так и недоброжелателями, но подобная концепция, явная или подразумеваемая, лежит в основе всех экономических рассуждений. Экономический человек - это индивидуум, который соблюдает все экономические законы - иными словами, соблюдает *некоторые* правила поведения. Дело науки - определить, что это за законы. Это человек *рациональный*, человек, который знает, чего хочет, и определяет свое поведение разумно с целью получить желаемое. Ни в каком другом смысле не может быть правил поведения или науки о поведении; единственное возможная "наука" о поведении - та, которая рассматривает поведение экономического человека, т.е. экономику в очень широком смысле, в котором мы используем этот термин. Научный принцип в обязательном порядке подразумевает, что некоторые события могут произойти при определенных условиях; в области поведения заданные условия - это желания или цели, а также основная причина или средство их достижения.

Возражения, высказанные против понятия экономического человека, тоже имеют свою логику. Они сводятся к утверждению, что *такого человека не существует*, и это действительно так. Поступая сознательно, люди не действуют в соответствии с правилами (законами), и в определенном смысле наука о поведении - это абстракция. Люди не знают, чего хотят, что для них "хорошо" и не поступают достаточно разумно, чтобы получить то, что они решили получить[21]. Ограничения разумности, связанные с ограниченностью знаний о методах, не являются фатальными для концепции научного анализа поведения, поскольку люди более ни менее разумны и стремятся поступать разумно, а любая наука предполагает значительную степень абстракции. Гораздо важнее то ограничение, что заданные условия - действующие причины - на самом деле не заданы, что потребности - это не данность, и индивидуум более или менее четко осознает, что это действительно так.

Поэтому определение экономики следует пересмотреть и констатировать, что она имеет дело с поведением, *насколько* поведение подлежит научному анализу, *насколько* оно контролируется подлежащими определению условиями и может быть превращено в закон. Но это, если судить по стандарту естественных наук, не за горами. Для науки о поведении

нет данностей в смысле, в котором это аналогично естественным наукам. Данности о поведении в такой степени условны, изменчивы, индивидуальны и уникальны, что обобщения практически бессмысленны. *В конкретный период* индивидуум поступает (в той или иной степени) так, *как если бы* его поведение было направлено на реализацию некой более или менее определенной цели, но на самом деле, в лучшем случае условной или туманной. Сам человек, как правило, осознает, что цель эта - не конечна, что это просто завершение определенного действия, а вовсе не самая последняя точка. Человек, играющий в шахматы, ведет себя так, *как если бы* высшей ценностью его жизни было взять фигуры противника; но это, со всей очевидностью, не является истинной или конечной целью; обстоятельства, заставившие человека принять эти условия как конечные, выступают как неотвратимое явление в конкретный момент и не могут быть представлены как закон. А ведь типичная поведенческая ситуация в цивилизованной жизни - это ситуация игры во всех ее существенных смыслах.

Таким образом, наука о поведении возможна, если только предмет ее изучения превращен в абстракцию до такой степени, которая мало или ничего не говорит нам о действительном поведении. Экономика имеет дело с формой, а не с сущностью или содержанием поведения. Мы можем сказать, что человек, как правило, предпочитает иметь больше достатка, а не меньше (принципиальное качество экономического человека), потому что в этом определении слово "достаток" не имеет конкретного значения; это просто абстрактный термин, охватывающий все, что люди действительно (условно) хотят иметь. Единственный другой важный экономический закон поведения - закон убывающей полезности - практически так же абстрактен; объективное содержание характеризуется определением, что люди стремятся распределять доход тем способом, который удовлетворяет человека в данный момент, между неопределенным количеством потребностей и средств их удовлетворения, вместо того, чтобы сконцентрироваться на чем-то одном или немногом. Такие законы не имеют значения, поскольку касаются исключительно формы и практически ничего не говорят о содержании, хотя важно понимать, о чем именно они говорят.

Если кто-то хочет изучить конкретное содержание мотивов и поведения, он должен вместо экономики заняться биологией, социальной психологией и, самое главное, историей культуры. Таким образом, история культуры - не метод экономики, как позволяет понять полемика, идущая среди историков, но совершенно другая область исследования. Она дает *генетическую*, а не *научную* картину своего предмета изучения. На самом деле, история попыталась стать наукой, и это усилие породило множество "философий истории", но оставило обильную почву для сомнений: существуют ли "законы" истории, и не основана ли вся теория на заблуждении.[22]

Если экономическая наука ограничена абстрактной формой поведения, а рассмотрение поведения в конкретной ситуации принимает форму истории, а не науки, что тогда говорить об этике? В дополнение к объяснению поведения в терминах мотивов и объяснения мотивов здравый смысл заставляет задать еще один вопрос, а именно, об *оценке* мотивов. Но тогда мы сразу же сталкиваемся с логически непреодолимой проблемой: критика цели предполагает некий *стандарт*, который логически может быть только противоположной целью, а она, если пользоваться логическим рассуждением, должна рассматриваться как элемент данностей, так же как и первая цель. Итак, с научной точки зрения, мы никогда не сможем пойти дальше вопроса, конфликтует ли первая цель со второй, и если так, то какой из них следует пожертвовать. Но такое простое сравнение целей как величин относится к экономическим вычислениям, с помощью которых создается максимальное количество ценностей или удовлетворения потребностей из имеющихся ресурсов. Тогда получается, что в сфере ценностей нет места ничему, кроме экономики, и с научной точки зрения это так. Если мы хотим создать место для этики, действительно отличающейся от экономики и независимой от

нее, это можно сделать путем определения целей или стандартов, которые представляют собой нечто большее, чем научные данности.[23]

Тем, для кого этика - это в той или иной степени "прославленная" экономика, добродетель соответственно сокращается до масштабной расчетливости. Однако важным элементом морального сознания человечества является убеждение, что существует разница между добродетелью и расчетливостью, между тем, что хочется сделать, и что сделать обязан. Даже если по религиозному или какому-нибудь другому "одобрению" поступать правильно будут по расчету, по крайней мере, будет понятно, что это расчетливо, потому что правильно, и неправильно, потому что расчетливо, или потому что нет разницы между тем и другим. Значительная доля литературы по этике посвящена дебатам по обоснованности такого различия и по моральному здравому смыслу, т.е. по вопросу, существует такая штука, как этика или нет. Этот вопрос составляет, пожалуй, самое фундаментальное различие научных школ. Этой проблемы не было у древних греков, которые не имели в своем языке слова, обозначающего долг или совесть, не существует ее и у современного "язычника", который считает такие вещи давно устаревшими пуританскими суевериями. Нам представляется, что принимать решение по вопросу, не выработав целую философскую систему в оправдание своей позиции, - слишком самонадеянно. Мы хотели бы отметить, что *если* настоящая этика и должна быть, то она не может быть наукой, и привести несколько причин, по которым мы верим в существование настоящей этики.

Первым таким соображением является аргумент, уже сформулированный в данной работе. Он гласит, что рассмотрение конечных целей как научных данностей не выдерживает критики. Второй аргумент гласит, что рациональная, экономическая критика ценностей дает результаты, неприемлемые для здравого смысла. С этой точки зрения идеальным человеком является человек экономический, человек, который знает, чего хочет, и добивается этого со всей целеустремленностью. На деле все, естественно, происходит наоборот. Экономический человек – это эгоистичный, безжалостный и достойный морального осуждения субъект. Более того, мы не расточаем похвалы и любовь только на основе поведения или, что достаточно иррационально, на основе мотивов – чувств, которым мы приписываем поведение.

Мы не можем останавливаться на моральной сущности мира согласно разным гипотезам или оспаривать вопрос, дают ли такие результаты «основания» для указанных гипотез. Разочарованный сторонник расчетливости и трезвого мышления признал бы, что «моральная иллюзия» выдержала проверку временем и допускает свою полезность, признавая свою научную несостоятельность. Вполне уместным было бы замечание, что наш мир из кирпича и цемента невозможно создать исключительно из объективных данных. В любой вере есть чувство. Сила и энергия – наши чувства, которые мы переводим в вещи, и все же мы не можем думать о чем-то как о реальном, не имея реальной силы. Мы не можем представить себе ничего как существующее, не вложив в это нашу искру сознания. За каждым фактом стоит теория, а за теорией стоит интерес. Не существует чисто объективной причины, по которой можно верить во что-то больше, чем делать что-то, и если наши чувства ничего говорят нам о реальности, тогда мы ничего не знаем и не можем знать о ней. Отсюда один шаг до понимания того, что само неприятие идеи о том, что и долг, и право, и все усилия, стремления и жертвы являются заблуждениями, на самом деле представляет собой вполне достаточную причину для веры в то, что они не являются заблуждениями, так же как мы верим в то, что твердая среда существует во всех смыслах, хотя и не кажется нам таковой.

Однако главный аргумент в пользу правильности и необходимости реальной, ненаучной, трансцендентальной этики происходит из недостатков научного объяснения. Мы видели, что «научное» рассмотрение поведения сужается до его абстрактной формы, что его конкретное содержание может быть объяснено только с «исторической» точки зрения. Но

разбираясь с человеческими проблемами, мы постоянно возвращаемся к категориям, которые еще больше удалены от научных, к отношениям, которые не поддаются логическому обоснованию вообще. Мы вынуждены признать, что большая часть наших «знаний» носит именно такой характер, что фигуральный язык имеет смысл, который невозможно выразить буквально. Когда Бернс говорит, что его Любовь - "как красная, красная роза", когда Киплинг рассказывает нам о Фаззи-Ваззи, который "как овечка", его слова что-то значат, но совсем не то, что они говорят! Уильям Джеймс говорил об эффективности таких сравнений, физическая основа которых остается неизведанной, иллюстрируя на примерах, что стиль определенного автора напоминает атмосферу комнаты, в которой жгли ароматические свечи. Если даже кто-то возьмет в руки научную книгу и попытается перевести все фигуральные выражения в буквальные, абсолютно логические, он поймет, насколько невозможно описать мир в терминах, которые означают именно то, что говорят.

К такому общему описанию относится и критика ценностей, поскольку это объект эстетической и литературной критики. Наши ценности, наши стандарты становятся при рассмотрении еще больше похожими на наши желания – они не поддаются описанию в силу своей нестабильности, роста и изменчивости, продиктованных внутренней природой. С интеллектуальной точки зрения это неприемлемо. Научный ум может найти покой только в одной из крайних позиций: либо это абсолютные ценности, либо индивидуальное желание является абсолютным и каждое такое желание равно хорошо, как и предыдущее. Но ни то, ни другое неверно; мы должны научиться мыслить в терминах «ценностных стандартов», обоснованность которых выражается в менее жестких формах. Высшей целью поведения является тестирование и испытание этих ценностей, определение их и улучшение, а не просто принятие и соответствие им. Нет правил для оценки ценностей, и будет колоссальной ошибкой, если кто-то попытается создать правила, помимо правила «судить трезво»; но также было бы абсолютно неверным утверждать, что одно мнение так же хорошо, как и другое, что «о вкусах не спорят». Профессор Тафтс выразил этот вопрос в форме эпиграммы, которая подчеркивает его несостоятельность в рациональном, научном смысле: «Единственная проверка хороших качеств в том, что хороший человек по размышлении одобряет и выбирает именно эти качества – так же как проверка на хорошего человека в том, что он выбирает хорошие качества и поступает соответственно». [24]

Если высказанные выше утверждения имеют смысл, то в области поведения остается место для трех типов анализа: во-первых, научного анализа, или экономического и технического; во-вторых, генетического анализа, или анализа с позиций истории культуры; и, в-третьих, для критики ценностей. Обсуждение последней (так же, как литературной и художественной критики) будет проходить в рамках предложения, а не как логическое определение, на фигуральном, а не на буквальном языке, а ее принципы станут доступными в результате благожелательной интерпретации, а не интеллектуального познания. [25]

[1] Перепечатано с разрешения *The Quarterly Journal of Economics*, том XXXVI (1922), стр. 454-81.

[2] “Economics and Modern Psychology”, *Journal of Political Economy*, январь и февраль, 1918. Цитата взята со стр. 8.

[3] Трудно представить себе более неподходящую команду для революционной пропаганды, чем фатализм как основа веры, а также механистическую философию беспощадной силы и классовой войны как основу морального преобразования мира!

[4] По мнению автора, отношение с позиций чистой науки в психологии неизбежно приводит к бихевиоризму, дискуссии о стимулировании и сознательной ответной реакции, в качестве ее результата - т.е. уходу от "психологии". Однако это не соответствует фактам. Ученые должны признать, что мы не можем

полностью освободить никакую науку, даже физику, не говоря уже о психологии, от субъективных элементов и сформулировать ее в чисто объективных терминах.

[5] Чтобы проиллюстрировать и доказать это определение, цитаты можно было продолжить, взяв их из социалистов и прочих деятелей. Маркс был, как правило, туманен и метафизичен. Пожалуй, достаточно четким является определение, данное Энгельсом: «Определяющим фактором всегда является производство и воспроизводство реальной жизни» (Из статьи в *Socialistische Akademiker*, приведенной в Генте, Mass and Class, глава i).

[6] В связи с этим приходит на ум отличие между работой и игрой, но более внимательный взгляд позволяет понять, что никакой помощи из трудности не проистекает. В следующей статье мы остановимся кратко на экономической и этической основе игры.

[7] Значительно большая доля может быть, конечно, "нужна" в том смысле, что в существующих условиях человек не мог получить требуемых количествах белков и калорий в более дешевых формах, в которых они могут содержаться.

[8] Одним из наиболее серьезных недостатков экономики как интерпретации реальности является положение о том, что люди производят, чтобы потреблять. За исключением тех, кто находится на самых низких ступенях экономической лестницы, прямо противоположное ближе к истине, а мотивы потребления у большей части «низшего класса» являются социальными по своей природе.

[9] Интересно, что поведение, которое люди осуждают, называя его «животным» (в области секса и не только), как правило, не относится к тому типу, которое животные могут себе позволить. Животные в принципе не неразборчивы, а просто индифферентны к индивидууму; они редко подпадают под такое понятие, от которого люди редко бывают свободны, а именно, что индивидуум противоположного пола нужен для сексуальных целей, отличных от всех остальных.

[10] Мы опустили вопрос классовой борьбы, который связан исторически с экономической интерпретацией. Можно кратко упомянуть, что эффективный мотив мятежа и, в особенности, лидерство со стороны вышестоящего класса абсолютно идеалистичен. Революции редко или вообще никогда не достигнут успеха без веры в то, что их дело *правое* в сознании *обеих* противоборствующих сторон. Любимое высказывание Лабриолы (Labriola) о том, что людям свойственно придумывать сентиментальные причины для своих поступков, в то время как их истинные мотивы вполне материалистичны, также станет более правильным, нежели потеряет, от того, что будет перевернуто. Общепринятые и сентиментальные причины видны и за глубоко изученным экономическим мотивом в международном противостоянии. То, за что идет борьба во время войны, представляет собой конфликт культур, и уже стало притчей во языцех, что преданность им не связана с каким объективным превосходством.

[11] Этот тезис мы не можем детально рассмотреть или акцентировать на нем внимание, как он того заслуживает. Можно только сказать о том человеке, который является наиболее яростным сторонником противоположной точки зрения среди социальных философов - Герберте Спенсере. Его работа - это развитие принципа, что все человеческие ценности можно подогнать под стандарт "повышения жизни", и этот принцип он считает аксиомой с позиций правильного и необходимого. Мы же говорим, что на самом деле повышение жизни - это, скорее, побочный продукт деятельности, в каком-то смысле, необходимое зло.

Интересно отметить, что "количество жизни" не имеет объективного значения единицы измерения, не говоря уже о его этическом характере. Жизнь - это очень гетерогенная система, элементы которой плохо поддаются сокращению по общему знаменателю, если использовать физические термины. Как можно сравнивать количество жизни в борове и человеке? Они представляют собой разные *виды* вещей. Если руководствоваться здравым смыслом, то в скопище блох больше "жизни", чем в городском собрании или Королевском обществе, но г-н Спенсер ряд ли будет оспаривать тот факт, что в последних больше "ценности". Единственным совершенно понятным чисто физическим измерением жизни будет определение количества энергии в эргах, участвующей в метаболических процессах в единицу времени.

Заблуждение, сходное с заблуждением Спенсера, лежит в основе различия между промышленными и денежными ценностями, разработанного Вебленом и Дэвенпортом. Не существует механической меры ценностей, которая выдержала бы напор критики, и мы не можем сравнивать ценности или типы ценностей, не говоря ничего о стандартах ценностей, позволяющих свести к обычным меркам величины, которые настолько отличаются друг от друга по виду.

[12] Cf. Ellsworth Farris, "Are Instincts Data or Hypothesis", American Journal of Sociology, September, 1921. Также C.E. Ayres, "Instinct and Capacity", Journal of Philosophy, October 13 and 17, 1921.

[13] Логический недостаток теории инстинктов заключается в ошибочном определении целей и методов научных процессов, а эта ошибка распространяется на попытку сделать психологию наукой. Значение инстинктов заключается в применении аналитического метода к изучению сознания (в данном случае, к его волевой стороне). Анализ в естественной науке означает разные вещи в разных случаях, а общим основанием для его использования является идея о том, что вещь можно объяснить, если показать, из чего она сделана. В одних случаях мы может представить себе целое путем простого сложения частей, в других - путем векторного сложения, по типу сил в механике. В третьем случае мы может только предсказывать эмпирически, как в химии. Свойства соединения (за исключением массы) не имеют прямого или общего отношения к каждому из составляющих его элементов, но из эксперимента мы точно знаем, одно и то же соединение можно получить из одних и тех же элементов, соединив их вместе тем же самым способом (и наоборот). Интересен случай с цветами. Один цвет спектра физически так же важен, как и любой другой, тем не менее, некоторые являются основными *в том смысле*, что путем их смешивания мы можем получить другие цвета. Ни одно из этих положений не действует при изучении сознания, и анализу в этой области должно быть придано особое значение, если мы хотим, чтобы он вообще имел значение. По нашему мнению, профессор Боуд (Bode) высказал решающее мнение о том, что выдается за науку в психологии. См. его работу "The Doctrine of Focus and Fringe", Philosophical Review, 1914.

[14] Социалисты скорее приняли гедонизм, чем боролись с ним. Спенсер также считал аксиомой, что деятельность по жизнеобеспечению обязательно приносит удовольствие (Data of Ethics, Sec 34) и наоборот. Современный прагматизм также, похоже, использует это двоякое предположение о том, что Добро тождественно как биологически полезному, так и желаемому. Нам представляется, что критическая мысль подтверждает здравый смысл, отказываясь от обеих частей этой догмы.

[15] The Original Nature of Man. New York, 1913.

[16] Было событие в жизни Пирра, описанное Плутархом, которое показывает природу человека и его мотивы лучше, чем вся научная психология вместе взятая, и которое заслуживает того, чтобы быть повторенным в том виде, в котором поведал о нем автор.

"Тут судьба дала Пирру, изгнанному в Эпир и потерявшему Македонию, возможность спокойно владеть тем, что он имел, и мирно править своими эпиротами. Однако он тяготился такой жизнью и скучал, когда сам не чинил никому зла и ему никто не доставлял хлопот. И вот, ему, томящемуся в ожидании счастливого случая, представилась новая возможность действовать". (Далее следует описание его подготовки к войне с Римом).

"Жил тогда некто Киней, фессалиец, человек, по общему мнению, очень разумный…. Пирр, которому он служил, посылал его в разные города... и всегда оказывал этому человеку высокое уважение и пользовался его услугами. Видя, что Пирр готов выступить в поход на Италию, Киней выбрал момент, когда царь не был занят, и обратился к нему с такими словами: «Говорят, что римляне народ доблестный, и к тому же им подвластно много воинственных племен. Если бог пошлет нам победу над ними, что даст она нам»? Пирр отвечал: «Ты, Киней, спрашиваешь о вещах, которые сами собой понятны. Если мы победим римлян, то ни один варварский или греческий город в Италии не сможет нам сопротивляться, и мы быстро овладеем всей страной; а уж кому, как не тебе, знать, сколь она обширна, богата и сильна!» Выждав немного, Киней продолжал: «А что мы будем делать, царь, когда завладеем Италией?» Не разгадав еще, куда он клонит, Пирр отвечал: «Совсем рядом лежит Сицилия, цветущий и многолюдный остров, она простирает к нам руки, и взять ее ничего не стоит…» «Что же, это справедливо, — продолжал Киней. — Значит, взяв Сицилию, мы закончим поход?» Но Пирр возразил: «Если бог пошлет нам успех и победу, это будет только приступом к великим делам. Как же нам не пойти на Африку, на Карфаген, если до них оттуда рукой подать?... А если мы ими овладеем, никакой враг, ныне оскорбляющий нас, не в силах будет нам сопротивляться, — не так ли?». «Так, — отвечал Киней, - …..но когда все это сбудется, что мы тогда станем делать?» И Пирр сказал с улыбкой: «Будет у нас, почтеннейший, полный досуг, ежедневные пиры и приятные беседы». Тут Киней прервал его, спросив: «Что же мешает нам теперь, если захотим, пировать и на досуге беседовать друг с другом? Ведь у нас и так есть уже то, чего мы стремимся достичь ценой многих лишений, опасностей и обильного кровопролития и ради чего нам придется самим испытать и причинить другим множество бедствий».

"Такими словами Киней скорее огорчил Пирра, чем переубедил".

(Перевод приводится по изданию: Плутарх. Сравнительные жизнеописания в двух томах, М.: Издательство «Наука», 1994. Издание второе, исправленное и дополненное. Т. I. Перевод С.А. Ошерова, обработка перевода для вышеуказанного переиздания С.С. Аверинцева).

[17] Термин "счастье" также гетерогенен, как и любой другой; его единственное значение в том, что конец действия - это *некое* состояние сознания. Помимо того, что это определение весьма туманно, оно еще и неверно, как считают практически все философы в области этики, не одураченные экономической логикой и системой цен.

[18] Этот аргумент опровергает в равной степени такие классификации потребностей, как те, что привел профессор Эверетт в своей очаровательной книге по моральным ценностям (глава VII, в особенности раздел II), и различия между промышленными и денежными ценностями, о которых мы говорили выше. Все типы ценностей по Эверетту - экономические; фактически любая ценность относится к какому-либо из его классов.

Что касается "реальных целей", мы хотели бы отметить безуспешный поиск Величайшего Блага, проводимый мыслителями-этиками.

[19] Для целей теоретического разделения труда это следует ограничить, исключив технологический аспект адаптации и сузив экономику до общей теории организации. Внимание будет, в основном, направлено на теорию существующей организации, через рассмотрение частной собственности и свободного конкурентного обмена, что делает экономику практически наукой о ценах. Наше определение экономического аспекта поведения включает не только технологию, как это обычно понимают, но и методы и приемы всех искусств.

[20] Это так в смысле практики и деятельности. Пожалуй, следует сказать о связях между экономикой как наукой в широком смысле и другими науками. Деятельность не коэкстенсивно связана с человеческим поведением; второе, по большей части, очевидно непостоянное, нерациональное, практически автоматическое по своей природе. Различные действия в разной степени похожи на деятельность, которую вместе со Спенсером мы определяем как "адаптация действий к целям" или, кратко, намеренные или рациональные поступки. Многое из того, что в данный момент кажется рефлективным или неосознанным, является результатом привычки самоопределения в прошлом и, следовательно, в конечном итоге, рационально. Однако место для изучения автоматических ответов или бихевиоризма остается, как остается место для психологии, которую не следует путать с бихевиоризмом.

Мы совершенно не имели в виду принизить попытку биологии объяснить цель или мотивы, которые использует наука о поведении, как данности. Это заслуживает полной похвалы и также является попыткой объяснить биологию в физико-химических терминах. Такие исследования следует стимулировать; мы оспариваем только некритическое заявление о том, что что-то объяснено, в то время как оно не объяснено, и догматическое утверждение (в любую сторону) насчет того, как далеко в действительности можно простирать такие объяснения.

[21] С этой точки зрения животные опять стоят выше человека, поскольку более тонкие, чувствительные; боров знает, что для него хорошо и поступает так, чтобы ему было хорошо!

[22] Невозможно долго дискутировать об отношениях между историческими (общими) и научными объяснениями. Разница определена достаточно точно для того, чтобы объяснить использование этих терминов без пространного философского анализа. Наша позиция не в том, чтобы один из терминов стоит "выше" другого; мы просто настаиваем на том, что они разные и что каждый может лучше сыграть свою роль, признавая эту существующую разницу.

[23] Ранее в ходе обсуждения мы отметили, что одна лидирующая школа этиков (гедонистов) просто расширяет принципы экономики и не верит ни в какую другую этику. Экономисты всегда придерживались такого взгляда - ведь принцип остается неизменным, независимо от того, называется ли добро удовольствием или удовлетворением потребностей, пока он остается количественным, а сейчас на эту же позицию встали представители реалистической школы философов, которые считают ценность реальным качеством вещей. Cf. R. B. Perry, The Moral Economy.

[24] См. эссе "The Moral Life" в томе, озаглавленном Creative Intelligence, Дьюи (Dewey) и др. Профессор Р.Б. Перри (R. B. Perry) в своем обзоре также великолепно демонстрирует неизбежную научно-экономическую реакцию на эту точку зрения. См. International Journal of Ethics, в котором профессор Перри, ссылась на вышеприведенную цитату, говорит, что она не может казаться автору такой же, какой кажется мне. Я могу констатировать только свое полное потрясение.

[25] Существует очевидная потребность в лучшей терминологии, если история и критика правильно назовут свои методы и будут адекватно отделять себя от наук. Такие определения как генетическая и нормативная, употребляемые вместе со словом "наука", вызывают возражение, но это самое лучшее, что мы можем предложить. Они не в достаточной степени подчеркивают противоположности.

Следует отметить, что некоторые авторы предпринимали попытки сделать этику научной на основе логической процедуры, несколько отличающейся от описанной выше. Они определяют конец деятельности как производное от некой "стадии сознания" (удовольствия или счастья), но считают, что человек здравомыслящий не знает последствий от действий и, следовательно, такое специальное изучение прошлого опыта (на основе post-facto удовлетворения результатами) необходимо для выработки правил для ориентации. Такое рассуждение не отличает этику от экономики, однако это опять же просто вопрос методов и приемов достижения поставленных целей.

II

ЭТИКА КОНКУРЕНЦИИ [1]

Центральное место проблемы ценности в экономической политике. – Необходимость формулировки идеалов, «абсолютной этики». – План работы – I. Сравнение теории и практики индивидуализма laissez-faire: (a) - по шкале ценностей и организации ресурсов для производства ценностей; (b) - по распределению продуктов. - II. Бизнес как игра. – Проблема стандарта для оценки игр. – Элементы игры: способность, усилие и удача. – Критика деловой игры. – III. Конкуренция как мотив. – Она эффективна как стимул для того, чтобы делать дело. – Вопрос о том, какое дело; разница между этическим и экономическим взглядом на жизнь. – Сравнение соревнования с языческим идеалом совершенства. – Сравнение с христианским идеалом духовности.

I

В предыдущей работе автор предпринял попытку оспорить популярный среди экономистов взгляд на этику. Его доводы были направлены не против гедонизма как такового, а против «научной» этики разного сорта, против любого взгляда, который исходит из предположения, что человеческие потребности носят объективный характер и поддаются измерению, что удовлетворение этих потребностей составляет содержание и критерий ценности; взгляда, который, исходя из этого предположения, сводит этику до некоего подобия «прославляемой» экономики. Мы указывали, что любой подобный взгляд постепенно приводит к сокращению "высших" потребностей и сводит их роль до второстепенной в сравнении с "низшими" потребностями, а также объясняет жизнь человека через биологические термины. Факт, однако, состоит в том, что человеческие существа не всегда предпочитают свои «низшие» и более «необходимые» потребности тем, которые сложнее поддаются объяснению в терминах или ценностях для выживания; скорее наоборот. Так или иначе, то, что мы называем прогрессом, состоит, в основном, в увеличении доли удовлетворенных потребностей эстетического или этического характера в сравнении с потребностями биологически-утилитарного характера, а не в увеличении «количества жизни». Факты, как было уже сказано, выступают против принятия бухгалтерского взгляда на жизнь; скорее, они указывают на оценку гораздо более тонкого сорта, чем сложение и вычитание гомогенных элементов, на этику в направлении эстетической критики, каноны которой отличаются от научных законов и не всегда интеллектуально удовлетворительны. Мы не можем принять удовлетворение потребностей в качестве конечного критерия ценностей, поскольку не рассматриваем наши потребности как конечные. Вместо того, чтобы успокоиться на том, что о вкусах не спорят, мы спорим о них больше, чем о чем-либо другом. Самая сложная из наших проблем оценки – оценка собственных потребностей, а наиболее сложная наша потребность – стремление иметь «правильные» потребности.

Задача настоящей работы – развить и дополнить уже приведенный аргумент, во-первых, подчеркнув еще раз важность оправданного критерия ценностей как основы для вынесения суждений по политическим вопросам; во-вторых, проанализировав стандарты ценностей, заложенные в *laissez-faire (политике свободной конкуренции)* или социальной философии индивидуализма, и подвергнув их сомнению. Отметим, что, к счастью, мы можем быть краткими. Тезис о том, что социальная политика должна быть основана на социальных идеях, не нуждается в особом представлении. Организованная система должна действовать в соответствии с социальным *стандартом*. Этот стандарт будет, конечно, связан тем или иным образом с ценностями индивидов, образующих общество, но не будет прямо идентичен им; он предполагает некий процесс организации разнообразных интересов индивидов, сопоставляющий их друг с другом и рассматривающий споры между ними.

Невозможно сформировать какую-либо концепцию «социальной эффективности» в отсутствие общего критерия ценности. Даже в физике и машиностроении «эффективность» является строго стоимостной категорией; такого понятия как механическая эффективность не существует. Из фундаментальных законов сохранения вещества и энергии следует: то, что входит в некий аппарат или процесс, выходит из него в *некой форме*. В чисто механических терминах все эффективности будут равны 100 процентам. Эффективность любой машины означает отношение *полезного* выхода к общему. В простых случаях разница между полезным выходом и бесполезным может быть очень заметной и не вызывать споров – как в случае с механической энергией и теплом, которые образуются в результате работы электродвигателя. Но когда речь идет не об одном полезном выходе (или дорогостоящем вложении), возникает необходимость измерить полезность, стоимость, до начала обсуждения эффективности. Отношения эффективности парового двигателя могут быть сильно изменены, если отработавший пар пустить на обогрев. Не удивительно, что в такой сложной проблеме, как социальная эффективность, где элементы затрат и отдачи бесконечно разнообразны и многочисленны, процесс оценки становится центральной и отправной точкой исследования. Следует сразу же сказать, что только в весьма узких рамках можно рассматривать поведение человека как создание ценностей такой определенности и стабильности, которые позволяют им служить в качестве научной данности. Жизнь – это в основе своей исследование в области ценностей, а не просто производство определенных ценностей. Если это понять, то станет очевидной причина, по которой все многочисленные дискуссии о социальной эффективности были настолько неэффективны.

Понимание этих очевидных фундаментальных принципов сразу же выбивает почву из-под ног одного из направлений критики экономического порядка, которое за последнее время привлекло к себе много внимания. Это идея, распространяемая, в основном, д-ром Торстейном Вебленом и подхваченная другими, говорит о существовании некоего отличия между «денежными» и «промышленными» сферами деятельности[2], и что общество должно взять контроль над промышленностью из рук «финансистов» и передать его в руки «технарей». [3]

Это понимание основано на том же очевидном заблуждении, а именно, на идее о том, что общество может выбирать между производством большего количества товаров или большего количества ценностей, и что дело разума – предпочитать первое. Трудно серьезно относиться к любому из этих вариантов. Количество товаров, если речь идет не об одном виде, должно быть измерено в единицах ценности. Предложение оставить технарям в конкретной области деятельности решение о том, какие мощности общественного производства можно вложить в каждую из областей, кажутся просто смехотворными. Военные специалисты хотели бы полностью использовать их на нужды армии и флота, медработники также могли бы использовать их целиком и попросили бы добавить еще для нужд здравоохранения и т.д. и т.п. Нет более важной задачи в деле преподавания экономики на первом курсе, чем дать студенту понять, что проблема социального управления – это проблема ценностей; что механическая или техническая эффективность - это бессмысленное сочетание слов.

На самом деле не может быть вопросов, и это станет ясно из нашей последующей аргументации, что имеющая основания критика существующего экономического порядка относится главным образом к стандартам ценностей, и значительно меньше – к эффективности создания ценностей. Мы также будет настаивать на том, что не просто критерий ценностей, а идеалы ценностей являются необходимым условием любой осмысленной критики общественных процессов или результатов. Как и предложение по эффективности, это не является очевидной истиной. Требуется доказать, что определение или критика политики предполагает только сравнение альтернативных возможностей и выбор той

политики, которая признана предпочтительной. Это требуется доказать, а спор возникает вокруг одного факта, который всегда приводят первым: ценности относительны и никогда нельзя сказать, что что-то хорошо или плохо, не проводя сравнения с чем-то, что хуже или лучше. Это вполне практический вопрос о том, как в действительности выносятся суждения - путем осмысления альтернатив и решения, какая из них является более предпочтительной, или все же путем формулировки идеалов и сопоставления с ними действительных и потенциальных возможностей и сравнения их между собой и, тем самым, с идеалом? Несомненно, что используются оба метода и оба являются полезными; но мы настаиваем на том, что в отношении масштабных и наиболее важных вопросов, вопросов нравственности и общественной жизни формулировка идеалов является необходимым этапом. Есть место, и место жизненно важное, для "абсолютной" науки об этике. Ее суждения не будут по-настоящему абсолютными, т.к. никогда не отрываются на достаточное расстояние от реального мира, его возможностей роста и изменения и всегда будут расти и изменяться вместе с ним. Однако они не «просто» относительны. Они лежат за пределами мгновенной доступности и часто находятся в области реально невозможного, эталонов, к которым следует приблизиться, а не целей, которых следует достичь.

Мы настаиваем на том, что такие идеалы вполне реальны для индивидов, что они составляют часть нашей культуры и являются достаточно однородными и объективными, чтобы создать полезный стандарт для сравнения в данной стране в данное время. Обычное чувство здравого смысла выносит суждения в терминах идеалов, включая суждения об абсолютной этике, а не просто в терминах наилучшего из возможного; иначе это было бы лингвистически эквивалентно признанию ситуации безнадежной и идеальной, а это совершенно не так, как показывает практика. Ниже мы обратимся к тому, что мы называем идеалами здравого смысла абсолютной этики в современном христианском мире. Не будем пытаться возвести эти принципы в закон; они зачастую не подлежат представлению в виде законодательного предложения. Не будем пытаться решить вопросы нравственности или установить стандарты, но попытаемся выявить те стандарты, которые действительно используются при вынесении некоторых привычных моральных суждений в отношении экономической системы, и дадим им критическую оценку. Поэтому наш аргумент будет негативным по тону, а необходимость быть кратким может придать ему некий оттенок «нападок»; но мы особо отмечаем, что не выступаем в защиту и не предлагаем никаких изменений. Вопрос *политики* – это вопрос альтернатив, чисто относительное дело; здесь мы занимаемся вопросом *идеалов*, который, как нам кажется, можно перевести в несколько иную плоскость, в плоскость представлений, которая хотя бы в относительном смысле можно рассматривать как абсолютную. Даже если конкурентная система лучше, чем любая другая, четкое представление о ее недостатках в сравнении с возможными идеалами должно быть ценно своей способностью сделать ее лучше.

Изучение конкурентного экономического порядка с позиций его этических стандартов можно разделить на три части. Во-первых, это утверждение, о котором мы уже говорили, что потребности не являются конечной данностью и их нельзя идентифицировать с ценностями. Это, разумеется, не означает, что потребности не реальны или не важны. Мы никогда не сможет отрешиться даже от физических потребностей, потребностей жизни, здоровья и комфорта, которые, хотя и являются не слишком мощными мотивами, становятся значимыми для цивилизованного образа жизни. Более того, в любой определенный момент и в любом месте существующий уровень культуры устанавливает минимальный уровень требований, которые носят императивный характер. Совершенно верно, с определенными оговорками, что цель экономической деятельности состоит в том, чтобы удовлетворять потребности, и сам этот факт поднимает ряд вопросов, требующих рассмотрения при оценке любой системы экономической организации. Сначала следует разобраться в стандартах ценностей, в

экономическом или квазимеханическом смысле, форме подхода к существующим потребностям, механизме сравнения и выравнивания и, быть может, с процессом отбора из множества разнообразных потребностей разных людей и классов, составляющих общество. Вряд ли необходимо делать особый акцент на том, что такие вопросы, как *чьи* и *какие* потребности следует удовлетворять, фактически тесно связаны между собой. Ответ системы на этот двоякий вопрос состоит в шкале экономических ценностей; а совершенно разные шкалы общественных ценностей могут формироваться на основе одних и тех же потребностей индивидов с помощью разных методов отбора, выравнивания и комбинирования. Наиболее этически значимый аспект этого вопроса – это, конечно, старая проблема социальной справедливости в смысле обращения системы с потребностями людей и классов; но это ни в коем случае не отделяется от вопроса ранжирования потребностей одного человека. Второе исследование по этой же теме имеет более технический характер, но все же представляет собой проблему ценностей и касается *эффективности* системы при использовании имеющихся ресурсов для создания признаваемых ею ценностей, т.е. в производстве большего количества «товаров» в соответствии с установленными данной системой стандартами.

Другой вопрос, более важный этически, чем вышеперечисленные, но неотделимый от них, и который следовало бы рассмотреть в первой части исследования, вытекает непосредственно из признания временного характера потребностей и того очевидного факта, что потребности, ради удовлетворения которых работает экономическая система, формируются, в основном, самой системой. Создавая свою шкалу ценностей, экономический порядок делает нечто большее, чем просто отбирает и сравнивает потребности иметь взаимозаменяемые товары и услуги: его деятельность направлена на формирование и радикальное преобразование самих потребностей, если не на их непосредственное создание; эти потребности, равно как и средства для их удовлетворения, являются, в основном, продуктами системы. Изучение этики экономической системы должно рассмотреть вопрос о виде потребностей, которые она генерирует или питает, а также вопрос о классификации потребностей, существующих на данный момент.

Вторая из трех основных точек зрения, которые мы будем рассматривать, соответствует тому аспекту экономической жизни, который быстро завоевывает заслуженное признание среди экономистов: факту, что мотив бизнеса - это в огромной степени и мотив соревнования как такового. Промышленность и торговля - это конкурентная игра, в которую люди ввязываются отчасти по тем же мотивам, по которым участвуют в разных играх или занимаются спортом. Это не вопрос удовлетворения потребностей в прямом или экономическом смысле; "награды" за успешное участие в такой игре нужны не за приносящую удовлетворение силу, которой они обладают как вещи, а просто как знаки успеха в игре, такие же как ленты, медали и прочее, которые вручаются за победу в других видах соревнований. Поэтому наша вторая главная задача в том, чтобы поднять вопрос: *к какому виду игры относится бизнес*? можем ли мы что-нибудь сказать об играх с этической точки зрения? есть ли основания, позволяющие судить о них как об играх или относить их к играм? А если это так, то какую игру представляет собой бизнес - относительно хорошую, плохую или нейтральную?

В третьей части этой статьи мы кратко остановимся на более фундаментальных аспектах проблемы ценностей с позиций абсолютной этики. Экономическая деятельность составляет значительную часть жизни и, пожалуй, имеет тенденцию к росту в относительном значении. Вопрос влияния экономической системы на характер можно рассматривать только поверхностно, но его следует, по крайней мере, поднять! Акцент будет сделан на определенной фазе конкурентной борьбы как мотива и на определенной фазе успеха в состязании как этической ценности. Конкурентный экономический порядок должен частично

отвечать за превращение борьбы и соперничества в одну из наиболее важных особенностей характера людей западного мира, которые восприняли и развили ее в себе. Современное представление о наслаждении, равно как и о достижении, стало состоять, в основном, из потребности идти в ногу или опережать других людей в состязании за вещи, значение которых, помимо соответствия целям конкуренции, практически не вызывает сомнений. Без сомнения, это одна из функций этической дискуссии - напоминать миру о том, что это не единственно возможная концепция ценностей, и указать на ее отличие от религиозных идеалов, в адрес которых западный мир продолжает расточать славословия - отличие, берущее свое начало в фундаментальном дуализме нашей мысли и культуры.

В ходе обсуждения необходимо помнить о тесной взаимосвязи между этими несколькими аспектами экономической системы. *В то же самое время* экономическая деятельность является средством удовлетворения потребностей, формирования потребностей и характера, полем творческого самовыражения и конкурентным спортом. Играя в "бизнес как в игру", люди формируют самих себя и других и создают цивилизацию, чья способность к выживанию никого не может оставить равнодушным.

Обсуждение достоинств свободной конкуренции, или *laissez-faire*, становится особенно интересным в свете контраста между соблазнительным правдоподобием аргументации в пользу "ясной и простой системы естественной свободы" и печально известным и разочаровывающим характером результатов, которые она показала на практике".[4] В конце XVIII и начале XIX века под влиянием «классических экономистов», «манчестерских либералов», политического давления поднимающейся буржуазии и общей силы обстоятельств произошел быстрый прогресс в сторону провозглашения индивидуальной свободы в экономической деятельности. Однако задолго до проявления полного индивидуализма его последствия были признаны как невыносимые, и возникло то контрдвижение за общественный контроль и вмешательство, которое продолжает развиваться и в наше время ускоренными темпами. Аргумент в пользу индивидуализма в том виде, в котором он был разработан Адамом Смитом и после него, можно сформулировать в одном предложении: организация общества на принципах свободной конкуренции стремится расположить каждый ресурс производства в таком месте в системе производства, в котором он способен внести максимальный вклад в общий общественный дивиденд в ценовых мерках и стремится вознаградить каждого участника процесса производства путем передачи ему процента от роста общественного дивиденда, который создало сотрудничество с ним. По нашему мнению, такое утверждение абсолютно разумно, но это – не формулировка разумного этического общественного идеала, а определение утопии. Обсуждение вопроса индивидуальной свободы и социализации сосредоточилось, однако, вокруг истинности этого утверждения как определения тенденций конкуренции, а не вокруг его этического значения. Те, кому не нравятся действующие тенденции системы, которые имеют свойство исчезать по мере использования самой системы – а это практически все – предъявляют претензии к научному анализу. Мы предлагаем согласиться с тем, во-первых, что условия жизни не допускают такого приближения к индивидуализму, которое предполагает теория, а во-вторых, что в условиях повседневной жизни нет таких этических предпосылок, которые принимаются как данность и являются частью индивидуализма в той степени, в которой он поддается реализации.

Точное определение индивидуализма входит в сферу интересов экономиста-теоретика, а не критика этики. Это просто несчастье для развития экономической науки и особенно для отношений между наукой и практикой в этой области, что так мало серьезных усилий было затрачено, чтобы обозначить со всей точностью исходные положения, которые составляют понятие безупречной конкуренции - сферы влияния чистой экономики. Люди, пишущие об экономике, сосредоточили свое внимание на административных проблемах, для которых

результаты любого точного рассмотрения принципов являются слишком абстрактными, чтобы их можно было применить на практике, и в целом эти люди не привыкли использовать или ценить точные методы. Экономисты-математики, как правило, были сначала математиками, а потом экономистами и потому привыкли упрощать данные и недооценивать различия между сферой своей деятельности и действительностью. Как следствие, они не сумели представить свою информацию в такой форме, в которой она была бы понятной для экономистов-практиков, и последние смогли бы признать ее связь с реальными проблемами. Внимательный читатель экономической литературы должен поразиться отсутствием каких-либо попыток дать точное определение конкуренции, которая представляет собой основной предмет дискуссии. Четкая формулировка постулатов теоретического индивидуализма выявит контраст между ним и *laissez-faire* и способна пойти дальше, чтобы дискредитировать ее как политику. В настоящей статье попытка сформулировать исходные положения конкурентной системы не выйдет за пределы простой схемы; мы сделаем эту попытку с учетом стоящей перед нами задачи показать, что в условиях реальной жизни никакой возможный общественный порядок, основанный на политике *laissez-faire*, не способен оправдать знакомые этические выводы оправдывающихся экономистов.

В первую очередь, индивидуалистическая конкурентная система должна состоять из индивидов, свободно вступающих в договорные отношения. Фактически же довольно небольшая доля населения любой современной нации вступает в договорные отношения по собственной воле. Наш «индивидуализм» на самом деле носит «семейный» характер; все – от мала до велика, равно как и многие люди из других классов, включая, в практических целях, большинство взрослых женщин, - живут в рамках социального статуса, определенного для них другими людьми. Семья по-прежнему является ячейкой производства и потребления. Вряд ли необходимо подчеркивать тот факт, что все аргументы в пользу свободных договорных отношений практически сводятся к нулю или приобретают противоположное значение, когда один человек договаривается от имени другого.

Более того, самый свободный индивид - не обремененный обязательствами мужчина в расцвете лет - ни в каком смысле не является конечной единицей или социальной данностью. Он в значительной степени является продуктом экономической системы, которая составляет базис культурной среды. Эта система сформировала его желания и потребности, придала ему те пользующиеся спросом способности, которыми он обладает, и в значительной степени управляет его возможностями. Общественная организация через свободный договор предполагает, что договаривающиеся стороны знают, чего хотят, и руководствуются своими желаниями, т.е. «совершенно рациональны», что равносильно определению, что они представляют собой точные механизмы удовлетворения желаний. Фактически же человеческая деятельность – это в значительной степени импульсивный, относительно необдуманный и не предопределенный ответ на стимул и предложение. Более того, есть доля истины в определении, что нерегулируемая конкуренция считает исключительно важными такие вещи, как обман и коррупция. Так или иначе, там, где ячейкой общества является семья, наследование богатств, культуры, хорошего образования и экономических возможностей приводит к прогрессивному росту неравенства с плохими результатами для личности, находящейся на любом из концов этой шкалы. Это совершенно противоречит рассмотрению индивидов как данности, и следует признать, что направления, по которым конкурентный экономический порядок имеет тенденцию формировать характер, зачастую далеки от этического идеала.

Общеизвестно, что эффективная конкуренция призывает все товары и услуги в сфере товарообмена к "подвижности", отличной делимости и мобильности. Отнюдь не полное соответствие жизни этого постулата накладывает ограничения на «тенденцию» имеющейся конкуренции, что во многом сводит сам принцип к нулю. В данном случае, равно как и в

других, неверно делать практические выводы из «тенденции», какой реальной она бы ни была, без учета противоположных тенденций и получения фактических данных об их относительной силе. Одной из опасностей рассуждений, исходящих из упрощенных представлений, является вероятность того, что абстрактные факторы могут ускользнуть от внимания при подготовке выводов и формировании политики на их основе.

Одной из наиболее важных предпосылок для отличной конкуренции является полное знание каждым из конкурирующих индивидов имеющихся в его распоряжении возможностей товарообмена. «Совершенный рынок» предполагает совершенную, мгновенную и бесплатную коммуникацию между всеми торгующими сторонами. Это условие практически полностью удовлетворяется в случае обращения с недвижимостью на организованных биржах; однако рынок большинства продуктов потребления в информационном смысле весьма приблизителен. Что касается производственных услуг, абстрактный денежный капитал действительно движется по высокоразвитым рынкам, но рынок труда, земли, реальных капиталов и их использования оставляет широкое поле для «торговли с позиций силы» и случайных отклонений. Как организация производства, так и распределение товаров сильно отличается от теоретически идеальных результатов.

Далее, конкуренция требует, чтобы каждый действительный или потенциальный покупатель любого продаваемого товара или услуги четко осознавал их характеристики и возможности, удовлетворяющие его потребностям. В случае производственных товаров это означает знание их технической роли. В индустриальном обществе, соответствующем по сложности современному миру, очевидно, что отклонения от этой «тенденции» имеют гораздо большее значение, чем сама тенденция. Косвенное знание может некоторым образом нивелировать открытое невежество, и все же ни один индивид не может обладать знанием, достаточным для того, чтобы поступать в соответствии с идеалом разумности. Более того, совершенная конкуренция не останавливается на требовании знать вещи как таковые: конкурент должен также предвидеть, какими они будут через довольно длительное время. Естественно, что недостатки такого опережающего знания более выражены, чем само знание.

Результаты осмысленных действий – это цели, на которые эти действия направлены, и они будут идеальны с этической точки зрения, только если представляют собой истинные ценности. С идеалистических позиций это означает, что потребности индивидов должны быть идеальны, а их знания – безупречны. Мы уже достаточно много говорили о том, что общественный порядок в значительной степени формирует и удовлетворяет потребности членов общества. Естественным следствием этого является то, что судить о нем можно с этических позиций скорее по потребностям, которые он генерирует, типу характера, который он формирует в людях, чем по его эффективности удовлетворять эти потребности в том виде, в котором они существуют на конкретный момент.[5]

Другим недостатком результатов свободной конкуренции является тот факт, что люди не имеют свободного доступа к тем несовершенным рынкам, которые существуют на сегодняшний день. Ни одна ошибка не будет более вопиющей, чем достаточно часто совершаемое смешение свободы со свободной конкуренцией. Как показывает самая элементарная теория, показатели любой экономической группы смогут возрасти, если экономические группы будут объединяться, а не конкурировать. В условиях свободы все, что может стоять на пути универсального движения к монополии, - это счастливые недостатки человеческой природы, которые не дают организации стать дееспособной или приводят к тому, что ее расходы превысят монопольную прибыль, которую она могла бы получить. Однако универсальная монополия внутренне противоречива, и единственным средством борьбы с подобной тенденцией является общественная активность. Результаты конкуренции приучают людей к монополии, и делается это не только «капиталистами», производящими все больше и больше промышленных товаров, но трудом во многих областях, во многих

отраслях сельского хозяйства, в то время как производители даже основных зерновых уже стремятся к этой цели.[6]

Индивидуалистическая конкурентная организация удовлетворяющей потребности деятельности исходит из того, что потребности и средства их удовлетворения носят индивидуальный характер, т.е. что потребности прикрепляются к вещам и услугам, которые удовлетворяют потребности человека, их потребляющего, не затрагивая других людей. На самом деле то, чего люди хотят, скорее представляет собой предмет человеческих отношений, чем товары и услуги как таковые. Мы хотим чего-то и потому что это есть у других, и потому что у них этого нет. Кроме того, принадлежности цивилизованной жизни можно предоставить индивиду только путем предоставления их всему сообществу, а мы хотим жить в цивилизованном сообществе и хотим сами жить цивилизованно. За редкими исключениями обмены или договоры между индивидами так или иначе влияют на людей, не участвующих в сделке, и для таких людей такая сделка не является «свободной». Общественная активность необходима для оказания помощи товарообмену, который распространяет свою прибыль на других людей, для которых участвующие стороны не могут собрать денег на рынке, и для того, чтобы подавить тех, кому договаривающиеся стороны не желают платить. Типичным примером этого является улучшение или использование собственности таким способом, который повышает или понижает цену соседней собственности. В условиях развитого общественного порядка практически не существует «свободного обмена» между индивидами, лишенного положительного или отрицательного влияния на окружающих людей.

Рыночная система совершенно не может работать в соответствии с «теорией» при отсутствии научно выработанной единицы измерения ценности. Общество должно взять на себя или осуществлять бережный контроль действий, связанных с платежными средствами. С учетом высокоразвитых средств кредитования контроль банковских и валютных операций предполагает в значительной степени контроль бизнеса, а по-настоящему свободная банковская система вскоре создаст хаос в рыночных отношениях.

Экономическая организация должна использовать свой имеющийся производственный потенциал, чтобы, с одной стороны, обеспечивать текущие потребности общества, а с другой, обеспечивать его будущий рост. Если эта вторая функция должна выполняться разумно с использованием индивидуальной инициативы в условиях конкуренции, то каждый участник системы должен проводить корректное сравнение и делать выбор между своими сиюминутными потребностями и будущими требованиями общества. Слабость конкурирующего индивидуализма в этой области хорошо известна, т.к. прогресс – это явление общественное. В индивидуалистической системе ассигнования на научно-технический и социальный прогресс зависят от заинтересованности индивидов нынешних в индивидах будущих. Речь идет либо о неопределенных формах прогресса семейной системы, либо о заинтересованности в прогрессе как таковом, либо о некой его форме в виде идеальной ценности, либо о случайной связи, которая делает прогресс побочным продуктом деятельности, направленной на осуществление других конечных целей. Ничто из перечисленного, ни вместе, ни в отдельности не приведет к результатам, неуязвимым для критики. Однако проблемы общественной активности в этой области настолько сложны, а идеальный прогресс настолько не определен, что невозможно в кратком обзоре сказать что-либо значительное о соотношении различных форм общественной организации и решения этой проблемы. Факт состоит в том, что общественное вмешательство простирается в этой области глубже, чем в управлении текущим производством и потреблением, о чем особенно ярко свидетельствует обеспечение образования и научных исследований.

Вся деятельность человека, связанная с планированием и исполнением, предполагает неопределенность, а рациональный общественный порядок может быть реализован через

индивидуальные действия, только если все люди рационально относятся к рискам и возможностям. Однако общее отношение людей отчетливо иррационально, что требует значительного общественного ограничения индивидуальной свободы. Это необходимо не только для запрета азартных игр, но также для введения мер по контролю ресурсов и сосредоточению производства благ в руках людей, компетентных и способных принять на себя необходимую ответственность; а свобода таких индивидов идти на риск должна быть дополнительно лимитирована общими постановлениями. Таким образом, ни одно общество никогда не рассматривало производственные ресурсы как частную собственность в строгом смысле этого слова. Похоже, что социалистическое общество скорее станет чрезмерно консервативным, чем безрассудным.

Последней в этом перечне причин, по которым индивидуализм и конкуренция не могут привести к идеальному использованию общественных ресурсов, будет этика распределения. В конкурентной системе распределение находится под влиянием процессов маркетинга и оценки производственных услуг и, естественно, подвержено всем перечисленным маркетинговым ограничениям. Но не это главное. Принято считать, и частично за это ответственны сторонники "теории производительности", что вклад производительности – это этическая мера заслуг. Это создало необоснованную дурную репутацию теории как объяснения причин всего происходящего при распределении, т.к. люди, которых заставили принять эту теорию, но не смогли удовлетворить результатом производства, обвиняют в этом теорию. Исследование вопроса ясно покажет, что вклад производительности либо имеет очень небольшую, либо вообще не имеет никакой этической ценности с позиций абсолютной этики. (Следует помнить, что вопрос целесообразности снимается в виду границ, определенных для данной дискуссии: мы имеем дело с идеалами и не спрашиваем, могут ли и насколько могут возможности реального мира соответствовать нашим моральным устремлениям). Изучение производительности как стандарта заслуг опять же следует рассмотреть схематично.[7]

(a) В первую очередь, как мы уже говорили, существует только "общая тенденция" приписывать каждому производящему предприятию его истинный продукт. Фактор неведения играет при этом особую роль, т.к. правильное вменение требует прекрасных технических знаний и предвидения. Людям несвойственно жить на проценты, и только в очень малой степени система свободного рынка позволит кому-то жить в данном году на то, что он сможет или (не сможет) заработать в следующем году. В еще меньшей степени сможет конкретный индивид, на которого распространяется эта тенденция, жить в мире свободного рынка за счет средств более благополучного человека.

(b) Тенденция помещать каждое производящее предприятие в то место, в котором оно будет давать максимальную отдачу, намного менее эффективна, чем сила, сопоставляющая вознаграждение с имеющимся вкладом. Общественная система, которая заставляет художников чистить обувь и платит им столько, сколько они стоят, выполняя эту работу, не менее достойна осуждения, чем система, которая заставляет их заниматься своим ремеслом, но платит им так, как будто они работают чистильщиками обуви.

(c) Продукт или вклад всегда измеряется ценой, которая не полностью соответствует его этической ценности или значимости человека. Денежное выражение ценности продукта - это вопрос «спроса», который, в свою очередь, отражает вкусы и покупательную способность населения, а также наличие аналогичных товаров. Как уже отмечалось выше, все эти факторы создаются и контролируются в значительной степени деятельностью самой экономической системы. Следовательно, их результаты не могут содержать этической ценности как стандарты, используемые для оценки системы. Наоборот, система должна оцениваться по своему соответствию этическим стандартам этих факторов спроса, а не по соответствию спросу на имеющееся производство и распределение товаров. Конечные результаты

абсолютно отличаются от этических стандартов. Никто не утверждает, что бутылка старого вина этически равноценна баррелю муки или что фантастическое вечернее платье любовницы магната равноценно огромному особняку, хотя такие относительные цены вовсе не редки. Этически процесс оценки как таковой – это «замкнутый круг», поскольку цена зависит от спроса, а спрос – от цены.

(d) Доход относится не к «факторам», а к их владельцам, и ни в коем случае не будет иметь больше этического оправдания, чем факт обладания им. Обладание личной или материальной продуктивной способностью основано на сложной смеси наследства, удачи, усилий, стоящих именно в таком порядке в соответствии с их относительной важностью. Можно спорить, что представляет собой идеальное распределение с позиций абсолютной этики, но из трех вышеперечисленных составляющих только усилие имеет этическое значение.[8] С позиций абсолютной этики большинство людей, пожалуй, скажет, что наследованная способность - это обязательство по отношению к остальному миру, а не требование к нему. Значение удачи мы рассмотрим ниже в связи с концепцией бизнеса как игры. Мы должны признать, что есть недостаток в общепринятой позиции, которая проводит границу между этической значимостью дохода от труда и дохода от других факторов. Труд в экономическом смысле может представлять собой либо жертву, либо источник удовольствия, а способность к труду продуктивно вытекает из тех же трех источников, что и владение собственностью, а именно, наследство, удача и усилие для приобретения, а также не имеет очевидных общих отличий от источника собственности по их относительной важности.

(e) Ценность любой услуги или любого продукта варьирует от нуля до бесконечности в зависимости от спроса. Тяжело видеть, что даже когда спрос этически корректен, обладание способностью предоставить требуемые услуги, в большей степени, чем другие способности, представляет собой этическое требование на получение большей доли общественного дохода, за исключением случаев, когда способность сама является продуктом сознательного усилия.

(f) Ценность продуктивной услуги варьирует от нуля до бесконечности в зависимости от частоты встречаемости этой услуги. Жизненно важные виды услуг теряют свою ценность, если предлагаются в избытке, а самые тривиальные услуги становятся чрезвычайно ценными, если являются редкими и уникальными, таким же образом, как человеческое уродство удовлетворяет экономический спрос, позволяя людям рассматривать его. Сложно понять, что заслуживает большего одобрения – просто отличаться от остальных или быть похожим на них, если только, опять же, соответствующие способности не были выработаны в результате усилий, которые остальные не захотели вложить.

(g) Наконец, можно указать на то, что современное общество признает и уважает претензии абсолютно беспомощных людей на терпимое человеческое существование. В принципе нет разницы между этим признанием в его крайнем проявлении и согласием с тем, что отличия в уровне дееспособности не являются достаточным основанием для дискриминации при распределении. Но в конце концов: есть ли хоть один, кто действительно утверждает, что «дееспособность», по меркам ценовой системы, то же самое, что этическая заслуга? И разве не очевидно, что «недееспособность» также наверняка, и почти также часто, является следствием того, что человек либо слишком хорош для мира, либо отвратителен по сути своей?

Итак, конкурентная система, если рассматривать ее просто как механизм удовлетворения потребностей, далеко не соответствует нашим высшим идеалам. Теоретическим тенденциям безупречной конкуренции надо противопоставить не менее фундаментальные ограничения и контртенденции, внимательное рассмотрение которых позволило бы составить весьма длинный список. Стандартами ценности для них как руководства по использованию ресурсов в производстве являются цены товаров, которые сильно отличаются от принятых этических ценностей, а если бы существующий порядок был

чисто конкурентным, если бы масштаб общественного контроля был ограничен, то разница, по нашему мнению, была бы еще более разительной. Более того, неограниченный индивидуализм приведет скорее к снижению стандартов, чем к их повышению. «Дать публике то, что она хочет» впрямую означает испортить вкус масс. Система также неэффективна в использовании ресурсов для производства ценностей, которые она устанавливает, как стало ясно с пугающей очевидностью из отчета «Отходы в промышленности», подготовленного Комитетом объединенных инженерных обществ. Распределение промышленной продукции осуществляется на основе силы, которая имеет этическую ценность постольку, поскольку право и сила составляют одно целое. Эта система признала свое поражение в области продвижения многих форм общественного прогресса, и ее функции в этом отношении все чаще передаются другим общественным организациям. Оставленная на произвол судьбы, такая система будет переживать «коллапс» через короткие промежутки времени по причине растворения своего ценностного элемента и по другим причинам, которые приводят теорию к сильным колебаниям вместо того, чтобы привести ее в состояние стабильности.

Из настоящей работы мы осознанно исключили любое практическое суждение о конкурентной системе в сравнении с любой возможной альтернативой. Однако в свете негативного тона дискуссии нам представляется справедливым отметить, что многие из этих проблем чрезвычайно сложны, и что многие из зол и причин неприятностей заложены в любой крупномасштабной организации как таковой, независимо от ее формы. Мы также хотели бы сказать, что радикальная критика конкуренции как основы экономического порядка недооценивает, как правило, опасность ухудшения деятельности. И наконец: позвольте повторить, что практически не стоит вопрос о полном искоренении всех фундаментальных методов общественной организации, индивидуалистической или социалистической. Экономическая и прочая деятельность всегда будут организованы всеми возможными путями, и проблема в том, чтобы найти правильное соотношение между индивидуализмом и социализмом и их разновидностями, и использовать каждое в правильном месте.

II

Переходя от рассмотрения такого аспекта экономической деятельности, как удовлетворение потребностей, к другим проблемам ценностей, мы сталкиваемся с еще более сложной задачей. На этом пути весьма мало традиций, которыми можно руководствоваться, а сам материал намного менее пригоден для детальной классификации и строгого научного анализа. Все, что мы можем попытаться здесь сделать, это поднять вопросы и предложить направления для исследований.

Важным моментом нашей критики догмы является то, что она приняла слишком узкий и слишком окончательный взгляд на экономическую систему как механизм удовлетворения таких потребностей, которые зависят от подлежащих обмену товаров и услуг. Экономисты с опозданием и все же недостаточно полно и адекватно занялись той стороной системы, которая отвечает за формирование потребностей, и потребностями как экономическими продуктами и одновременно конечными целями и направляющей силой производства. Еще меньше внимания было уделено таким аспектам проблемы организации, которые не связаны напрямую с предметом удовлетворения потребностей в стандартном понимании, т.е. потребностей в товарах и услугах. Однако когда мы видим, что производительная деятельность занимает большую часть времени бодрствования огромной части населения, не следует без анализа или изучения соглашаться с тем, что производство – это только средство, необходимое зло, жертва, на которую идут ради чего-то хорошего, лежащего вне пределов

производственного процесса. Мы вынуждены искать цели в самом экономическом процессе, т.е. цели, которые связаны не только с потреблением продуктов, а также внимательно рассматривать возможность участия в экономической деятельности как способ самовыражения и творчества.

Как только вопрос поднят, становится очевидно, что в процесс производства вовлечены и другие ценности, помимо потребления произведенных продуктов. Поскольку внимание психологического критицизма направлено на экономическую теорию, растет признание неадекватности старого подхода к рассмотрению производства как просто жертвы и боли, на которые идут исключительно ради потребления продукта. Считается, что удовольствие, получаемое от самого потребления, происходит в основном от общественной ситуации, а не от внутренних свойств продуктов. В то же время сам факт того, что богатство так сильно растет или направлено на совершенно разные цели, которые отчетливо не стояли во время начала производства, способен доказать, что потребление не является единственным мотивом производства. Наоборот, люди, наиболее активно и успешно занимающиеся созданием богатства, зачастую ограничивают свое потребление уровнем весьма умеренным, и они вынуждены делать это для того, чтобы быть в состоянии соответствовать физическим и умственным требованиям, которые предъявляют им их бизнес-интересы. На нижней ступеньке социальной экономической лестницы удовлетворение физических потребностей является, без сомнения, доминирующим мотивом в умах неквалифицированных работников. Вверх по этой лестнице потребление все менее и менее становится предметом физиологии и более и более предметом эстетики или социально-бытового обслуживания. Поднимитесь еще выше, и вы увидите, что появляется комплекс со все большей долей удовольствия от деятельности, не зависящей от какого-либо определенного использования результатов. По традиции экономика мало говорила о характере экономических мотивов, при этом в какой-то период времени основным считалось владение богатством, а в другой – его потребление. К сожалению, никогда экономика не занималась точным выяснением отношений между этими внутренне противоречивыми импульсами или между ними и другими возможными мотивами.

Возвращаясь к мотивам производства как вида деятельности, а не как средства порождения продуктов, мы увидим, что оно обладает очевидной привлекательностью по типу конкурентной игры. Желание богатства в той или иной степени приобретает вид желания захватить то, чем владеет оппонент, как, например, его картами в игре. Поэтому этическая критика промышленного порядка должна рассматривать этот вопрос именно под таким углом. Если производство – игра, то какая? Нет сомнений, что именно в связи с этим вопросом растет число радикальных оппозиционеров системы. Лишенные собственности и низкооплачиваемые массы населения протестуют не только против лишений, которые испытывают в своей жизни, но и против условий, которые делают игру нечестной, когда свое поражение в результате подтасовки карт они считают не менее важным для своих чувств, чем физическое значение ставок, которые они проигрывают. На более высокой ступени социальной лестницы в сердцах тех, кто не любит игру как таковую, растет презрение и протест против вынужденного участия в игре и против оценки, как социальной, так и личной, которую выносит им общество в зависимости от победы или поражения в этой игре.

Усиление внимания к этой «человеческой стороне» экономических отношений знакомо всем по требованиям лейбористских лидеров, которые все больше говорят о "контроле" и все меньше о зарплате и рабочем времени. Такой же сдвиг в приоритетах произошел и во всей критически настроенной экономической литературе. По мере изменения настроений проблема кадров начинает сильно влиять на деловые операции, и правящие классы вынуждены уделять ей внимание. Пожалуй, можно сказать, что неравенство в распоряжении продуктами стало сейчас менее важным как источник оппозиции

конкурентной системе, чем гораздо большее неравенство в распределении экономической силы, возможностей и престижа. Чувство антагонизма бесспорно усиливается контрастом между политической риторикой о свободе и равенстве, которую с изобилием скармливают нашим гражданам, и фактами автократии и принуждения, которые воспринимаются работающими людьми (справедливо или не очень справедливо) как типичные факторы их повседневной жизни.

Экономисты и публицисты приходят к пониманию того, насколько эффективность бизнеса и промышленности является порождением притягательности внутреннего интереса к действию; насколько слабой, несмотря на старую экономику, является мотивация, связанная с простой инстинктивной потребностью или алчностью; и насколько движущая сила нашей экономической жизни зависит от того, удастся ли сделать игру интересной и поддерживать ее в этом состоянии. Свидетельство такого пробуждения - быстро растущий массив публикаций на тему «стимулов». До тех пор, пока мы жили в зоне освоения, во фронтире, пока у нас было не только теплое местечко на самом верху социальной лестницы, но и открытая дорога к вершинам, проблема не была серьезной. Но в более сформированном обществе возникла тенденция сделать игру очень интересной для действительно небольшого числа «капитанов индустрии» и «Наполеонов финансового мира», но при этом обеспечить этот результат за счет рутинного существования масс населения, взваливших на себя всю работу. Существуют пределы, за которыми этот процесс уже нельзя осуществить, не вызвав дух сопротивления, который испортит игру для самих лидеров, не говоря уже о последствиях для производства, от которого зависит большинство людей.

Проблема этического стандарта или идеала для характеристики экономического порядка будет выглядеть совсем иначе, если мы покинем сферу влияния в той или иной степени сопоставимых нагрузок и количества товаров и перейдем к рассмотрению власти и престижа как конечных целей. В конкурентной игре будет абсурдным рассуждение о равенстве как идеале – факт, который упускает большинство радикальных критиков. Некоторые критики существующего общества позволяют себе проклинать состязание по ходьбе как несправедливое, потому что кто-то сумел уйти вперед. Мы также должны помнить, что система – это одновременно и средство удовлетворения потребностей, и конкурентная игра, и что эти две функции неразделимы, в то время как два набора идеалов – различны. Для эффективного производства товаров необходима концентрация значительной власти. Однако такая концентрация нарушает принцип равенства возможностей в игре; а когда власть, позволяющая осуществлять контроль, включает в себя и право на соответствующее потребление, что она и делает в действительности, то результатом становится ужасающее неравенство и в этом отношении также. Представляется, что имеет место глубинный конфликт между свободой и равенством с одной стороны и эффективностью с другой. Не слишком комфортно чувствуют себя сторонники демократического, эгалитарного идеализма, занимаясь изучением эволюционной биологии, в которой сильно централизованные или "цефальные" формы уже вышли на авансцену. И все же очевидно, что человеческое общество имеет свои особенности, пусть даже и небольшие, поскольку существует тенденция, когда менее эффективная демократия побеждает автократию, аристократию и системы, приближающиеся к кастовой организации, несмотря на то, что демократиям не удалось на практике приблизиться к эгалитарному идеалу.

В системе, которая одновременно является и механизмом удовлетворения потребностей, и конкурентной игрой, мы наблюдаем конфликт трех этических идеалов. Первый - это уже упомянутый принцип распределения в соответствии с затраченными усилиями. Второй - это принцип, который гласит: «Орудия труда - тем, кто умеет ими пользоваться". Это - необходимое условие эффективности, но оно предполагает, что лучшему

игроку достанется лучшая рука, самому быстрому бегуну – фора, и тем самым этот принцип нарушает принцип под номером три: соблюдение справедливости.

Попытка точно определить условия справедливой и интересной игры создает большие проблемы. Разница между игрой и работой очень тонкая и остается не совсем понятной после всех попыток психологов объяснить ее. Это старая и не теряющая своей привлекательности мечта о том, что всю работу можно превратить в игру с правильными условиями. Мы знаем, что большая часть любой работы пронизывается духом игры, что до определенной степени присуще творчеству, творческим профессиям и даже самому бизнесу, о чем мы уже говорили выше. Тем не менее, определения игры недалеко уводят нас от определения, что игра – это приятная деятельность. Она часто определяется как деятельность, что составляет ее конечную цель, и осуществляется для себя самой.[9] Однако такой взгляд не выдерживает критики. Мы не можем представить себе никакую деятельность человека, какой бы «игривой» она ни была, как совершенно спонтанную или автономную. Быть может, непроизвольные движения ручками, которые делает ребенок, подпадают под такое определение; но игры и спортивные мероприятия, в которых участвуют взрослые или даже дети, выходят за рамки простых физических движений; они имеют цель, даже если эта цель – построить домик из кубиков, а потом быстренько разобрать его. Именно наличие этой цели делает игры интересными. Можно сказать, что в игре цель и деятельность стоят так близко, что часто воспринимаются как единое целое. Результат в игре настолько сильно захватывает наше внимание, что делает усилие неосознанным, в то время как в работе усилие и результат различаются, а деятельность становится средством, с помощью которого идут к осуществлению цели. По крайней мере, эмоциональный тон игры можно более или менее добровольно перенести на работу путем концентрации внимания на цели и, тем самым, выводя усилие из сферы осознанного. Способность вызывать такой сдвиг внимания у других людей мы считаем важным фактором лидерства.

В данном случае нас больше беспокоит специальная психология конкурентных игр, чем общая проблемы игр, в которые входят неконкурентные социальные церемонии, одиночные эпизодические игры и официальные игры, которые играют в одиночку. Можно сказать несколько общих слов с определенной степенью уверенности по поводу различий между хорошей и плохой конкурентной игрой. Во-первых, есть три элемента, которые влияют на вопрос, кто победит и, тем самым влияют на интерес: это способность к игре, усилие и удача. Также важно, что способность к игре, используемая в конкретных обстоятельствах, выступает, как и любая другая человеческая способность, как комплекс одаренности и «знаний», полученных из предыдущего опыта применения усилий в игре или на практике, или, быть может, в какой-то близкой деятельности развлекательного или серьезного характера. Хорошая игра должна проверить способности игроков, и для этого она должна заставить их приложить усилия. В то же время она должна использовать несколько объективных мер оценки способностей (предполагающих максимальные усилия). Результат должен быть непредсказуемым: если элемент удачи отсутствует, то нет и игры. Нет игры в поднятии тяжестей, т.к. после того, как человек поймет, какой вес он способен поднять, интерес его сосредоточен на непредсказуемых колебаниях человеческих сил (или лошадей и т.п.), которые меняются от одной попытки к другой.

Хорошая игра нуждается в какой-то разумной, хотя и далеко не определенной, пропорции между тремя названными элементами: способностью, усилием и удачей, за исключением того, что люди подвержены действию простого шанса, несмотря на очевидный факт, что конкурентная игра чистого шанса включает в себя логическое противоречие. Естественно, что существует логическое согласие в том, что игры профессионалов стоят «выше», чем игры шансов. Усилие вызывается интересом, а разумный интерес зависит от того, что усилие влияет на результаты. Однако усилие будет тщетным или избыточным, если

существует слишком большая разница в способностях игроков, и игра будет испорчена. Даже охотник, считающий себя спортсменом, всегда оставляет своей жертве шанс. И наконец, следует безоговорочно принять, что некоторые игры выше «классом», чем другие, и это различие зависит от человеческих качеств, которые необходимы, чтобы в них играть, выигрывать и радоваться. Существующее ранжирование игр способно создать такие же проблемы стандартов ценностей, которые устилают путь к объективности во всех областях художественной критики. Здесь мы также должны обратиться к консенсусу и, быть может, принять с оговорками равное право на существование противоположных суждений.

Бесспорно, что разные судьи не придут к согласию в вопросе ранжирования бизнеса как конкурентной игры, но очерченные выше принципы предполагают определенные недоработки. Их результатом является очень неточный тест на реальные возможности, поскольку условия, на которых разные индивиды вступают в соревнование, слишком неравны. Более того, элемент удачи имеет такое большое значение - намного больше, чем могут себе представить достаточно успешные участники игры - в результате чего способность и усилие сводятся на нет. И этот элемент удачи имеет свойство аккумулироваться, как в азартных играх. Эффект удачи в первой партии или раунде, вместо того, чтобы уравняться в соответствии с законом о больших числах на последующих этапах игры, дает игроку, достигшему первых успехов, заметные преимущества в последующих партиях или раундах, и так до бесконечности. Любой индивид может быть уничтожен результатами своего первого рискованного шага или поставлен в положение, при котором чрезвычайно сложно вернуться в игру.[10]

Опять же, индивиды обладают совершенно разными способностями играть в бизнес-игры. Однако после начала игры слабые участники во всем большем количестве вовлекаются в игру наравне с сильными участниками. Не существует какой-либо классификации участников или распределения гандикапов, как это принято в спортивных соревнованиях, когда должны встречаться участники с неравными возможностями. Фактически дела обстоят еще хуже: гандикапы есть, но, как мы уже видели, они распределяются в пользу сильных, а не слабых. Нам надо верить, что способности к бизнесу передаются в определенном смысле по наследству, а общественные организации добавляют к полученному наследственному преимуществу еще и преимущества хорошего образования, привилегированные условия при вступлении в игру, и даже кредитное распределение призовых денег.

Распределение премий также отличается от высших идеалов спортивного поведения. В соревновании, в котором неравные возможности соперников известны, но недостаточно точно определены, чтобы позволить классифицировать игроков или уравнять их шансы с помощью гандикапа, можно поддержать интерес, предложив большое число призов, которые несильно отличаются друг от друга по ценности. Этот метод автоматически позволяет классифицировать соревнующихся по мере развития игры. Но в деловой игре тенденция такова, что неравенство увеличивается за счет неравного распределения ставок. Предположим, что мы организуем соревнование по спортивной ходьбе для тысячи участников, выбранных произвольно из населения. Один крайний вариант в том, что всех участников можно поставить у стартовой черты и заставить бороться за один первый приз; другой вариант в том, что призовые деньги можно разделить поровну между всеми участниками, независимо от их результатов забега. С точки зрения спорта оба варианта абсурдны. Если критики соревнования хотят сделать из равенства фетиш, система позволяет принять один из этих крайних вариантов.

Признав, что успех в бизнесе, как правило, неотделим от деловых способностей, мы окажется лицом к лицу с вопросом об абстрактном значении такой особенности, как человеческие качества, позволяющие побеждать в бизнесе как игре. Трудно отрицать, что по этому вопросу уже выработано стойкое отрицательное мнение. Успешные бизнесмены

прославились отнюдь не благодаря тем качествам, которые считаются благородными среди тех, кто известен своими лучшими мозгами и возвышенными душами. Бизнес как есть и каким он всегда был не всегда олицетворяет высокую степень спортивного поведения, не говоря уже о том, является ли само спортивное поведение высшим человеческим идеалом (об это мы поговорим чуть позже). Что же до человеческих качеств, созданных деловой активностью и необходимостью получать от нее удовольствие и участвовать в ней, то объективной меры оценки не существует, и ни одно мнение не будет принято противниками этого подхода как свободное от "предвзятости". Мы не будем останавливаться на этом, но приведем цитату из Раскина (Ruskin), которую вряд ли можно отмести как бессмысленную или нетипичную. Он сказал, что в обществе, которое находится под управлением закона спроса и предложения, но защищено от открытого насилия, люди, которые становятся богатыми, в основном трудолюбивы, решительны, горды, алчны, оперативны, методичны, здравомыслящи, лишены воображения, равнодушны и невежественны. Наоборот, люди, которые остаются в бедности, - это абсолютно глупые, абсолютно умные, ленивые, безответственные, жалкие, бездумные, тупые, наделенные богатым воображением, ранимые, эрудированные, недальновидные, иногда нечистые на руку, вороватые мошенники, полные сочувствия, справедливые и праведные люди.[11]

Каким бы хорошим ни было мнение человека о деловой игре, с его стороны было бы некультурно считать, что люди не имеют права на другое мнение, и что значительное число достойных людей не любят игру совсем. Тогда им остается, по крайней мере, признать как прискорбный факт, что деловая игра стала доминировать в нашей жизни, что общественная жизнь практически идентифицируется с ней. В социальном порядке, где все ценности сведены до уровня денег в той степени, в которой это верно для современных промышленно-развитых стран, значительная часть достойных и тонко чувствующих людей будет вести несчастную и даже бесполезную жизнь. Каждый вынужден играть в экономическую игру и подвергаться оценке по своему успеху в ней, независимо от того, чем он занимается, и каковы его интересы, и при этом находить в своей жизни место для любого другого соревнования или чего-то, к чему лежит его душа.

III

Еще более нелицеприятно нам предстоит рассмотреть третий вопрос, который, с позиций чистой этики, является наиболее важным из всех, - вопрос об этике конкуренции как таковой. Что такое соревнование с точки зрения этики – это хорошо или плохо? Является ли успех в *состязании* любого сорта благородной целью? Разве нет ценностей, которые реальны в смысле высшем, чем простой факт договоренности людей стремиться к этим ценностям и измерять успех в жизни результатами своих стремлений? Представляется очевидным, что большинство целей, к которым стремятся в повседневной жизни современные люди, именно таковы; они как при игре в карты и шашки, бессмысленны сами по себе (в лучшем случае), но выступают объектами игры, и задавать вопросы по игре - значит поставить себя в неловкое положение. "Играть в игру" - это, в современной трактовке, быть в согласии с Вселенной, а протестовать - значит богохульничать. «Хороший человек» уступил место "хорошему спорту", особенно в Америке, где конкурентный бизнес и идущий с ним рука об руку спортивный образ жизни достигли высот развития и сформировали два типа добродетели. Самая большая добродетель - это победа; а щепетильность в отношении методов не особенно приветствуется, особенно если методы приводят к победе. Добродетель пониже - уйти и достойно умереть, потерпев поражение.

Мы не имеем в виду, что этический характер соревнования не требует доказательств, мы просто хотим обозначить его в такой форме, которая ставит его остро. Нельзя отрицать,

что привлекательность конкурентного мотива может быть источником интереса в какой-либо деятельности. Вопрос, который встает, частично так же стар, научно сомнителен и не имеет ответа, как и вопрос удовольствия или дисциплины как фундаментальной нравственной ценности. Гедонист скажет, что в зависимости от обстоятельств то, что увеличивает удовольствие, увеличивает и ценность, и спросит только, чего будет больше - того, что увеличивает, или того, что уменьшает…

Но здесь мы сталкиваемся с другой стороной парадокса гедонизма Милля (Mill), который, пожалуй, является парадоксом жизни. На самом деле гораздо проще утверждать, что внедрение мотива соревнования в экономическую жизнь сделало ее более эффективной, а не более приятной! Объективный взгляд на людей, работающих в сфере производства, на их душераздирающую жажду отдыха по окончании работы не оставляют впечатления счастливого существования. Как мы уже отмечали, экономическое производство превратилось в захватывающий спорт *для лидеров*, но для рядовых сотрудников оно превратилось в рутину. Так все же, что такое стремление к соревнованию: это соблазн или палка? Трудно его расценить положительно или отрицательно, особенно если вспомнить, что для широких масс населения соревнование (конкуренция) происходит в сфере потребления, а производство выступает просто как средство ее достижения. Предпочитает ли обычный человек непрерывное, безусловное и почти убийственное соревнование или менее напряженную атмосферу деятельности, которая осуществляется для достижения кажущихся обоснованными целей, с большей примесью одобрительного отношения стороннего наблюдателя? Критика быстроты нашей жизни и интерес к союзам и средневековью, свидетелями которых мы сегодня являемся, говорят о расширяющемся противодействии конкурентной тенденции.[12]

Если же, с другой стороны, принять точку зрения, что конец жизни наступает тогда, когда все дела сделаны, конкуренция становится намного острее, но и здесь возникают некоторые опасения. Трудно удержаться и не спросить, что же за *дела* имеются в виду. Если мы считаем важным, какие именно дела сделаны, конкуренция может быть абсолютно равнодушной и неизбирательной, эффективной в равной степени как стимул для достижения достойных и недостойных целей. Если это так, то выбор цели можно отдать на откуп случаю или какому-нибудь другому принципу. Однако конкуренции все же присуща избирательность, и не только в высоком смысле. Трудно поверить, что соревнование так же эффективно по отношению к "высшим" сферам, как оно эффективно по отношению к материальным проблемам или простым банальностям.

Можно считать, что сделанное не имеет значения, что любая деятельность развивает личность в равной степени, или что действие или изменение как таковое – это именно то, что составляет смысл жизни. С позиций просто заинтересованной деятельности, если мы не обсуждаем ни характер ее результатов, ни характер интересов (помимо того, что мы говорим о разумном интересе, и о прогнозируемом результате), организация жизни на основе конкуренции может показаться излишне справедливой. Пожалуй, организация пытается воспитать философское отношение, которое оправдает теорию, и если это так, то у нас есть достаточная "экономическая интерпретация" вошедшего в моду прагматизма. Интерпретация жизни в терминах власти как таковой, включая "разумность" как форму власти, практически не оставляет сомнений в том, что конкурентный бизнес всегда служил эффективным средством для подчинения сил природы воле человека и несет ответственность за материальный прогресс в современном мире.

Тогда получается, что оправдать конкурентную экономику и конкурентный взгляд на жизнь, который в значительной степени ею определяется, можно именно в смысле власти. Считаем мы их оправданными или нет, зависит от того, хотим ли мы принять этику власти в качестве основы нашего взгляда на мир. Как сказал Фихте, каков человек, такова и его

философия. Но, как и большинство афоризмов, его можно перевернуть, сохранив смысл: то, каким человеком является индивид, зависит от философии, которую он избрал. Это вечный закон взаимосвязи причины и следствия. Как мы только что сказали, система имеет тенденцию формировать умы людей по направлениям, которые могли бы оправдать саму систему, и в этом смысле в "экономической интерпретации" содержится часть истины, на которую мы так долго и старательно нападаем и от которой отрекаемся.[13] Но вопрос не может заключаться только в этом. Вопрос можно поставить так: должны ли мы принять "этику власти" по Ницше или это предполагает противоречие в терминах и на самом деле означает отказ от любой истинной "этики"? Нам говорили по разным поводам, что не только существует некоторое различие между этикой и властью, между правом и силой, но что это различие составляет основу нравственности. Сегодня стало вполне допустимым считать, что все подобные идеи относятся к разряду детских глупостей, о которых следует позабыть, став взрослым. Этот взгляд стал частью современного научного взгляда на мир, и вполне законной его частью. С позиций многих "практичных" сторонников этой идеи тот, кто подвергает ее сомнению, не просто мягкотел, но слабоумен.

И "логически" они правы! Строго научная дискуссия по общемировым проблемам неизменно приводит к фатализму, к простому вопросу о власти, к путешествию в страну мечты об этике, которая предполагает вопросы другого сорта, а не вопросы о том, какая из двух сил больше. Вопрос, к которому мы подошли, должен быть сформулирован так: универсален ли характер научной логики? существует ли область реальности, которая не находит отражения в фактических категориях и не имеет описания в определенных терминах в сочетании с предложениями, поддающимися эмпирической проверке? Или, более точно, это вопрос о том, возможно ли знание о подобной реальности и можно ли его осознанно обсуждать. Практически мыслящий, но непредвзятый ученый признает, что такая реальность *может* быть, но будет настаивать на том, что обсуждать ее разумно невозможно. По сути это, конечно, верно, если говорить разумно означает говорить научно, а эти термины для него эквивалентны. Для современного человека любая попытка оспорить данный вопрос чревата огромными проблемами, поскольку сам современный человек сформирован в согласии с научным взглядом на то, что подразумевается под научной беседой. С двумя фактами, однако, придется согласиться. Первый - это, что группа "уважаемых" людей разделяет убеждение, что научный взгляд на мир не только не годится для понимания многих наиболее фундаментальных данных человеческого опыта, но, будучи протестирован канонами собственной логики, он сам изобилует противоречиями. Этот взгляд разделяют и разделяли многие выдающиеся умы. Второй - это то, что люди все-таки могут более ни менее "понимать друг друга" при обсуждении вопросов, не касающихся научных фактов, а представляющих собой интерпретации, такие же, которые возникают при обсуждении искусства, характера или личности.

При условии, что все этические стандарты, помимо стандартов количества достижений, идеал которых создается самой организацией, не должны отметаться *a priori* как проявления некомпетентности при обсуждении данного вопроса, мы можем закрыть дискуссию, остановившись кратко на взгляде некоторых исторических типов теории этики на проблему оценки конкуренции. С позиций гедонизма вопрос будет стоять так: сделала ли конкуренция жизнь более приятной? Этот вопрос мы уже поднимали выше и хотим вернуться к нему сейчас. С нашей точки зрения гедонисты XIX века не были этическими гедонистами. Они стояли (или делали вид, что стояли) на позициях психологического гедонизма, которые основаны на спорном значении удовольствия как синонима мотива в целом. Нападать на эту позицию сегодня или критиковать ее означает бороться с поверженным. Они были поистине утилитаристы в том смысле, в котором этот термин использовал Паулсен, говоря об оценке действий человека по их последствиям, а не по их

соответствию формальным правилам. А вот ответа на ключевой вопрос, как оценивать последствия, они не дали или сделали это весьма неопределенно. Но исследование покажет, что утилитаризм XIX века был не чем иным, как этикой власти, "прославляемой экономикой", о которой мы уже говорили выше. Его результатом стало сведение добродетели к расчетливости, идеалом которой является получение наибольшего *количества ожидаемых результатов*. Он был научным, интеллектуальным в натуралистическом, прагматическом понимании знаний как инструмента власти, т.е. силой как таковой. Что же касается целей, для которых *следует* использовать силу (а именно это является настоящей проблемы этики), то им нечего было сказать, чтобы сказанное имело хоть какую-то определенную форму или систему; и факт желания был автоматически принят за сущность ценности. Спенсер храбро сократил всю систему до этического абсурда путем возврата желания к конечному оправданию желания жить, постулировав, что любая особь "должна" желать то, что для нее хорошо в биологическом смысле; что же до всей группы, то стремление к выживанию стало фактически конечной мерой правоты.

Автору представляется совершенно излишним отрицать применимость термина "этика" к любой из этих концепций. Условия выживания - это просто законы биологии, а элементом расчетливости является поведение в соответствии с ними в предположении, что человек хочет выжить. Однако вряд ли можно соотнести это с такими понятиями, как право или долг, и если их значение не выходит за рамки расчетливости, то весь мир этики становится вымышленным.[14] Этика имеет дело с проблемой выбора между разными образами жизни и предполагает, что такой выбор действительно имеет место, а иначе такой вещи, как этика, не существует. Этический характер конкуренции не определяется тем фактом, что она стимулирует людей к выполнению большого объема работ. Здесь просто встает вопрос об этическом качестве сделанного, или о самом мотиве.

Этой так называемой этике научного натурализма можно противопоставить, в качестве общих типов этической мысли, истинный этический гедонизм или эвдемонизм, древнегреческие и христианские воззрения. С позиции первых, т.е. с позиций философии счастья, мы может добавить немного к тому, что уже было сказано. Конкуренция может увеличивать удовольствие, получаемое от деятельности, особенно для победителя, или в процессе игры – для тех, кто имеет шансы на победу. Но все же у нее больше оснований стать стимулом, особенно когда участие в соревновании является обязательным. Существует достаточно прочный консенсус по вопросу о том, что счастье зависит не столько от материального удовлетворения, сколько от духовного потенциала и радостного восприятия бесценных прелестей мира, таких как любовь к ближнему своему. Сильным аргументом в пользу сотрудничества, если таковое потребуется, может стать его способность учить людей любить друг друга в более позитивном смысле, чем тот, что может быть воспитан участием в соревновании - таком, когда на кон поставлены средства к жизни или к достойной жизни. Влияние умения торговать в мире бизнеса, равно как и дух экономического соперничества, должны также стремиться работать против оценки "свободных благ".

Следует также заметить, что, несмотря на то, что принцип "тот, кого Бог любит, того и наказывает" с трудом может быть использован как максима практической нравственности. Общепризнано, что человеческой природе свойственно проявлять свои лучшие нравственные качества скорее в трудных ситуациях, чем в ситуациях спокойных и безопасных, а также что немногим людям можно доверить большую власть без опасения, что они используют ее во вред другим и не дискредитируют самих себя.

Естественно, что никакого оправдания конкуренции как мотива мы не найдем в Аристотелевой концепции добра как качества, внутренне присущего человеку, или в Платоновой идее первородной добродетели. Великой особенностью греческой этической мысли была концепция добра как цели и нравственной оценки как познания. Дело нужно

сделать, потому что так нужно, а не потому, что его делают или не делают другие. Добродетель - это знание, и добро порождается интеллектом, но значение этих постулатов расходится, насколько только возможно, с современным взглядом на добродетель как расчетливость, а на выбор как на подсчет преимуществ. Интеллектуальное равенство в греческой этике - это способность отличать истинные ценности от ложных, а вовсе не умение предвидеть изменения и приспосабливать средства к целям. Один руководствуется средствами понимания, а другой - средствами власти. В первом случае идеалом является совершенство, а во втором - величина. Будьте уверены, что греки не чурались таких вещей, как признание и слава, и дух соперничества играл важную роль в их жизни, о чем свидетельствуют национальные игры. Однако идеалом для них всегда было стремление к совершенству и обучение людей ради признания высших заслуг, а не просто ради победы. Конечно, это не было простым завоеванием власти.

Христианство подвергалось интерпретации столькими совершенно разными способами, что стоит серьезно подумать, прежде чем вводить его в научную дискуссию; однако даже этот широкий разброс неопределенных оценок не допускает присутствия ценностей конкуренции в христианском сознании. Если и есть что-то, с чем могли бы согласиться все различные интерпретации, так это было бы признание, что христианская концепция добра - антитеза конкуренции. Никто не заставляет нас верить в то, что центральной фигурой евангелий был аскет; он никогда не осуждал удовольствие как таковое, и сам в жизни не лишал себя удовольствий. Но представить себе его участвующим в каком-то соревновании невозможно. Среди наиболее известных его изречений были пламенные призывы к тому, чтобы последний стал первым, а тот, кто был главным, стал слугой для всех. Христианский этический идеал так сильно отличается от греческого, как отличаются друг от друга современные идеи, берущие свое начало в естественных науках и политической экономии. Мы уже говорили, что любая *этическая* оценка деятельности должна основываться не на ее эффективности, количестве полученных результатов, а либо на характере этих результатов, либо на характере мотивов, которые привели к результату. Греческий подход ставит во главу угла характер результата и создает в основном эстетическую концепцию этической ценности. Христианский подход ставит во главу угла мотив, а его идеал жизни можно суммировать в таких понятиях как "красота" или "совершенство". Греки идентифицировали добродетель со знанием, считая совершенно недопустимым положение, при котором человек знает и признает истинные ценности, но не поступает в соответствии с ними. Христианство (подробно объясняется в Посланиях св. апостола Павла - к Римлянам 7: 15; к Галатам 5: 19-23) утверждает, что добродетель заключается в добросовестности, в поступках, соответствующих представлениям человека о том, как правильно поступать, а не в правильном понимании объективной доброты. Следует признать, что если красоту трудно описать или определить, то намного труднее обсуждать духовность в терминах, которые были бы понятны в наш век науки и утилитаризма. Оба идеала похожи тем, что отличаются от экономической (научной, прагматической) этики, поскольку используют характеристики *качества*, а не количества, как остальные. Нам представляется достаточно ясным, что современный здравый смысл черпает свои концепции этичности именно из христианства (и из Канта, который просто систематизировал принципы христианства или св. апостола Павла), о чем и говорят, когда этот вопрос подвергается обсуждению.

Поразительным моментом современной жизни является практически полное разделение духовной этики, которая составляет принятую теорию поведения в жизни, и неэтического, некритикуемого понятия эффективности, которая приходит на смену практичного рабочего идеала. Ценности такого идеала принимаются автоматически в силу традиции или в результате манипуляций менеджеров по продажам и содержат очень малую

долю эстетических принципов. Для "духовности" остается на практике все более сокращающаяся доля седьмого дня, которую разделяет все меньшее число людей; но даже и это все чаще превращается организациями в простое соревнование по числу участников и представительности, с большей или меньшей примесью элемента эстетического отклонения и большей или меньшей примесью чистой коммерциализации. Смысл жизни в "христианских" странах и смысл христианства представляют интересный объект для исследования в смысле контраста между теорией и практикой. Отметим, что при этом мы постоянно сталкиваемся с растущим стремлением людей к истинной духовности. Они отошли от духовного отношения к жизни и не знают, как к нему вернуться. Наука слишком тяжела для старых верований, а конкурентная коммерциализация слишком тяжела для старых идеалов простоты, смирения и почтения.

Итак, оказывается, что мы занимаемся пустыми поисками какой-то реальной этической базы для одобрения конкуренции как основы идеального типа человеческих отношений, или как мотива действий. Она отказывается вступать в гармонию как с языческим идеалом общества как сообщества друзей, так и с христианским идеалом общества как духовного братства. Ее единственным оправданием является то, что она помогает делать дело, но любой прямой ответ на вопрос «какое именно дело» заставляет признать, что и здесь многое оставляет желать лучшего. Хорошо это или плохо, но ее эстетические идеалы не позволяют просто скомандовать компетентным судьям дать добро; что же касается духовности, то коммерциализация движется прямым путем к тому, чтобы сделать этот термин непонятным для ныне живущих людей. Мотив как таковой уже подвергся осуждению лучшими умами нации. Так, в академической жизни, несмотря на то, что каждый (американский) институт вынужден использовать систему зачетов, оценок и поощрений, эта система не получает защиты как внутренне достойная, как стимул для приложения усилий.

Вопрос о том, можно ли изменить ситуацию к лучшему за счет замены конкурентного индивидуализма какой-то другой основой общественной организации, выходит за рамки настоящей работы. Ее цель состояла в том, чтобы выявить базовые недостатки конкуренции с позиции абсолютно идеальных стандартов и тем самым создать основу для сравнения с какой-либо другой системой. Подводя итоги нашей аргументации, скажем, что во вступлении мы сделали акцент на том, что любое решение по вопросам общественного порядка – это решение о ценностях, и оно предполагает общий критерий и стандарт ценностей, которые должны быть максимально понятными и точными, если мы хотим, чтобы решение было разумным. Эффективность – это категория ценности, а общественная эффективность – это этическая категория. Сегодня стандарты, лежащие в основе конкурентной системы, в соответствии с ортодоксальной экономической теорией, - это желания отдельных членов общества. Предполагается, что конкуренция должна способствовать сравнению этих желаний и организовать ресурсы общества таким образом, чтобы удовлетворять эти желания в максимально возможном объеме в порядке из значимости, т.е. предполагается, что она будет к этому «стремиться». Поэтому первой и главной задачей работы было перечислить наиболее фундаментальные и очевидные недостатки этой тенденции или привести противоположные тенденции, которые во многих случаях не уступают самим тенденциями по значимости. Экономическая теория должна изолировать идеальные тенденции, с которыми она может сразу же иметь дело, однако никаких практических выводов о реальной пользе системы нельзя сделать до тех пор, пока не будет оценена в сравнении с противоречивыми тенденциями и принята во внимание относительная важность тенденций, признанных общей теорией. Но эта теория в стремлении объяснить всегда их оправдывает.

Во второй части работы мы отметили, что конкурентная экономическая жизнь накладывает ценностные требования на производство, самым значимым из которых является

представление производства как конкурентной игры. Изучение с этой точки зрения показало очевидные недостатки бизнеса при рассмотрении его в качестве игры. Определенное этическое отвращение вызывает также превращение масс населения в пешки при участии в такой игре, хотя она и может представлять интерес для ее лидеров.

В завершение мы рассмотрели с позиций идеальной этики вопрос господства института спорта или действия, мотивированного соперничеством, и в частности сравнили его с языческой этикой красоты или совершенства и с христианским идеалом духовности.

[1] Перепечатано с разрешения из The Quarterly Journal of Economics, том XXXVII (1923), стр. 579-624.

[2] Publ. Amer. Econ. Assoc., Серия 3, том ii, 1901.

[3] The vested Interest and the State of the Industrial Arts, стр. 63, 89, 99.

[4] Следует сказать, что для простоты мы будем говорить о конкретной экономической системе, хотя само обсуждение касается некой "чисто" конкурентной системы в понимании экономиста-теоретика. Нет нужды говорить, что такая система никогда, даже приблизительно, не была создана в реальности, как не было и автора, который поддерживал бы ее и воспринимался бы серьезно какой-либо большой группой - понятно, что она не была поддержана и Адамом Смитом. Идея о чисто индивидуалистическом порядке - это логическое средство, необходимое для разделения в научных целях тенденций к индивидуализму от тенденций к социализму. Завязалась бы пространная дискуссия, если бы обе стороны признали, что не существует стопроцентных индивидуалистов и стопроцентных социалистов, что вопрос заключается в степени и пропорции.

[5] По вопросу характера потребностей см. статью МакГоуна (A.F. McGoun) в The Quarterly Journal of Economics за февраль 1923 г. Профессор МакГоун представляет свой аргумент частично в виде критики моей ранее написанной статьи, о которой я уже говорил; но поскольку он начинает с вычерчивания кривых для представления вариативности желаний, в то время как мое основное утверждение состояло в том, что потребности не относятся к тому типу переменных, которые можно адекватно представить в виде кривых, потребовалось бы слишком много места, чтобы прояснить этот аргумент. Я не подвергаю сомнению большую ценность представленных в его статье аргументов.

Мудрые и глубокие замечания о характере различных потребностей содержатся во многих местах в работе Викстида (Wicksteed) “Common Sense of Political Economy”. Эссе Патрика Геддса (Patrick Gedde), посвященное Джону Раскину (John Ruskin) и опубликованное в “Creative Intelligence”, - прекрасный аргумент в пользу сокращения всех экономических ценностей до эстетических стандартов. Эссе Стюарта (H.W. Stuart) “Phases of the Economic Interest” в томе, посвященном Creative Intelligence, умело подчеркивает исследовательский, экспериментальный характер большей части наших действий, в отличие от статичной концепции потребностей, на которой настаивает экономическая логика. Многие из «высших» потребностей подвергаются тонкой сатире в работе Веблена “Theory of the Leisure Class”. Здравое обсуждение связанных с этим проблем, представляющих большое научное значение, содержится в последних главах тома Уоткинса (G.P. Watkins) “Welfare as an Economic Quantity”.

Деловая активность в области производства потребностей все чаще становится объектом специальной литературы, и снова этот процесс идет под руководством Веблена. Серьезной ошибкой является осуждение этой активности без дискриминации. Хорошо это или плохо - создавать потребности - полностью зависит от характера создаваемых потребностей. Нельзя с ходу осуждать рекламную деятельность и торговлю, если вы не готовы отречься от большей части образования и цивилизации в целом, поскольку большинство желаний, которые отличают человека от животного, созданы искусственно. С этических позиций создание правильных потребностей более важно, чем их удовлетворение. Что же касается приведенных фактов, можно отметить, что бизнес заинтересован в факте изменения потребностей больше, чем в характере этих изменений, и, предположительно, стимулирует, в основном, такие потребности, которые можно удовлетворить быстро и дешево. Наши общие нравственные установки говорят о том, что проще испортить человеческую природу, чем улучшить ее, и изучение современных формирующих вкус маркетинговых тенденций подтверждает скорее такой взгляд и объясняет негативный вывод по индивидуалистическим действиям подобного рода.

[6] Очевидна схожесть данного аргумента с аргументом Маркса. Похоже, что есть основания для серьезного анализа выводов, сделанных Марксом, несмотря на то, что его логика, основанная на вымышленном универсальном превосходстве широкомасштабных методов производства, не выдерживает критики.

[7] «Конкретный продукт» любого предприятия – это то, что оно позволяет обществу произвести больше, чем могло бы быть произведено без него, без всякой ссылки на то, что оно могло произвести само. Нам кажется, что это правильное использование слова «продукт», т.к. в системе причинно-следственных связей «причина» является единственным решающим фактором в предшествующей ситуации, а то, какой фактор считается решающим, относится, в основном, к точке зрения.

Мы также признаем, что конкретная производительность – единственно возможный базис для разумной организации производительных ресурсов, т.к. общий максимально конкретный вклад – это условие общего конкретного продукта.

Также следует помнить, что абсолютная этика распределения не подвержена влиянию факта организации и взаимосвязи продуктов разных предприятий. В обществе, характерной чертой которого является индивидуальная самодостаточность, но разделяющем те же этические принципы, обязанность более эффективного или более трудолюбивого или более удачливого индивида, получившего большую долю, чтобы разделить ее с другими, будет велика или мала в той степени, в которой она существует в развитой системе свободного предпринимательства.

[8] Среди серьезных авторов наблюдается почти единодушное согласие по вопросу о том, что принцип потребности, который возводится в степень равного владения как всеобщего права, представляет собой идеальную основу для распределения. Это признали такие авторы основополагающих работ как Тейлор (Taylor, *Principles of Economics*, 8-е изд., стр. 511); Тауссиг (с оговоркой) (Taussig, *Principles of Political Economy*, 3-е изд., том ii, стр. 475). В идеальном мире можно предположить, что все люди прилагают равные усилия, что делает распределение в соответствии с усилиями идентичным идеалу. С нашей же точки зрения, усилие, т.е. сознательное усилие, - лучше как принцип, т.к. более соответствует здравым суждениям о пустыне, которые вряд ли дойдут до того, чтобы рассматривать всех людей как заслуживающих равные возможности, и поэтому более пригоден для практического применения.

[9] Прекрасный краткий анализ использования термина «игра» можно найти в книге Рейнуотера (C.E. Rainwater, *The Play Movement*, Введение). Сделанное Дьюи (Dewey) типичное определение охватывает «те действия, которые не совершаются осознанно с целью получения какого-то вознаграждения помимо себя самих». См. также лекцию Раскина (Ruskin) о работе (*Crown of Wild Olive*).

[10] Измерить относительную силу различных тенденций в вопросах удачи еще сложнее, чем в случае удовлетворения желаний. Мнения будут различаться и по идеальному количеству удачи в игре, и по количеству удачи, присутствующему в бизнесе. Кумулятивная работа элемента удачи должна быть, пожалуй, признана всеми как реальное зло. Следует отметить, что избыточно решающее значение отдельных решений является частым феноменом на всех этапах жизни, ведущим источником ее трагедии и пафоса. Редко нам дается достаточно число попыток в планировании какой-то части нашей карьеры для оценки того мнения, которое мы имеем в данный момент. И когда человек задумывается о том, чтобы поменять свое мнение на более правильное, он оказывается лицом к лицу с подлинной трагедией краткости самой жизни.

[11] Взято из *The Cry of Justice: An Anthology of Social Protest*, Эптон Синклер (Upton Sinclair), стр. 752.

[12] Бертран Рассел (Bertrand Russell, *Principles of Social Reconstruction*) проводит различие между конкурирующими и неконкурирующими ценностями, практически эквивалентными хорошим и плохим, преклонение перед первыми как первородный грех современного мира. Герберт Уэллс (H.G. Wells, *In the Days of the Comet*) в своей ранней книге нарисовал идиллическую картину мира, в котором отсутствует конкуренция. С другой стороны, современный социализм обладает более распространенным сегодня конкурентным соревнованием как мотивом, заявляя только, что при социализме он будет носить нравственный характер и направлен на социальное благополучие, а не на частную прибыль.

[13] См. названную выше статью “Ethics and the Economic Interpretation” в Quarterly Journal of Economics, май 1922г.

[14] Эти авторы не нашли места для этического обязательства жить и были вынуждены отказаться от него.

III

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПСИХОЛОГИЯ И ПРОБЛЕМА ЦЕННОСТЕЙ[38]

Главная трудность экономической теории - философская проблема объяснения поведения человека.

I. Мотив и желание в поведении человека – это то же, что сила в механике, 77. – II. Реальна ли сила, или же это всего лишь символ, в то время как движение (в случае с людьми – поведение) – единственное, что можно описывать и изучать? 81. – В физике этот вопрос формален, ибо мы знаем о силах только по их результатам, то есть, знаем точно или не знаем ничего; но в поведенческой сфере мы обладаем непосредственным знанием о своих мотивах, в то время как о мотивах других людей мы знаем из общения с ними и их наблюдаемого поведения, и эти два источника информации сильно не совпадают. III – IV. Интеллектуально неудобный, но неизбежный факт преднамеренности, как в мыслях, так и в поведении, 86. – V. Роль в экономике мотивов и их интерпретации, которая должна быть критической, наглядной и логичной, - область эстетики, этики, а также науки, 97. – VI. Цель экономической деятельности и точка зрения социальной критики экономического порядка, 102.

I

В настоящее время интерес к экономике и ее обсуждение в очередной раз отошли от философских аспектов проблемы и сосредоточились на эмпирическом и конкретном. Часто раздаются жалобы на скуку и усталость от методологических подходов, рассуждений и всевозможных обобщений. От нас требуют, чтобы мы добывали «научное» знание так, как добывает его лабораторная наука, сосредоточились на наблюдении «фактов» и избегали обобщений и суждений относительно всего, что находится за пределами возможностей эмпирической верификации. Такие настроения приходят и уходят. Баланс между наблюдением и анализом всегда будет подвижным. Философский интерес никогда не исчезает полностью и всегда будет то появляться, то затухать. Ни одна наука, имеющая дело с человеческим поведением и социальной политикой, не может долго оставаться в стороне от многогранных и трудных, но неизбежных проблем, связанных с природой ценности и ее отношением к реальности и методам, с помощью которых и то и другое исследуется и познается. Не случайно великие имена в истории экономической мысли являются также величинами в истории этики и логики, и столь же невероятно, сколь и нежелательно с точки зрения экономики, чтобы это положение дел сильно изменилось в будущем.

В самом дела, экономика, в некоем особом смысле, находится на стыке трех огромных областей человеческой мысли, или сфер интеллектуального приложения. Наука, имеющая дело с удовлетворением потребностей, - это, прежде всего, наука о способах и средствах и, следовательно, охватывает всё естествознание в его прагматическом аспекте как метод управления природой и приспособления естественных сил и материй к желаниям человека. И в это естествознание, рассматриваемое в качестве метода предсказания и управления, входят факты и законы человеческого поведения, как и те, которые относятся к поведению внешних объектов. Однако изучение удовлетворения потребностей должно включать также и исследование самих этих потребностей, а если говорить о политике, она должна исследовать их очень глубоко; следовательно, эта наука находится в теснейшей взаимосвязи с дисциплинами, которые занимаются ценностным критицизмом, то есть с эстетикой и этикой.

---

[38] Перепечатано с разрешения *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. xxxix (1925), с. 372-409.

Между этими двумя областями фактов и ценностей и рядом с ними – центральная проблема философских изысканий, проблема знания, которую фактически не может игнорировать ни один исследователь какой-либо поведенческой фазы. Ибо было бы непростительно не упомянуть о том общеизвестном обстоятельстве, что люди действуют не на основании фактов и действительности как таковых, а на основании *мнений* и *убеждений относительно фактов* и того, что называется *знанием*, но в лучшем случае имеет очень отдаленное отношение к этому термину. Следовательно, с логической точки зрения, тот, кто стремится объяснить или понять человеческое поведение, должен быть (прежде всего, а не в конечном итоге) специалистом по теории познания. Эти общие проблемы предмета и методов становятся главными для решения центрального вопроса отношений между мотивом и поведением, что является одним из значений этого самого неясного и бессмысленного слова – «психология».

Экономист сталкивается с проблемой мотива и поведения на каждом этапе своей работы, но, возможно, в первую очередь и совершенно неизбежно – при исследовании потребления. *Почему* люди покупают товары, причем особое количество тех или иных товаров? Более узко: какой более или менее вразумительный ответ можно дать на вопрос, почему любое количество того или иного покупаемого товара имеет совершенно определенное отношение к его цене и уменьшается при увеличении цены, если другие условия остаются неизменными? Мы не будем останавливаться на более узких и менее важных аспекты этой проблемы, чтобы сразу перейти к центральному вопросу и не распылять интерес [2] (2 Один из побочных вопросов – это следует ли интерпретировать желание как относительный или абсолютный параметр. Автору представляется ясным, что желание в психологии аналогично силе в механике и, как и любая сила, является в природе относительным. Одна сила не просто *измеряется* другой силой, но ее существование как величины определяется величиной какой-либо равной противодействующей силы. Аналогично, ценность – это вопрос выбора, а оценка – это, по сути своей, сравнение ценностей. Но на практике не может получиться никакой путаницы, если даже мы примем теоретически неверное допущение, что желание абсолютно, поэтому практичным людям дискуссии на эту тему кажутся пустым словопрением.

Другой вопрос, более тесно связанный с центральной проблемой, - это вопрос о правильном методе соединения единиц желания или удовлетворения в общее целое. Вкратце коснувшись следующего вопроса об отношениях между количеством желания и количеством удовлетворения, следует отметить основополагающий принцип, что притягательная сила единицы товара уменьшается с увеличением количества единиц товара. Вопрос в том, следует ли рассматривать ценность предложения как сумму ценностей единиц, рассмотренных последовательно, или же как произведение фактической ценности одной единицы в данном предложении на количество единиц. Выражаясь технически, реальна ли «прибыль потребителей»? Аналогия с механикой не проливает свет на этот вопрос, потому что механическая сила производит тот же эффект в сочетании с другими силами, что и сама по себе. Таким образом, ответ на этот вопрос зависит от того, какой фундаментальной экономической концепции придерживаться: следует ли рассматривать ценности как аналоги механических сил и если да, то в каком смысле.)

Этот центральный вопрос – не что иное, как вопрос о том, можно ли рассматривать сознательные желания и сознательные состояния как «причину» поведения или «объяснение» его. К сожалению, научное исследование поведения никак не может найти место для сознательных состояний как причин, и мнение психологов все больше склоняется в противоположную сторону. Целое поколение назад, с появлением теории Джеймса-Ланге, психологи начали придерживаться той точки зрения, что чувство – результат действия, а не наоборот; что мы желаем, потому что мы действуем, а не действуем, потому что испытываем

желание. Если принять эту точку зрения, нам следовало бы сказать, что потребитель «желает» товар, потому что покупает его. Более недавняя тенденция – это просто не рассматривать желание, удовлетворение и вообще все чувства в научном обсуждении поведения, а интерпретировать каждое действие как реакцию организма на ситуацию или стимул.

Со строго научной точки зрения, эта позиция кажется незыблемой. Нам беспрестанно напоминают, что наука имеет дело с *наблюдаемыми фактами* и их отношениями сосуществования или последовательности. Она должна решительно отметать любые «метафизические сущности». А чувство, как очевидно, не является «наблюдаемым фактом»; о нем догадываются из самого поведения или, в лучшем случае, о нем «сообщается», то есть о нем догадываются из сообщения, а само сообщение – это наблюдаемый факт поведения. Состояния сознания, разумеется, нельзя наблюдать с помощью органов чувств, их нельзя напрямую в каком-либо смысле наблюдать в другом человеке; и еще далеко не ясно, что это значит и насколько это соответствует истине, когда говорят, что человек наблюдает состояния даже своего собственного сознания. Это вопрос очень противоречив. Если мы объясняем действия чувствами, мы должны пойти дальше и объяснять чувства ситуациями, в которых они возникают в связи с характером «организма», причем этот «характер» - это поведенческие привычки, как установлено предыдущим наблюдением. Объяснение, которое исходит из фактов сознания, бесполезно. Цель знания – предсказывать, а предсказание используется для управления. Но мы можем предсказывать только на основе какого-либо легко наблюдаемого и узнаваемого знака или условия. Бесполезно знать, что человек, чувствующий определенным образом, поступит определенным образом, если только у нас нет какого-либо воспринимаемого показателя этого чувства, а таким показателем может быть только поведенческий факт. Столь же бесполезно это и с точки зрения управления, если мы не знаем, как вызывать чувства и манипулировать ими, а это можно осуществить только с помощью установленных последовательностей поведения.

Таким образом, если не принять допущение, что чувства реально существуют отдельно от наблюдаемых физических фактов, относящихся к организму, придется сделать вывод, что они избыточны для объяснения поведения; а если они все же реально существуют, они фактически делают невозможными предсказание и управление в той степени, в какой они функционируют в качестве причин. Если желание, которое (как мы говорим) способствует действию, жестко зависит от ситуации, в которой оно возникает (или коррелирует с ней), тогда проще и успешнее предсказать действие напрямую из самой ситуации, особенно учитывая, что само желание не может быть наблюдаемым и должно быть выведено из предыдущего поведения. Если желание не полностью коррелирует с ситуацией, тогда в той же степени действие, которое оно «причиняет», не может быть предсказано на основании ранее известных данных. Знание о сосуществованиях и последовательностях фактов, которые нельзя наблюдать, бесполезно, даже если мы примем, что оно может быть реальным. Не было бы абсолютно никакого смысла измерять удельный вес свинца или предел прочности железа, если бы мы не знали, что нам понадобятся свинец и железо для каких-то иных целей, кроме измерения их плотности или прочности, в зависимости от обстоятельств. Мы не разрезаем собаку, чтобы узнать, что внутри у этой конкретной собаки, а важность знания о том, что внутри у собак как класса, зависит от возможности идентифицировать членов этого класса каким-то более простым способом, нежели вскрытие. Точно так же бесполезно, даже если возможно, знать, что определенное желание является причиной определенного действия, если у нас нет способа узнать, когда это желание проявится, который не сводился бы к ожиданию соответствующего поведения. Польза науки зависит от ее способности отличать съедобные грибы от ядовитых поганок *без* необходимость есть их, а потом ждать, что будет. Представляется, что эту аргументацию

нельзя опровергнуть. В крайнем случае, это может быть чисто научный, абстрактный интерес к тому, что определенные чувства сопровождаются определенным поведением; совершенно очевидно, что нельзя логически рассматривать состояния сознания как причину или объяснение поведения в каком-либо значимом смысле.

И всё же все мы по привычке и во всех практических целях смотрим на это дело «ненаучно». Профессор Уотсон и его коллеги могут сколько угодно убеждать нас в ошибочности такого подхода – мы по-прежнему думаем о поведении прежде всего как о результате желания, и нам представляется невозможным увидеть смысл в другой точке зрения. Когда аргументы и здравый смысл приходят в такое ужасающее противоречие, доводы здравого смысла нельзя отмести, не попытавшись изучить предмет с точки зрения, которая находилась бы «над схваткой»; для разрешения противоречия надо призвать на помощь философию. Если просто предоставить противоборствующим сторонам драться дальше, результатом будет заранее известное решение; вся динамическая мощь – на стороне здравого смысла, и он будет продолжать делать то, что ему представляется крайне удобным – «на зло разуму». Далее мы вкратце обрисуем философские аспекты этого вопроса и покажем, что в этом случае позиция здравого смысла в плане установленных и суммарных фактов обоснована лучше, чем позиция научной логики. Постепенно станет ясно, что резкое отличие между наблюдением и выводом или фактом и «метафизической сущностью», так упорно подчеркиваемое догматиками от науки, основано на наивном дуализме, который совершенно несостоятелен. Истина не только в том, что основополагающие концепции науки насколько возможно удалены от «фактов», почерпнутых из житейского опыта, но и в том, что даже эти факты далеки от непосредственных чувственных данных. С другой стороны, многое из того, что приверженцы естественнонаучных методов презрительно отметают как «просто эмоции», может оказаться таким мощным аргументом, какой только может предоставить человеческий опыт вообще. Это позволит вкратце рассмотреть аналогичный случай с физической наукой, которая пытается объяснить «поведение» материальных объектов.

II

Механика обычно мыслится и определяется как наука, изучающая действие «сил». Но физики постоянно признаются, что они ничего не знают о силе и что, если такая сущность имеется, она не поддается человеческому наблюдению. Необразованный человек, вероятно, скажет, что мы знаем о силах по их следствиям; но для человека, приученного мыслить критически о том, что он делает, ясно, что на самом деле мы знаем только о самих следствиях. Мы принимаем, или делаем вывод, что силы существуют, без всякой объективной причины, а просто потому, что нам почему-то удобно так думать. По всей вероятности, это «облегчает» мыслительный процесс. Все, что может сделать физика или любая другая наука, - это описать, что происходит при наблюдении; и внимательный и честный ученый старается особенно добросовестно воздерживаться от знания о том, что «причиняет» события и причиняет ли. «Законы» науки – это просто утверждения о взаимозависимых сосуществованиях и последовательностях событий. Цель научного «объяснения» - всего лишь сформулировать эти законы в как можно более общем виде.

Но на практике, очевидно, невозможно обойтись без понятия силы! Специалисты по механике всегда свободно пользовались этим понятием, хотя на словах и признавали, что оно не означает никакой известной нам сущности, а просто представляет собой удобный способ сказать, что все происходит в соответствии с законом; то есть, что при одинаковых условиях происходят одни и те же события. Очень легко, да и уже вошло в обычай, высмеивать «метафизические» сущности, такие как Ding-an-sich* (Сноска *: вещь в себе. Прим. переводчика) Канта или «Непознаваемое» Спенсера. Но ведь простое и необходимое понятие

силы в точности такое же; и непредубежденный мыслитель должен признать в каждой плоскости опыта, что наше мышление невозможно без таких идеальных представлений. Их приходится принимать как реальность, как и любое содержание нашей мысли.

Давайте рассмотрим в качестве иллюстрации самый знакомый случай – всемирное тяготение. Мы говорим, что яблоко падает на землю, потому что земля «притягивает» его, и что планеты удерживаются на своих орбитах таким же притяжением. Но ведь ясно, что единственное, что мы можем наблюдать или знать, - это то, что тела и в самом деле двигаются по траекториям и со скоростями, которые можно описать неизменными формулами. Тогда зачем нужна идея тяготения? И в чем состояло открытие сэра Исаака Ньютона? Открытие сводилось всего лишь к следующему: *одна и та же* формула применима ко всем таким случаям. Ньютона осенило, что Луна все время падает по направлению к Земле и что закон или формула этого падения могут быть теми же, что и найденные Галилеем применительно к падению наземных объектов. Траектория Луны, если бы она определялась только влиянием инерции, не шла бы вокруг Земли, а уходила бы по прямой касательной к своей истинной орбите. Таким образом, в каждый момент Луна «падает» со своей естественной траектории, по линии, проходящей примерно под прямым углом к ней, по направлению к центру Земли. Вычисления вначале показали, что формула скорости этого падения *не совпадает* с найденной Галилеем (с поправкой на убывание притяжения с увеличением расстояния); но когда были проведены более точные астрономические измерения, догадка подтвердилась, и состоялось великое открытие. Затем Ньютон обнаружил, что та же формула объясняет эллиптическую форму орбит в Солнечной системе и другие математические отношения, замеченные великим немецким астрономом Кеплером, которые были названы законами Кеплера. Своим законом всемирного тяготения Ньютон «объяснил» все эти явления, сведя их к общему принципу и показав фундаментальное сходство между загадочным движением небесных тел и привычным движением предметов, падающих на землю. Что касается вопроса о том, *почему* (в любом другом смысле) *все* движения происходят так, как происходят, и происходят ли вообще, то закон Ньютона не может сказать об этом ни слова.

С научной точки зрения, проблема экономического поведения аналогична проблеме движения небесных тел. «Желание», которое, как мы говорим, «заставляет» человека покупать товары, аналогично «силе притяжения», которая заставляет предметы падать на поверхность земли, а планеты – падать в направлении Солнца. То, что мы действительно наблюдаем в экономической ситуации, - это что товар покупается, точно так же, как в другом случае мы наблюдаем факт движения. Понятие желания служит для того, чтобы упростить утверждение в соответствии с нашими ментальными предубеждениями в одном случае, точно так же, как понятие силы притяжения – в другом.

Однако в случае с экономическим и другими видами человеческого поведения положение усложняется тем фактом, что мы *чувствуем* желание в себе и определенным образом ассоциируем это чувство с нашими действиями, в то время как другие люди могут говорить с нами (и говорят) о своих желаниях относительно их поведения. Таким образом, у нас появляется еще одна причина полагать, что чувства как-то связаны с реакцией на ситуацию. Добросовестное размышление неоспоримо показывает, что фактически идея силы в связи с движением космических объектов – это чувство усилия, которое мы усматриваем в них, основываясь на своем собственном опыте. Но для того, чтобы чувствовать свой вес, нам не нужна идея гравитации как силы в любом другом смысле, кроме того, что это закон движения; мы бы и вовсе никогда не сформировали идею пространства и движения, если бы были лишены возможности совершать произвольные движения. Если рассуждать логически, то точно так же мы просто «делаем вывод», что другие люди обладают сознанием, из того факта, что они совершают «движения», когда разговаривают, меняют выражение лица и тому

подобное, посредством чего они, как мы говорим, «общаются» с нами. С точки зрения логики, мы с равным успехом могли бы рассматривать поведение объектов вообще как коммуникативное – по крайней мере, пока наше внимание не будет привлечено к этой проблеме и мы как следует все не обдумаем, - как и трактовать таким образом определенные факты поведения людей. Внимательное изучение этого вопроса покажет, что факт *коммуникации между сознаниями* – это фундаментальный и практически «окончательный» факт знания, какой только может быть в человеческом опыте. На данный момент необходимо зафиксировать только два очевидных факта, в определенной степени противоречащих друг другу. Первый заключается в том, что, несмотря на логику, мы все-таки признаем определенное поведение как коммуникативное, а другое поведение таковым не считаем. Второй факт – это то, что в действительности ни один человек не сомневается в реальности силы как элемента внешнего существующего мира, точно так же, как никто не сомневается в том, что другие люди обладают сознанием. Аналогия между механикой и человеческим поведением скорее усугубляет противоречие между логикой и здравым смыслом, чем помогает это противоречие разрешить.

Здесь мы подходим к фундаментальной трудности экономической психологии. В механике не может быть несоответствия между силами и их следствиями, потому что мы ничего не знаем о силах, а знаем только об их следствиях. Мы «выводим» силу из ее следствия, а по самой своей природе сила – это всегда в точности то, что требуется, чтобы «объяснить» наблюдаемый эффект. Но в человеческом поведении у нас есть два источника информации относительно желания (которое является аналогом силы), и эти два источника в той или иной степени *не согласуются*. Каждый из нас непосредственно осознает бесчисленные желания, которые, насколько мы знаем, не находят выражения в наблюдаемом извне поведении, и каждый обладает непосредственным знанием, что действия, напрямую вызванные желанием, не выражают эти желания в точности так, как мы их чувствуем, а иногда даже гротескно отличаются от них. Нет ничего более знакомого, чем чувство удивления или разочарования тем, что мы делаем. Точно так же наше общение с другими людьми показывает, что и с ними бывает то же самое. Знание о человеческих желаниях, которое мы получаем через социальное общение, показывает, что они значительно отличаются от желаний, необходимых для научного объяснения наблюдаемого поведения.

Вот в чем суть парадокса. У нас есть два источника информации о причинах человеческого поведения, но они рассказывают нам разные истории, а мы не можем не верить истинности обоих. Мы «знаем», что есть причинная связь между желанием и поведением, но мы «знаем» также, что причины не точно и не в близкой степени соответствуют следствиям. Это вечная дилемма гедонизма.* (Сноска *: Здесь термин «гедонизм» использован для объяснения поведения через желание, а не через удовольствие. Это корректная формулировка научной этики или скорее научной теории поведения, ибо «научная этика» содержит терминологическое противоречие. Представление, что количество удовлетворения соответствует количеству желания, - одно из тех, которое может позабавить своей нелепостью любого мыслящего человека. Говоря о количестве удовольствия, гедонист подразумевает количество *предвкушения* удовольствия, то есть количество желания. (По мнению автора, опыт показывает, что даже предвкушение удовольствия не тождественно желанию.).) Говоря, что поведение всегда управляется сильнейшим желанием, мы можем подразумевать одно из двух: либо желание как аналог силы в физике, либо желание, *каким мы его чувствуем*. В первом толковании это утверждение - не более чем трюизм; во втором – просто ложь. Гедонист должен сделать выбор между этими двумя «рогами». * (Сноска *: Описываемая доктрина известна в истории как психологический гедонизм, который отличается от этического гедонизма. Согласно второму, удовольствие *должно* быть целью каждого действия. Эта позиция включает все трудности откровенного идеализма, а также и

свои собственные; но подробное обсуждение этой доктрины выходит за рамки настоящей работы.

Спорный характер гедонистической аргументации проявляется и в предположении, что все люди с неизбежностью абсолютно эгоистичны. Несомненно, все мы любим то, что любим, и не любим то, что не любим. Но утверждение, что нет никакой разницы между эгоизмом и бескорыстием, - это практически окончательное *reductio ad absurdum* (доведение до абсурда. – Прим. переводчика) доктрины, которая приводит к такому выводу.)

Для целей экономики как лабораторной науки следует идти хорошо проторенным путем. В этом случае экономика, как и механика, будет бихевиористской с точки зрения теории, но не с точки зрения терминологии или фактов. Она будет свободно оперировать понятием желания как объяснением поведения точно так же, как механика оперирует в целях объяснения понятием сил: просто потому, что это очень удобно. Она будет тщательно внедрять в сознание, как делает ее сестра механика в своем случае, что «на самом деле» это понятие – всего лишь краткий способ сказать, что в человеческих реакциях на ситуацию имеется однородность последовательности, или «закон». И каждый, чей здравый смысл не обременен логическими изысками, будет знать, что «на самом деле» в обоих случаях нет такой вещи! Что желание и сила – это части реальной вселенной и обладают по меньшей мере столь же достоверным эпистемологическим происхождением, как любые наблюдаемые поведенческие данные. Подробнее этот аспект проблемы будет рассмотрен позже. Пока важно то, что научная экономика должна строго разграничивать два понимания желания: желание, которое объясняет наблюдаемое поведение и аналогично силе в механике, и желание, которое человек распознает в себе напрямую, а в других людях – посредством языка и социального общения.

Таким образом, научная экономика ограничена в своих данных поведенческими фактами. Она не может рассматривать чувственные факты иначе как для выражения поведенческих фактов по двум причинам. Во-первых, факты желания и удовлетворения не могут быть подвергнуты точным наблюдениям и измерениям, и научная экономика должна догматично и жестко идентифицировать их количественно с помощью их объективного выражения в поддающихся измерению товарах или услугах, которые приобретаются или продаются, точно так же, как физик количественно идентифицирует силы через их выражение в движении.* (Сноска *: Возможно, экономике, как и физике, придется дополнительно использовать понятие «потенциального» движения, которое представляет собой еще более откровенную фикцию условного и инструментального характера.) Вторая причина исключения чувственных фактов, известных не из выражения в действиях, заключается в том, что второй вид знания, поскольку оно дает поддающуюся проверке информацию, в значительной мере противоречит тому, которое мы получаем из первого источника. Следовательно, если экономика будет рассматривать и эти данные, ей придется скакать одновременно на двух конях в направлениях, которые слишком сильно расходятся, чтобы всадник чувствовал себя комфортно. Лучше оставить определенные наборы данных другим наукам; а факты сознания и их отношение к фактам поведения образуют область хорошо устоявшихся дисциплин психологии и этики. (Сноска: Когда экономическая психология интерпретируется подобным образом и достаточно ясно подчеркивается, что она использует понятия желаний и мотивов лишь для удобства, не придавая им онтологического характера, становится возможным постулировать принципы полезности и бесполезности традиционным образом. В противном случае они будут истинными лишь в грубом приближении к фактам опыта.

Представители классической экономики также чувствовали трудности научного толкования человеческого поведения, и знаменитый «человек экономический» - это их попытка разобраться в проблеме. Какой-то инструмент в этом роде необходим. Понятие

«человека экономического» можно критиковать только за то, что оно не определяет точно роли сознания в интерпретации поведения. Человек гедонистический, человек эгоистический и человек «рациональный» - все это тесно связанные понятия, придуманные для одной и той же цели. Если их применять последовательно, все они сводятся к приведенному выше тезису, что «человек научный» - это тот, кто делает то, что хочет делать, и чьи желания точно соответствуют ситуации, в которую он помещен. Как мы показали, в реальности это означает чисто механистический взгляд на человека как на автомат, чье поведение находится в соответствии с законом в научном смысле этого слова, то есть может быть полностью описано в терминах единообразных отношений к ситуации. Он может обладать сознанием, но только в «эпифеноменологическом» смысле этого слова, и при научном описании поведения сознание должно оставаться за бортом. Французские философы Просвещения довели эту идею до логического конца, а английские гедонисты – нет. Это историческая черта английской философской мысли – поставить истину впереди логики!)

III

Однако довольно о методологии экономики как науки, в прямом и узком смысле слова, то есть как обобщенного утверждения о поддающихся проверке сосуществованиях и последовательностях в определенной области. Но быть «научным» - это еще не цель всей жизни, а об этом часто забывают. Сама наука – лишь инструмент предсказания и управления, а управлять событиями – это больше, чем просто понимать их в научном смысле слова. Экономику в особенности труднее отделить от соответствующих знаний, чем естественные науки; да и в отношении этих последних разделение не настолько полное, как иногда кажется. Мы настаиваем на необходимости и важности двух вещей: что экономист должен быть чем-то большим, чем просто ученый, и что он должен знать, когда он является ученым, а когда – кем-то еще. В сущности, экономист всегда в той или иной степени еще и реформатор, и специфическая трудность в этом плане – умение сочетать эти две ипостаси, не смешивая их. В связи с проблемой управления функция ученого заключается в том, чтобы ответить на вопрос «как?» - как можно сделать то или иное. Но прежде чем сделать что-то, нужно сначала ответить на вопрос «что?» - что нужно сделать, что желательно. Этот вопрос показывает необходимость рассмотрения отношений между мотивом и поведением с совершенно другой точки зрения. По самой своей природе, технические приемы науки не могут дать никакого ответа на первоочередной вопрос реформатора; и мы утверждаем, что его задача - осуществлять «управление» - предполагает значительно большее, чем просто следовать научным направлениям.

Нельзя переоценить значение первого пункта. *Первый* шаг к управлению – это ответ на вопрос, *что* нужно сделать. *Ответить на этот вопрос возможно только с точки зрения мотивов – и именно в том смысле, в каком наука не может их рассматривать*. Как было показано, наука может рассматривать мотивы только как причины, как однородные предпосылки поступков. В этом смысле о мотивах не может быть никакого вопроса, кроме вопроса о том, каковы они; иначе говоря, это означает возвращение от мотивов к какому-либо наблюдаемому поведенческому факту как идентификационному маркеру и исключение их из обсуждения. Можно полюбопытствовать, какой из двух мотивов или какое из двух желаний *сильнее*, но это только другой способ сказать, что нас интересует, какое волевое действие *будет* предпринято. То, что более сильное желание доминирует, - это трюизм; а всё, что представляет собой «выбор» между мотивами, то есть всё, что является решением или *реальным управлением*, исключается из обсуждения с того момента, как принимается научная точка зрения. Вся область интересов, рассматриваемых как интересы, находится за пределами науки – в сфере, которую наука должна толковать как несуществующую. Она

только может рассматривать конечный эффект как силы, то есть как фиктивные связи в поведении между предшествующим и последующим, созданные для удовлетворения интеллектуального каприза.

Но человек не может жить только в царстве науки; он не может относиться к себе или рассматривать себя как организм, автоматически выражающий свою природу через реакции на ситуацию. *В человеческом плане, жить – значит выбирать*. Возможно, мы можем представить себе жизнь, сведенную к плану научного любопытства, но и в этом случае останется само любопытство как интерес, нуждающийся в объяснении. Чтобы быть любопытным, человек должен сделать соответствующий выбор; а попытка объяснить этот выбор в терминах мотива как причины порождает необходимость объяснять этот мотив механической причиной или выбором. Таким образом, мы либо исключаем управление, либо погружаемся в бесконечное регрессивное движение, объясняя выборы мотивами и мотивы выборами; это абсурд. Любопытство – это мотив, который, очевидно, нельзя свести к однородности последовательности. Его природа предполагает, что стимульная ситуация *неоднородна* в физическом смысле, а физический результат действия непредсказуем. Интеллектуальная деятельность, направленная на решение проблем, может обсуждаться только в терминах качества сознательного опыта. (Сноска: Фактически все эти утверждения относятся и ко всем так называемым человеческим инстинктам. Однородность как стимула, так и реакции – во внутренней осознанной тональности, а не в физической ситуации или физическом поступке. Для ясности осмысления было бы желательно ограничить термин «инстинкт» врожденно определенными однородностями реакции на стимул в объективном, физическом смысле. Это бы практически исключило этот термин из обсуждения человеческого поведения.) Механическое объяснение всех *остальных* интересов, кроме научного интереса объяснять их, сводит жизнь к чистому созерцанию, которого невозможно достигнуть за пределами ламаистского монастыря, что прямо противоположно тому идеалу управления, который проповедуется в научной литературе. Нам не избежать «первоочередного вопроса», который, как и вообще в жизни, является вопросом о том, что будет в конце; этот вопрос предполагает признание существования конечных последствий, абсолютно отличных от того, что называют научными причинами поступков. Как ученый, экономист может придерживаться бихевиоризма; как реформатор и как человек, он должен быть и психологом, и моралистом; или, как недавно сказал один блестящий английский экономист, он может поддерживать жизнь, но вряд ли получит от нее удовольствие.

С признанием конечных последствий, которые являются фактами, но не причинами, тесно связан и второй пункт, который гласит, что применение научных приемов – это далеко не весь процесс управления; в сфере человеческой деятельности имеются и причины, которые не являются «фактами» в научном смысле слова. Даже естествоиспытатель, разработчик или инженер сталкиваются с вызывающим беспокойство, ненаучным фактором цели в его относительно простой форме; цели *в отношении* материала заключаются в том факте, что они изучают этот материал; но по крайней мере их задача не осложнена целями *внутри* материала. Но ведь это именно то, с чем ученый в области общественных наук сталкивается на каждом шагу. Буквально каждый человек, которого он стремится понять и которым в перспективе должен управлять, преследует свои собственные цели – понять и контролировать всех остальных, включая и самого ученого. Социальный контроль – фраза, которой сегодня легко бросаются; это один из тех терминов, которые гораздо легче употребить, чем определить. Понятие самоконтроля представляет значительные трудности. Кто контролирует и кого он контролирует? Кто гончар, а кто горшок? Социальный самоконтроль предполагает те же трудности *плюс* бессчетное количество других. Это самоконтроль *плюс* взаимный контроль, причем то и другое возведено в энную степень. Ученый в области общественных наук не может, не рискуя быть смешным, поставить себя

над обществом и играть в огородника среди овощей. Даже в экспериментах с высшими животными было бы желательно выходить за рамки бихевиористских технических приемов и принимать в расчет их чувства, чтобы добиться сколько-нибудь существенного успеха в подчинении их своей воле. Без сомнения, человека, который попытался бы обращаться с человеческим обществом просто как с материалом для научных манипуляций и управлять им, находя законы его реакций на стимулы и изобретая стимулы для получения желательных реакций, следовало бы считать чудовищем или идиотом. Может быть, он и обладал бы огромным интеллектом научного сорта, но вот здравого смысла ему явно не хватало бы. Никто не запрещает доказывать, что конфликты целей у людей ликвидируются по принципу сложения и разложения сил; но человек, отстаивающий такую точку зрения, не может на деле применить эту теорию к себе самому, а попытка применить ее без существенных изменений к другим людям или к обществу приведет к нежелательным последствиям.

Нужно понять, что мы рассуждаем не о метафизике, а о практической методологии. Догматик от науки может, конечно, говорить, что «на деле» все это вопрос техники, вопрос механической причины и следствия. Это нельзя опровергнуть, и это может быть «истинным» в метафизическом смысле. Мы только утверждаем, что, в сущности, к людям следует относиться с учетом того, что у них есть чувства, а также и того, что чувства и позиция человека, который пытается на них влиять, также играют свою роль. Возможно, «истинен» тот факт, что позиция управляющего сказывается только во влиянии на его собственное поведение и только это и оказывает какое-то влияние на других. Но «другие», безусловно, так не думают; и столь же несомненно, что техника управления фактически не может быть сведена к поведенческой формуле, не учитывающей чувства, хотя, конечно, одни люди могут действовать несколько более эффективно, чем другие, поскольку люди бывают разные и с точки зрения ротозейства тоже. На практике имеет значение «дух» поступка, как и сам поступок, но «дух» зачастую гораздо более важен. Должно быть признано отношение взаимозависимости. Человек, который хочет влиять на других, должен больше действовать через их и свои чувства, а не через эксплицитные стимулы и реакции. Толкование человеческого поведения в терминах «моделей поведения», наследственных или приобретенных, в отношении к «ситуациям» может быть метафизически правильным, но работать оно не будет. (Сноска: В частности, не впадая в абсурд, нельзя интерпретировать речь как чисто физическое поведение, и бихевиористский термин «речевой навык» ужасно несправедлив по отношению к богатству и разнообразию жизни. Понятие навыка, возможно, применимо к произнесению слов, используемых в буквальном смысле – если существует абсолютно буквальный язык, за исключением языка математических символов, что само по себе сомнительно. Но это понятие совершенно неприменимо к другому типу языка, более важному и употребительному в культурном общении, к языку, полному образных выражений и намеков. Язык как художественную среду нельзя путать ни с простым инструментом общения, передающего факты, ни с механическим побуждением к действию. Живая речь почти всегда содержит большую смесь первого элемента. Нет двух человек, которые говорили бы одинаково на одном и том же языке. Огромное большинство произнесенных или написанных предложений выражают и доносят до слушателя или читателя идеи, которые в той или иной мере оригинальны и уникальны. Как мы научаемся передавать мысли и чувства – это очень большая загадка. Индукция по ассоциации совершенно не способна объяснить результат, конечно, когда речь идет о литературном гении и его читателях. Писатель принужден до некоторой степени верить в интуитивный «дар» общения и толкования. Однако, по общему признанию, наше общение очень несовершенно. Впечатления двух критиков от одной и той же книги или стихотворного произведения очень разнятся между собой; а в социальной науке и философии дискуссии вокруг какого-либо факта часто переходят в споры о том, что именно кто-то сказал на самом деле. Тем не менее, передача

новых идей и эмоций – это факт, причем факт, не поддающийся механистическому объяснению.)

В заключение можно сказать, что на практике управление – это скорее явление искусства и морали, чем механических приемов. *Теоретически* искусство и мораль *могут* быть сведены к техническим приемам и, несомненно, отчасти заключаются в применении устоявшихся принципов для получения предвидимых и желательных эффектов. Но любой, кто станет утверждать, что ничего другого в них и нет или что по сути они представляют собой механический процесс, просто ставит себя за грань искусства и морали. В конце концов, искусство представляет собой «выражение» - выражение идей и эмоций; и не следует отрицать, что в человеческих отношениях потенциально можно найти симпатию, гнев, личную силу и чувства вообще. Экономист и социолог хорошо сделают, если извлекут уроки из опыта более старых наук об управлении – права и медицины. Недостаточность одних только правил и необходимость более гуманного отправления правосудия были продемонстрированы самым наглядным образом, как и невозможность обращать внимание только на поведенческие факты без учета «замысла» закона и «намерения» обвиняемого или сторон в договоре. Даже в медицине, которая, как полагают, представляет собой науку о чисто физических причине и следствии, мы наблюдаем заметный сдвиг внимания от химических факторов к моральным. В области организации производства мода на «научный менеджмент» быстро прошла и давно уступила место вниманию к «человеческому фактору».

IV

Вышесказанное находится в плоскости практической целесообразности и в основном негативно по смыслу. Целью было показать, что экономист *не может* делать, а именно, что он не должен ограничивать себя канонами и методами объективной науки, если хочет изменить к лучшему жизнь общества. (Сноска: Можно, конечно, придраться как к термину «объективная», так и к термину «наука». Они употреблены здесь в том смысле, в каком их используют представители естественных наук, имея в виду проверяемые наблюдения, получаемые через органы чувств. Автор согласен с бихевиористами, что вербальные сообщения о самонаблюдении, которые используются психологической «наукой», не являются в этом смысле наблюдениями. Надеюсь в ходе дальнейшего обсуждения показать это более ясно.) Интерпретация и управление социальными событиями требуют *большего*. Обсуждение было бы неполным без попытки предположить, что же это за «большее»; что можно сказать об эстетике и этике кроме того, что они вовсе «не являются» естественными науками? И какое отношение имеет экономика ко всем этим трем дисциплинам? Практическое обсуждение в предыдущих разделах настоящей работы наводит на размышления, которые, как кажется автору, проливают свет на более глубокие пласты проблемы ценности. Общее направление этих размышлений можно показать в нескольких абзацах.

Краеугольный камень научного подхода – скептицизм; и ни на чем он так упорно не настаивает, как на отрицании всех «эмоций» как источника знания. Для науки вера и желание верить – синонимы греха. Таким образом, в человеческих отношениях научный подход можно сформулировать афоризмом, процитированным Шопенгауэром: тот, кто прощает и забывает, выкидывает на помойку дорогой ценой купленный опыт. Таким образом, нравственность в том смысле, в каком употребляется этот термин, прямо противоположна науке, как и сама вера. Этот скептический подход резко подчеркивает наивный дуализм простого человека, различие между реальным и воображаемым, объективным и субъективным, или, как простодушно говорит Уолтер Липпман, между внешним миром и картинами, которые у нас в голове. Трудно критиковать эту точку зрения в том виде, в каком

она используется, то есть *в приспособленном для целей науки.* Конечно же, сегодня нет ничего важнее, чем культивировать в общественной мысли уважение к фактам в вопросах о фактах и объективный подход там, где он требуется!

Однако науку *нужно* критиковать за то, что она превращает скептический подход в универсальную и единственную добродетель, и не потому, что так *не должно* делать, а потому, что это *невозможно.* Отрицать, что сам по себе скептицизм является эмоцией, как и интеллектуальное удовлетворение от научного понимания и объяснения, - значит игнорировать факты. Скептическая точка зрения принимается с определенным намерением и может быть оправдана, потому что служит определенному намерению; это средство, а не цель, а цели, которым она служит, должны быть по меньшей мере столь же реальными, как и данные скептической науки. Скептицизм или отстраненность и незаинтересованность как абсолютный принцип приводят к позиции, приписываемой античной школе Пиррона, последователи которой не признавали, что отрицают, и сомневались в том, что сомневаются. Как-никак, а воля к вере – единственная альтернатива догматическому отрицанию мысли и жизни.

В науке и философии существует большая опасность, что культивирование скептической точки зрения может зайти слишком далеко. Она может превратиться в новый догматизм, такой же ложный и пагубный, как средневековый догматизм веры, который верование превращал в добродетель столь же похвальную, сколь абсурдной и неправдоподобной была сама доктрина. В экономике и социологии нам, конечно, сегодня больше не хватает поступательного развития научного духа, чем духа резкого размежевания между вопросами фактов и вопросами ценности и цели, между научными проблемами в настоящем смысле и проблемами вкуса и мнений, в отношении которых имеются свои строго разграниченные способы критических нападок. Научный догматизм, естественно, отрицает существование всего, что не проходит испытания на фактичность. Поэтому все сводится к дилемме между полным отрицанием сознательной цели и попытками толковать цель на уровне факта; однако, как мы уже показали, оба варианта невозможны. Как следствие, общественные науки больше всего нуждаются в тщательном и строгом изучении конечных эффектов, признании вещей такими, какими они являются, и разработке и применении действенной методологии их изучения. Общественные науки должны основываться на здоровой философии знания и реальности.

В философии общепризнанно, что резкий дуализм между фактом и желанием распадается при первом же внимательном исследовании. Это отношение тесно связано с отношением между наблюдением и выводами из него; и тут наука тоже настаивает на резком разграничении. Что «действительно» воспринимается, а что «только» наводит на мысль или видится, потому что таково желание? Даже самое поверхностное исследование показывает, что здесь нельзя провести четкой грани. При обсуждении проблемы экономического спроса было показано, что наука рассматривает наше знание о желаниях всех людей, за исключением нас самих, как вывод, сделанный на основе какого-то поведения – речи, жеста, выражения лица и т.п. Сознание – не наблюдаемый факт, а, как сила в механике, «удобное» допущение (совершенно ясно, что удобство принадлежит к категории намерений, эмоций), и не может рассматриваться как элемент научных данных. Но размышление показывает, что мы не только «делаем логический вывод» о существовании силы и сознания других людей из собственного сознания, но и до некоторой степени не можем воспринимать предметы как реальные без этого вывода, без того, чтобы вложить в них свой собственный опыт. Это известно со времен Юма – упрямого шотландца и прущего напролом скептика, который, тем не менее, соглашался с богословом Беркли, что первичные и вторичные качества предметов сводятся к ментальным состояниям наделенного опытом субъекта. Юм, правда, еще

добавлял, что и сам субъект исчезает в тех же ментальных состояниях. Другие «субъекты», естественно, разделяют его судьбу.

Аргументация Юма не получила никаких возражений со стороны логики, так что, видимо, его вывод нужно принять как логически окончательный. Подходя к проблеме с точки зрения скептицизма и пользуясь логическими аргументами, придется сказать, что нет такой вещи как восприятие реальности, а существует только поток сознательного опыта, о котором «я» узнаю непосредственно. Это солипсизм, только «я» тут понимается не как собственная личность в каком бы то ни было реальном смысле, а просто как поток сознания. Конечно, современная психология признает, и добросовестный исследователь должен это видеть, что поток сознания фактически даже менее реален, чем предметы. Состояния сознания, ощущения и тому подобное – это искусственные построения, результат научного психологического анализа опыта, который имеют очень незначительное отношение к непосредственно известным фактам жизни. Фактически, философия всегда занималась поиском «непосредственных данных опыта» и, по мнению автора, будет их искать, пока проблемы мышления будут волновать человеческий ум.

Выяснив, каковы же результаты субъективного, или психологического, подхода, следует обратить внимание на то, как они похожи на результаты объективного, научного исследования реальности, которые основаны на наивном реализме простого человека, но по-другому представлены на испытание скептикам. Попытка науки найти, что реально в человеческом поведении, сводит его сначала к механическим движениям и физиологическим процессам, в самих себе существенно отличающихся от «непосредственного» опыта или наблюдения. Все остальное – лишь выводы или эмоции. Но ведь физиология столь же неумолимо растворяется в химии, химия – в физике, а физика оставляет от реальности только электрические заряды, двигающиеся в силовых полях, - вещи намного более нереальные, чем персонажи в самом далеком от реальности произведении беллетристики. Более того, знатоки науки и научных методов (см. Мах, Пирсон, Рассел) откровенно не верят в реальность всего этого и говорят, что все эти вещи полезны лишь для целей анализа и упрощения мыслительный процесс.

В каждом случае все сводится к инструментализму. Реальность – это не то, что логично, а то, что, согласно *нашим целям,* мы рассматриваем как реальное. Это вывод Канта, следующего великого человека в истории философии после Юма; ибо, как показал профессор Файт (Сноска: *Philosophical Review,* 1914, с. 410), именно этот великий немецкий мыслитель совершил переход от скептицизма к прагматизму. (Сноска: Это так и есть, несмотря на весь педантизм самого Канта и абсолютистское толкование его доктрины его немецкими последователями вплоть до Шопенгауэра. Волюнтаризм Шопенгауэра был затемнен и, на западный вкус, испорчен его пессимизмом.) Логическое исследование «данных», при котором они всегда испаряются, уступило место критическому исследованию мысли с функциональной точки зрения, то есть с точки зрения цели. Реальность – это сумма факторов, которые определяют целенаправленную деятельность, включая целенаправленную мысль, и которые не всегда имеют какое бы то ни было отношение к поведению. (Сноска: В этом состоит очень слабое место американского ответвления прагматизма. Нет нужды указывать на какую-то область деятельности или достижения, чтобы оправдать деятельность или достижения в другой области; каждая из них может определять и, без сомнения, определяет свои собственные ценности и дает собственные результаты, хотя и в единстве со всеми другими.) Освобождение мысли от эмоций и метафизических сущностей означало бы ее уничтожение. Невозможно воспринять или представить реальный мир, не признавая реальности целей и интеллектуальных понятий. Мысль невозможна без этих данных, не имеющих характера факта.

Настоящей «Коперниковой революцией» в мысли стал именно этот сдвиг в точке зрения - признание, что цель более существенна, чем факт, а наблюдение применительно к использованию или, во всяком случае, применительно к какому-либо интересу, в некотором смысле и в некоторой степени содержит элементы творчества. Ибо суть цели – ее жизненность и динамизм; она эволюционирует; в самой ее природе заложен кумулятивный рост. Когда мысль начинает искать реальность только в опыте в его отношении к какой-либо цели – которая может заключаться в получении знания или в чем-либо другом, - оказывается, что двумя величайшими областями человеческой мысли являются история и критика. Проблема онтологии тонет, с одной стороны, в проблемах наследственности, а с другой – в проблемах идеалов, способов и средств. Как показано выше, чтобы сделать объекты научного наблюдения единственной реальностью, достаточно догматически заявить, что научное любопытство, которому произвольно дается узкое определение, должно быть единственным законным интересом в жизни. Когда всплывает тот факт, что у нас имеются и другие интересы, не менее реальные, сразу же становится ясно, что научная реальность подчинена широкой области цели. Более того, согласно самой научной логике, цели реальны, пока люди согласны считать их таковыми, ибо это то, к чему сводится научная проверка на реальность.

При исследовании любой части проблемы выделяется тот факт, что общественная природа подобна мысли и достижению, да и самой цели. Всё это аспекты *общественной* эволюции. Суть общества – в общении. Не подлежит сомнению, что мы строим свое знание о внешнем мире через обмен опытом с нашими собратьями. Человек учится от других воспринимать и наблюдать, интерпретировать ту «гудящую разрастающуюся путаницу», какой является опыт «в сыром виде» (хотя ни один из тех, кто говорит об опыте, не может обладать непосредственным чистым знанием о том, что это такое), в мире предметов, движений, отношений и сил. Таким образом, само наблюдение, понимаемое в сколько-нибудь научном смысле, - это сила, развитая в человеке обществом и генерированная в ходе истории путем накопления переданных через общение и сравниваемых опытов. Только таким путем мы учимся даже хоть сколько-нибудь точно видеть. И мы всегда в основном видим то, что ожидаем увидеть, то, что соответствует нашему организованному знанию о мире. И структура нашего мышления – это знакомая нам структура нашего языка, нашей коммуникативной среды.

Пока что из нашего знания о том, что сознание других людей «выводится» из «восприятия» их поведения, получается, что сама способность воспринимать развивается через общение между разумами как центрами сознания и зависит от него. Знание о том, что мы «выводим», логически предшествует знанию о том, что мы наблюдаем, потому что это условие самого наблюдения. Разграничение между «реальным» наблюдением и воображаемым всегда основывается на возможности верификации, что означает сравнение с переданными с помощью коммуникации наблюдениями других людей. Следовательно, наблюдение в научном смысле ограничено возможным общением; мы не можем наблюдать ничего, даже существующего, что достаточно далеко отходит от накопленного человечеством опыта, организованного в понятия и символизируемого речевыми формами. (Сноска: Обычная идентификация «наблюдаемых фактов» с помощью «чувственных данных» - это явная путаница. Восприятие объекта основано на многовековом ментальном опыте. Более того, как мы уже отмечали выше, ни одно наблюдение в истинном смысле не является обязательным и неизбежным; ни одна объективизация не устоит против жесткого скептицизма; каждое восприятие реальности – в той или иной степени добровольный акт. Мысль насыщена целями и понятиями, эмоциями и метафизическими сущностями.) Нет такой вещи как непосредственное или позитивное знание, всё это – вопрос относительной обоснованности причин, то есть полезности верить в одно и не верить в другое. Научная истина – это скорее категория критики, а не категория логики.

V

Дальнейшее обсуждение в философской плоскости не входит в задачи данной работы. Сказанное выше основывается на тех позициях Бергсона и Джеймса, которые представляются правильными автору. (Сноска: Позиция Дьюи кажется мне двусмысленной; так как она связана с натурализмом и интеллектуализмом, она мне несимпатична, как несимпатичен любой идеализм абсолютистского или монистического толка.) Они имеют отношение к экономике в двух смыслах, тесно связанных между собой. Во-первых, это толкование потребностей как пружин действия и факторов управления, то есть здесь экономика выступает в своем самом научном аспекте. Во-вторых, это более глобальный вопрос принципов социальной политики и экономической организации.

В первом смысле, суть в том, что экономика имеет большее отношение к эстетике и этике, чем к механике. Разумеется, это не означает, что эстетику и этику следует сводить к экономике, а через экономику – к поведенческой механике. Потребности, с которыми имеет дело экономист при объяснении потребления и производства богатства, резко отличаются как от желаний как причин, так и от желаний как эффективных стимулов к действию. Их следует мыслить и толковать как нечто гораздо большее, чем силы, сознательные или бессознательные, которые растворяются в феноменологической однородности сосуществования и последовательности. С одной стороны, желания имеют первичный, агрессивный, творческий и эмпирический характер; желание – это выбор. С другой стороны, они обладают когнитивным качеством. Выбирающий и действующий человек чувствует, что овладевает внешним миром, и чувство это сродни характерному «запаху» фактического восприятия объектов в противоположность мечте или воображению; Юм называл это качество яркостью и живостью. Мотив поведения – это в той или иной мере суждение о реальной ценности, а также сознательный импульс к действию; и этот сознательный импульс опять-таки представляет собой нечто большее, чем голый факт, что действие заданным образом следует за стимулом. Научная логика с легкостью демонстрирует, что чувство объективности в отношении ценности иллюзорно и представляет собой «всего лишь эмоцию»; но тот же самый процесс с еще большей легкостью и несомненностью превращает в иллюзию наши обычные восприятия внешней реальности. Итак, рефлексия относится к сфере научной логики; ибо, будучи живыми, мы не можем быть абсолютными скептиками. Таким образом, мы волей-неволей ходим по кругу. Наблюдение не может быть освобождено от эмоции; за ценностями необходимо признать некую степень объективности, какую-то реальность даже до получения данных чувственного наблюдения, которое, в свою очередь, всегда содержит эмоциональный компонент.

Следовательно, в соответствии с высказанным ранее предположением, метод социального предсказания и управления столь же сродни методу искусства и эстетического критицизма, сколь и методу лабораторной науки. Экономика, конечно, содержит проблемы того и другого, но проблематика первого более обширна и принципиальна. Мотивы, лежащие в основе экономического поведения, не имеют очевидного общего и однородного отношения к органическим нуждам, даже если бы эти последние можно было определить в чисто объективных терминах, что на самом деле невозможно. Отождествление мотива и потребности, то есть сведение фактических человеческих потребностей к биологии, основывается на утверждении, которое противоречит очевидным фактам. Потребности – это продукт культуры, о них следует судить по канонам культуры, их следует понимать и ими следует управлять в категориях культуры. Даже продукты питания и одежда во всем их конкретном содержании, а тем более их денежная стоимость представляют собой социальные и эстетические, а не биологические ценности. Конечно, в значительной мере феномены культуры сводятся к области закона, независимо от того, является ли данное поведение

сознательным или бессознательным. Так и художественное творчество частично представляет собой применение объективных технических приемов для получения результатов, которые задумываются и определяются заранее. В обоих случаях невозможно выделить и измерить ту часть, которая основывается на намеренном творческом выборе. Но она имеет центральное значение. Одна из главных целей жизни – свести рутинные и повторяющиеся действия до уровня бессознательной привычки или передать их каким-то механизмам или устройствам и сберечь собственное время и силы для действий, требующих оригинальности, инициативы, изучения, творчества. Можно, конечно, утверждать, что есть механический закон, охватывающий поведение во всех его деталях, и его только надо открыть, (Сноска: Иными словами, можно утверждать и нельзя опровергнуть любое из двух суждений: (1) сознательные мотивы – это просто механические силы и самоочевидно дают точное объяснение поведению; или (2) более жесткий позитивистский взгляд, что мотивы, как все силы, фиктивны, а единственной реальностью является последовательность физических изменений. На практике разногласие сводится к тому, что мы должны принять *оба* положения: и то, что сила – это нечто большее, чем феноменологическая однородность последовательности, и то, что человеческие мотивы – это нечто большее, чем механические силы. Если рассматривать физическую необходимость думать и действовать как показатель природы реальности – а это в конце концов единственный показатель, - это выливается в некий философский идеализм.) но это утверждение – всего лишь догма, а практика требует принятия противоположного допущения.

Более того, мотивы сопротивляются тому, чтобы их сводили к любой общепринятой мере или принципу, которые были бы по своей природе более простыми, чем сама ценность. То, что мотивы в их огромном разнообразии – это в некотором смысле проявление «воли к жизни», что все ценности могут быть измерены в терминах «количества жизни», напоминает «научное» толкование и является обычным для догматика от науки утверждением. Мы знакомы с этим понятием из классической литературы как по ортодоксальной, так и по социалистической экономической теории, и очень интересно наблюдать, как такие разные мыслители, как Герберт Спенсер, Джон Рёскин и д-р Торстейн Веблен говорят об этом практически одними словами. Снова оставляя без внимания тот очевидный факт, что «воля» к жизни – это нечто большее, чем *факт* жизни, или же просто вредная игра словами, мы затрудняемся сказать, что эти авторы подразумевают под «количеством жизни»; еще труднее сказать, что, по их мнению, они подразумевают под ее ценностью. Если количество индивидов – это мера жизни, как отважно заявляет профессор Карвер, получается, что насекомые или бактерии представляют собой самые «высшие», самые успешные формы. Единственная другая объективная мера, какая только приходит на ум, - это количество энергии, задействованной в метаболическом процессе, но этот стандарт вряд ли может стать общепринятым для ранжирования ценностей. Мы с готовностью употребляем слово «адаптация», как будто оно представляет собой нечто более объективное и научное, чем нравственная добродетель как понятие успешности жизни; но это понятие не выдерживает критики. Фактически, это хороший пример подмены смысла звуком; приходится либо глядеть назад, возвращаясь к проблеме поддержания и «роста» жизни, и сталкиваться при этом с уже указанными трудностями, либо глядеть вперед в поисках какого-либо эстетического или нравственного стандарта.

Маркс, а вслед за ним и Веблен, очевидно, имели в виду какой-то метафизический «принцип» жизни, идею, относящуюся к сфере интуитивной мысли, стоящую выше таких требований, как определение или измерение, и, по мнению автора, не лишенную важности, если будет признан ее «ненаучный» характер. Рёскин с еще большей очевидностью имел в виду просто ценность, понимаемую в терминах эстетики и морали. Следовательно, его знаменитые слова «Нет богатства кроме жизни» означают только, что нет ценности кроме

ценности. Это бессмыслица. Вот что следует внушить нашим слишком «по-научному» настроенным исследователям социальных проблем.

Жизнь *как таковая* – не ценность, как и не количество в научном смысле. Вряд ли нужно рассуждать о ценности как чисто физиологическом процессе или указывать, что сознание как таковое также не является ценностью. Все зависит от вида сознания, его качества. Несомненно, жизнь была бы трудной и тяжелой, если бы не приходилось считать, что это «лучше, чем ничего»; но все-таки в какой-то незначительной мере вопрос о том, жить или не жить, имеет практический смысл. Мысль и прилагаемые усилия при всех обычных условиях воспринимают жизнь как должное и направлены на сохранение одного типа жизни больше, чем на сохранение другого. В конечном итоге, люди делают выбор в пользу анестезии и эвтаназии, когда жизнь в сознании оказывается слишком далека от их ожиданий и стандартов. Более того, в повседневной работе люди постоянно рискуют жизнью или сознательно сокращают ее и даже, в качестве крайней меры, - отказываются от вполне сносной жизни ради «лучшей» - для себя или для других. То, что люди - склонные к сантиментам идеалисты, представляется столь же неопровержимым «фактом», как любое научное поддающееся проверке наблюдение.

Объем и цели данной работы не требуют уточнения философских смыслов, кроме главного утверждения, что плодотворное исследование экономических и социальных проблем требует признания *ценностей* как данных, отличных от наблюдаемых фактов в однородной поведенческой последовательности. Сама наука целенаправленна, инструментальна; и когда ученый работает осмысленно и добросовестно, он не претендует на то, чтобы пролить полный свет на реальность. В этом случае наука трактует данные опыта с точки зрения классификации и анализа, потому что это самый плодотворный способ предсказания и управления. Не следует принимать на веру, что этот метод полностью и универсально применим, даже в узкопрактическом смысле; при его применении к целенаправленному поведению как таковому всплывает присущее ему противоречие. Наука теряет смысл, когда делает попытку снять категорическое различие между целью и средством ее воплощения. Далее, есть ли что-либо более абсурдное по своей природе, чем предположение, что мысль и чувство обслуживают физико-химический процесс метаболизма и этим объясняется их необходимость? Если измерять ценности элементарным способом, используемым самой наукой, то есть проверять, можно ли обмениваться ими при интеллектуальном общении, выясняется, что высшие ценности реально существуют ничуть не в меньшей степени, чем данные наблюдения, которые вовсе не познаются сразу, а конструируются путем сложных целенаправленных умозаключений и организации «непосредственных чувственных данных», причем существование последних само по себе гипотетично. Добросовестное самонаблюдение показывает, что результаты, цели не могут быть описаны в статических категориях, используемых наукой. Они могут быть разделены на категории, то есть время от времени оставаться тождественными самим себе, только отчасти. Однако мы можем обсуждать их уникальную природу и описывать их рост и изменения. Наш ум располагает аппаратом мышления и общения, который отличается от научной логики, а язык – инструмент этого высшего процесса, как и низшего и более точного.

Экономисты совершили грубую ошибку, допустив, что поведение можно изучать только с объективных, научных позиций и что цель, признаваемую в каком-то смысле реальной, можно рассматривать с помощью того же интеллектуального аппарата. Человеческие цели по природе своей динамичны и подвержены изменениям; деятельность по удовлетворению потребностей в основном направлена вовсе не на удовлетворение существующих желаний, которые в науке о поведении жестко определяются как данные. Эта деятельность по своей природе во многом исследовательская; повторяющийся опыт рассматривается скорее как неизбежное зло, а его мотив – скорее как подгоняющий кнут, чем

как цель. Проблема человеческой жизни не столько в том, чтобы получать заранее известные результаты, сколько в том, чтобы узнавать, какими бывают результаты тех или иных действий, и обзаводиться «более высокими» потребностями. Мы совершаем действия, чтобы доказать, что мы можем их совершить, и узнать, нравится ли нам это; проблема в значительной степени заключается в том, чтобы понять саму проблему, и, как в случае с более мелкими проблемами, это понимание в большинстве случаев приносит с собой решение. Потребитель и производитель материальных ценностей обычно этого не осознают, но, несомненно, их деятельность в значительной мере является ответом на поэтический призыв «Познай себя». «Любопытство» – очень близкий синоним более широкого термина – «интерес». Знание о себе неотделимо от знания о мире, и ни одно из этих знаний неотделимо от того, известно. По мере того, как мы узнаем больше, растут и собственная личность, и мир; этот рост и есть жизнь.

VI

Представленный выше взгляд имеет прямое значение также и для центральной практической проблемы экономической теории – оценки конкурирующего индивидуализма как системы социальной организации в сравнении с системой, основанной на сознательном разумном сотрудничестве и нравственных мотивах вместо механического взаимодействия эгоистических активностей. Общепризнанная функция экономической организации – использование ограниченных ресурсов, находящихся в распоряжении социальной группы, для как можно более полного удовлетворения потребностей ее членов. Но форма организации также должна определять, в чем потребности, и направлять интересы людей к работе и друг другу. Главный аргумент в защиту конкурентной системы на фоне нарастающей критики – это ее эффективность, и добросовестный исследователь, возможно, должен согласиться, что в этом отношении она предпочтительнее. Правда, сама эта эффективность до обидного низка. Самые объективные измерения показывают, что результаты вряд ли могут превысить одну треть от того, что теоретически возможно при существующих материальных ресурсах и технических знаниях, а скорее всего они намного ниже и этой цифры. Но в последние годы ученые всё меньше склонны делать акцент на эффективность в достижении целей, рассматриваемых как нечто само собой разумеющееся, и придают всё больше веса и значения вопросу о самих целях и о насаждаемой ныне философии жизни.

Мировая война и ее последствия очень усилили этот сдвиг в суждениях. Внимание критики привлечено не только к вопиющему несоответствию между фактическими принципами социального действия и этико-религиозными претензиями Западной цивилизации, но и к практическим последствиям применения стандартов Макиавелли и Мандевиля, которые возводят разумный эгоизм в ранг добродетели и превращают силу и коварство в главные составляющие человеческого идеала. Ценности, которые стимулируют нашу экономическую деятельность, представлены на суд критики, чего после наступления индустриальной эры никогда не делалось. Люди, занимающие высокое положение, начинают чувствовать, что тяжелый труд и лишения не служат конечному результату, а только разжигают конкурентную показуху и жажду власти, и спрашивают себя, должна ли жизнь быть безжалостной борьбой за признание и господство и не стоит ли принести небольшую жертву ради облегчения физического труда и получения отдыха – слишком мало людей могут его получить и еще меньше располагают временем, чтобы позволить его себе. Ощущается желание придумать мир, в котором будет меньше «прогресса» в достижении сомнительных целей и не такие высокие темпы роста потребления «товаров и услуг», связь которых с однокоренными в английском языке словами «доброта» и «служение» не всегда очевидна.

Это *не означает*, как некоторые, возможно, поспешно решили, что нужно критиковать экономическую систему за то, что она «производит» наши потребности, или за то, что она берет за это столь же высокую плату, как и за их удовлетворение, и даже больше. *Это было бы так при любой экономической системе, и это желательно*. В самом деле, развитие потребностей намного важнее их удовлетворения; нет нищеты прискорбнее нищеты интересов. Нет никакого вопроса в разделении «естественных» и «искусственных» потребностей. Все человеческие потребности скорее искусственны, чем естественны, и выражение «естественные потребности», если оно вообще что-то значит, может относиться только к животным потребностям. К тому же, человеческие потребности скорее основаны на «чувстве», чем «реальны». Вопрос в том, как разграничить хорошие искусственные потребности, основанные на чувстве, от плохих искусственных потребностей, основанных на чувстве. Это особенно очевидно, когда понимаешь, что стандарты жизни и работы - в значительной мере всего лишь отраженные желания в тех или иных человеческих отношениях, что мы хотим что-то иметь в основном для того, чтобы быть похожими на других или отличаться от них, чтобы подражать или доминировать, чтобы быть принятыми или вызывать зависть и т.д. Возможно, очень легко доказать, что конкуренция на самом деле – это способ сотрудничества, и даже очень «хороший» способ в плане эффективности и низких организационных затрат; но еще важнее, что конкуренция учит людей *думать* друг о друге как о конкурентах, а не как о товарищах по труду, и *видеть* в своих отношениях с работой отношения между рабом и однообразным механическим трудом. Побуждения к работе, как и результаты работы, могут иметь ценностное значение. Сейчас даже начинают задаваться вопросом, действительно ли неизбежно (и в этом смысле правильно), чтобы в рамках огромной общественной кооперации «высшие» индивиды (то есть более сильные) получали за своё высокое положение больше денег, а также интересную творческую и руководящую работу, которая, как само собой разумеющееся, должна доставаться им, и чтобы их доля в общем производстве была несоразмерно высока. Вопросы вызывает даже механическая эффективность «материального» вознаграждения за то, что человек делает больше и лучше, ибо люди все яснее понимают, что фактическим стимулом является не столько материальное, сколько общественное и основанное на чувстве, и всё это имеет очень мало отношения к любви к комфорту и легкой жизни.

Мы упоминаем здесь об этом, чтобы показать, на какой основе следует судить о конкурентной системе, а не для того, чтобы выносить свое суждение о ней. «Есть много доводов и за и против». В лучшем случае, доводы могут только указать направление развития, а не расписать в деталях, как нужно проводить революционные преобразования. И даже оставляя в стороне тот факт, что пожертвовать эффективностью можно лишь в очень ограниченных пределах, и допуская, что может функционировать социальный порядок, не основанный на личной заинтересованности, необходимо учитывать, что вопросы морали не односторонни. Коммерческий дух, без сомнения, в огромной мере способствовал развитию стойкости. Сила и уверенность в себе, на которые он делает особое ударение, должны всегда занимать заметное место в идеальном характере. Более того, неясно, в какой мере плохое отношение людей друг к другу и к работе зависит от какой-то конкретной организационной системы и в какой мере они случайны для крупномасштабной кооперации как таковой, независимо от механизма, регулирующего распределение обязанностей и выгод. Цель данных разделов настоящей работы – выработать точку зрения, которая позволит вынести рациональное суждение по этому вопросу. Эту точку зрения можно выразить уже приводившимся парафразом знаменитого высказывания Рёскина: «Нет Ценности кроме Ценности». Необходимость принятия этой точки зрения была установлена через рассмотрение трудностей экономической методологии.

IV
НЕДОСТАТКИ НАУЧНОГО МЕТОДА В ЭКОНОМИКЕ

(Сноска: Перепечатано из *The Trend of Economics,* под редакцией Рексфорда Г. Тагуэлла, с разрешения издательства F.S. Crofts and Company.)

I
Значение науки

Поскольку экономика имеет дело с людьми, ее научное толкование затрагивает основополагающие проблемы отношений между человеком и миром, в котором он живет. С рациональной и научной точки зрения, все практически реальные проблемы – это проблемы экономики. Задача жизни в том, чтобы использовать ресурсы «экономически», заставить их работать как можно эффективнее на получение желаемых результатов. Таким образом, общая теория экономики – это просто разумное объяснение жизни. Насколько у нее вообще может быть разумное объяснение! Первый вопрос относительно научной экономики – это вопрос о том, насколько разумна жизнь, насколько ее проблемы сводимы к использованию данных средств для достижения данных результатов. Надо признать, что не очень сводимы; научный взгляд на жизнь – это ограниченный и лишь отчасти верный взгляд. Жизнь, по сути, - это исследование ценностей, это, скорее, попытка найти ценности, а не создавать их и наслаждаться ими. Мы жаждем «познать себя», узнать свои истинные желания больше, чем просто получить то, что хотим. Это накладывает первое и наиболее значительное ограничение на концепцию экономики как науки.

Даже эта формулировка научного взгляда на жизнь как сознательного использования ресурсов для получения данных результатов требует более широкого понимания термина «научный», чем то, которое дается его точным определением. Оно предполагает признание реальности и наличия потенциальной возможности сознательного размышления и планирования, которые наука в узком смысле слова считает иллюзорными. Со *строго* научной точки зрения, жизнь – это вопрос механики; что люди думают – это, с позиций практического поведения, просто субъективные иллюзии; мышление, планирование и субъективность в целом – это иллюзии; человеческие действия – лишь деталь в космической панораме превращений движения. Но поскольку невозможно обсуждать ценности в чисто объективных терминах, нам приходится допустить реальность данных сознания и предоставить философии разрешить это противоречие или заключить, что оно не может быть разрешено. Мы вынуждены принять в качестве отправной точки понятие ценности или стоимости в том виде, какой подсказывает здравый смысл.

Признано, что ценность имеют или могут иметь два вида опыта: активный и пассивный. Один представляет собой создание или управление, другой – оценку. Это не вполне отдельные опыты, а скорее «аспекты» опыта, но на практике они вполне разделимы. Ценность активного созидания или управления – это род оценки; обычно ценность опыта активности в той или иной мере зависит от чувства ценности или оценки некоего «результата». Но хотя эти две вещи обычно более или менее связаны между собой и частично покрывают друг друга, всем нам знакомы крайние случаи, когда, с одной стороны, чувство ценности почти или совершенно пассивно, а с другой, ценность активности почти или совершенно независима от результата. Литература, посвященная ценностям, как и научная литература, демонстрирует склонность к монизму, так что существует тенденция сводить ценность к представлению или к «радости быть причиной», к чему по своему темпераменту склонен автор цитаты, но добросовестный наблюдатель должен принять оба этих вида и все их возможные комбинации.

Каждая из этих двух основополагающих категорий подразделяется на два подтипа. В случае с оценкой, следует отличать действенное, или эмоциональное, или эстетическое

удовольствие от когнитивного, или интеллектуального. Их комбинации и взаимоотношения опять-таки комплексны, но и в этом случае мы в той или иной степени разделяем ценность, которая представляет собой чистую оценку, и ценность, которая является предметом «понимания». В самом деле, мы стремимся понять то, что нам отвратительно, и мы стремимся к вещам, которые у нас нет ни малейшего желания понимать. Иногда один вид ценности вносит вклад в другой, а иногда они конфликтуют. Эстетический опыт культурного человека – это отчасти вопрос понимания того, каким образом, например, картина, музыкальная пьеса или стихотворение оказывают свое воздействие, но, с другой стороны, излишний анализ может поставить эстетический опыт под угрозу. Вообще, получается так, что красота должна быть в какой-то мере иллюзорной; «техника» не должна быть слишком очевидной, а интерес к ней – слишком сильным, иначе эффект пропадет.

В сфере активности разделение тоже есть, хотя и не столь явное; это разделение между *спонтанным*, тем, что идет к результату прямо и непосредственно, и тем, что предполагает сознательное, просчитанное выстраивание средств. Это отличие существует и для активности, ценность которой заложена в ней самой, и для активности, ценность которой скорее в ее результате. В созидании и управлении, как и в оценке, всегда в той или иной мере присутствует конфликт между пониманием и наслаждением. Мы стремимся понять все «как?» и «почему?» наших действий, проанализировать технику; но когда этот процесс заходит слишком далеко и превращается в рутинную манипуляцию средствами для достижения заранее представляемого и ожидаемого эффекта, интерес к действию теряется. Если бы позволило место, было бы интересно исследовать проблему классификации наших ценностных опытов на основе различных комбинаций этих типов, но наша цель – всего лишь кратко обрисовать определенные аспекты значения науки в связи с областью ценностей.

Непосредственная цель науки состоит в том, чтобы дать нам возможность *понимать*, что опять-таки предполагает понимание как красоты, так и техники действия. Современный изощренный способ мышления все больше и больше склоняется к тому, чтобы подчинить само желание понимать желанию управлять. Вряд ли вызывает сомнение, что такой интерпретацией мы обязаны духу самой науки. Век науки стремится в своих собственных целях перевести понимание в сферу чувств и романтики, которая рассматривается как нечто на порядок ниже практики и силы. Считается, что ценность науки – в *результатах,* которые она дает, а сама наука – это лишь инструмент, который скоро будет низведен до уровня неизбежного зла. Научный дух с извинениями переводит любовь к науке на уровень сантиментов. Научный, эволюционный взгляд на мир также «объясняет» научный интерес как спенсеровский перенос внимания с реального результата на средство, которое таким образом превращается в псевдорезультат.

Тут можно упомянуть очевидную мировоззренческую ограниченность, проистекающую из завышения роли науки. Научная атмосфера затемняет, если не затмевает, значительную часть сферы ценностей. Она делает акцент на результаты деятельности, ослабляя и разрушая ценность процесса. Кроме того, она особо подчеркивает количественный аспект результата, который можно подвергнуть научной интерпретации, в ущерб качественному и эстетическому аспекту, который такой интерпретации не поддается. По этим причинам активность идет по тем направлениям, где результаты можно предсказать и осуществить «эффективно», то есть в как можно большем количестве относительно данной совокупности ресурсов или производительной силы. Это означает концентрацию на направлениях, предполагающих в основном рутинную работу, а не спонтанную и творческую. Ибо наука, как совершенно очевидно, не может направлять творчество в истинном смысле; она может только копировать или, в лучшем случае, комбинировать по-новому старые элементы. Истинное творчество, которое относится к области искусства, предполагает изобретение новых результатов, как и новых средств их достижения. Наука

всегда стремиться «понять» искусство и добиться его эффектов за счет просчитанного приложения правил; но если ей удается в какой-то мере это осуществить, результаты в той же мере утрачивают свойства истинного искусства. Это зло еще усиливается тем, что, поскольку наука не может объяснить, почему это так, она начинает отрицать этот факт. Настоящее творчество предполагает совсем другую технику; или, лучше сказать, дело тут совсем не в технике, это некое душевное сопереживание или проникновение художника в окружающую реальность и управление ею изнутри, в то время как наука работает извне. Но уже упомянутое противоречие здесь просто бросается в глаза. Художник должен обладать большими знаниями и владеть техникой; но когда его работа сводится только к ним, она перестает быть искусством и превращается в обыкновенное копирование.

Следует заметить, однако, что удовлетворение от понимания или успешного достижения вычисленного эффекта, *когда это происходит в первый раз*, очень похоже на опыт творческой деятельности. Чувство восторга или мастерства, которое приносит *открытие*, а иногда даже просто узнавание от другого человека, очень похоже на то, которое появляется после истинного изобретения.

Научное толкование самой науки – это то, что «знание – сила»; она не является ценностью сама по себе, а подчинена деятельности, ценность которой, в свою очередь, заключается в ее результатах; она «инструментальна». Мы должны принять этот вывод как истинный с точки зрения определения; это именно то, что имеет в виду научное знание, о чем мы и говорим. Несет ли эта прагматическая эпистемология прагматическую метафизику, интерпретацию реальности в терминах результатов и средств, возможно, зависит от того, отождествляем ли мы научное знание со знанием вообще. То, что этого *нельзя* делать, является одной из философских посылок данного эссе: ни человека, ни мир, в котором он живет, нельзя понимать в терминах категорий, выведенных для приспосабливания средств к данным результатам.

Но вернемся к определению науки. С точки зрения знания, проблема управления – это проблема *предсказания*. Поведение, которое представляет собой приспосабливание средств к результатам, необходимо смотрит вперед. Вести себя по-умному – значит действовать исходя из достоверного знания о том, что случится в данной ситуации без моего вмешательства, и об изменениях в этом потоке событий, которые появятся в результате какого-либо намеренного действия с моей стороны. Если я не могу внести никаких изменений в естественный ход событий (или, по крайней мере, никаких желательных изменений), я всё же должен предвидеть само развитие событий, чтобы разумно реагировать на него. С точки зрения сознательного поведения, мы не интересуемся миром, каков он есть, а интересуемся им только как основой для предсказаний о том, чем он будет в ближайшем или отдаленном будущем, к которому и относятся сознательные планы действий.

Значит, наука – это всего лишь *техника предсказания*. Это умственный механизм или процесс, с помощью которого мы поступаем разумно. С научной точки зрения (или с псевдонаучной точки зрения, которая принимает мотивы за реальные причины), выражения «жить» разумно и «действовать» разумно взаимозаменяемы. А действовать «разумно» (сместим акцент) – значит, действовать так, чтобы добиться предвиденного и задуманного результата; само собой разумеется, что любой результат, полученный вследствие намеренного действия, является желаемым результатом. Важно помнить, что не всё управление научно в смысле сознательного, намеренного приспосабливания средств к получению желаемых результатов. Управление начинается с управления нашим телом, потому что только на тело ум и цель могут действовать напрямую. Неясно, насколько это управление мускульной системой «научно» на каждой стадии, и несомненно, что оно в значительной мере бессознательно и механично, если вернуться к нашему второму типу опыта управления, упомянутому выше. Таким основополагающим видам деятельности, как,

например, речь, возможно, первоначально обучаются методом проб и ошибок или случайно, что не предполагает значительного приспосабливания. Несомненно, это в значительной степени происходит «инстинктивно», если вспомнить, например, модуляции голоса для выражения эмоций. Любая искусная техника, если ей хорошо овладеть, в значительной мере ниже этого порога. Умелый пианист или машинистка столь же мало думают о клавишах, которые наживают, как любой нормальный человек о положении своих органов речи при произнесении слов, и квалифицированный механик столь же машинально орудует своими инструментами; они уже практически срослись с ним. Возможно, и военный стратег тоже может управлять своей армией, почти не задумываясь, как умелый водитель автомобиля, не задумываясь, нажимает на педали и рычаги.

Однако ясно, что, несмотря на то, что любое инструментальное регулирование имеет тенденцию стать бессознательным, такой тенденции нет в жизни в целом. Вместо того, чтобы развиваться в сторону бездумных автоматов, нам постоянно приходится всё больше и больше думать; умственное напряжение, характерное для сознательной деятельности в отличие от бессознательной, постоянно увеличивается, а загадочная предрасположенность к ошибке, характерная для сознательных реакций в отличие от бессознательного регулирования, растёт вместо того, чтобы уменьшаться.

II

Техника предсказания, или Логика науки

Всю науку можно рассматривать как развитие и усовершенствование принципа, который гласит, что мы судим о будущем по прошлому. Научная трактовка проблем предсказания и управления должна предполагать, что это истинно независимо от того, является ли знание сознательным или бессознательным, а реакции – намеренными или автоматическими. Даже если человек, как и низшие животные, наследует адаптивные модели реакций, основа адаптации та же. Научная точка зрения на мир не оставляет места для интуитивного или любого другого предвидения *новой* истины, которое предшествовало бы восприятию. Ее основополагающая посылка заключается в том, что *истина всегда одна и та же* и узнается через восприятие и память. Но сказать, что истина всегда одинакова – это все равно, что сказать, что мир всегда одинаков. Изменение нереально, или, поскольку существует реальное изменение, мир познаваем только исторически, будущее не может быть предсказано.

Парадокс, что если мир всегда одинаков, то не нужно предсказывать, а если он не всегда одинаков, то предсказание невозможно, разрешается с помощью двух фундаментальных понятий: закона и перестановки, или анализа-синтеза. Главная идея закона – это изменение взаимозаменяемого характера: вещь не изменяется «по сути», если она изменяется предсказуемо, поскольку она остается верна своей природе, которая должна изменяться таким же неизменным способом. Следовательно, любое предсказуемое изменение – и любое изменение, которое может обсуждать наука – аналогично движению по траектории, которую можно представить уравнением и любая часть которой может быть вычислена из формулы для другой части, сколь угодно малой.

Понятийная лакуна между статичным и изменяющимся миром затем заполняется по-другому, с помощью идеи перестановки одних и тех же элементов в различных комбинациях. В конечном итоге, обе эти идеи укладываются в законы перестановки в буквальном смысле пространственного движения. Наука отказывается верить во внутренние, независимые изменения в простых элементарных вещах, даже в соответствии с законом, и сводит все изменения к изменениям в отношениях неизменных элементов или единиц. Таким образом, обычные объекты опыта гипотетически разделяются на элементы, через перестановки которых объясняются те изменения чувственных объектов, которые не приводятся в

соответствие с внешними изменениями. Полное научное объяснение мира не оставило бы ничего, кроме абсолютного движения в буквальном смысле этого слова. Конечно, нельзя принимать такое объяснение слишком всерьез. Человеческий ум с самого начала отвергает понятие движения, которое не подразумевает наличия чего-нибудь, что движется, а логический процесс сведения изменения к движению низводит движущиеся частицы до формы, недоступной для восприятия органами чувств и нереальной для воображения. Более того, по сути, сама механика никогда не могла обойтись без понятия силы, которая явно представляет собой способ осознания, а не сущность, воспринимаемую во внешнем мире. В практических целях нам опять-таки придется далеко отойти от идеала жестких научных концепций и исследовать процесс, с помощью которого наш ум организует то условное знание, на котором основывается поведение (за пределами научных лабораторий, да и в лабораториях в большинстве своем тоже).

Прежде всего, сознание организует «гудящую разрастающуюся путаницу», какой является опыт в «сыром» виде, в мир предметов, существующих, движущихся и изменяющихся в пространстве и времени. Наше поведение связано со свойствами *вещей*, включая их образ поведения, которые представляют собой не только свойства, но и чувственные качества. Свойства и образы поведения вещей образуют содержание знания и предмет мысли как основу для действия. (Сноска: «Новая» логика современной математики и неореалистической философии, имеющая дело с пустыми отношениями и чистым порядком, если вообще имеет какое-то отношение к поведению, то столь незначительное, что в настоящей работе его можно не учитывать.) Аксиома, лежащая в основе практического мышления, принцип тождества, или статический принцип, о котором мы уже упоминали, заключается просто в том, что вещи остаются «по сути» теми же, что их внутренняя природа не изменяется. Они могут изменяться в том, что касается чувственных свойств, но только в соответствии с неизменным «законом» и в определенном отношении к другим вещам. Мы можем сформулировать эту аксиому просто: одна и та же вещь будет иметь одинаковое поведение при одинаковых обстоятельствах. Идея «вещи» или самого тождества – это просто признание неизменности единообразия в организации качеств, что четко проявляется в аргументации.

Если бы поведение означало только «те же вещи при одинаковых обстоятельствах» в буквальном смысле, не было бы нужды в мышлении в том плане, в каком мы употребляем этот термин. Интеллект сводился бы *только* к памяти. Но разнообразие вещей, с которыми мы имеем дело, бесконечно велико, и наш ум не в состоянии знать их все; они не остаются теми же в смысле восприятия, и «обстоятельства» (то есть их отношение к другим вещам) столь же сложны и непостоянны. Эти два факта – не поддающаяся осмыслению сложность и многогранность вещей, составляющих наш мир, и их привычка изменяться, - определяют необходимость мыслить. В этом кратком обзоре мы не будем углубляться в логику атомизма, согласно которой предполагается, что чувственное изменение может сводиться к перестановкам в пространстве, и которая относится скорее к философии, чем к практической логике. В нашем исследовании мы будем заниматься только способом формулирования этих действительных законов изменения, с помощью которых можно предсказывать будущее и вести себя разумно.

Первый шаг при упрощении опыта и простейшая форма предположения – это акт классификации по тождеству. Используемый при этом принцип предсказания: не только одинаковые, но и *похожие* вещи имеют одинаковое поведение в одинаковых обстоятельствах, то есть то, что справедливо в отношении одного члена класса похожих вещей, справедливо в отношении всех. Этот принцип имеет очень узкое применение, поскольку существует мало классов вещей, похожих друг на друга во всех отношениях. Он может быть полезен при рассмотрении таких естественных классов, как листья одного

растения или растения одного сорта, образцы одного и того же минерала и т.п., а также таких искусственных вещей, как механизмы одной модели, образцы одного и того же очищенного химического соединения или другие «стандартизованные» объекты.

На практике этот принцип растворяется в другом, который предполагает более развернутые умозаключения. Классы образованы объектами, похожими *в некоторых отношениях,* хотя они могут отличаться в других отношениях. Этот принцип предсказания заключается в том, что вещи, похожие в какой-то частности, будут похожи или будут иметь схожее поведение в каком-то другом отношении. Этот процесс аргументации по классификации представлен формальной логикой силлогизма (сейчас мы ограничиваемся только универсальными суждениями). Легко показать, что сам силлогизм утверждает скорее результат, чем процесс умозаключения. Если мы рассмотрим знаменитый силлогизм

Все люди смертны

Сократ – человек

Следовательно, Сократ смертен,

станет очевидным, что из того, что Сократ – человек, мы не можем знать, что все люди смертны, если не знаем, что смертен Сократ. Или, если взглянуть по-другому: из того, что смертность – неотъемлемый атрибут человека, мы не можем знать, что Сократ – человек, не зная заранее, что он смертен. Следовательно, мы в любом случае не можем знать обеих посылок без предварительного знания вывода; и нельзя говорить, что мы действительно вывели заключение из посылок.

Чтобы говорить о настоящей природе процесса предсказания будущего из настоящего или умозаключения о том, что известно из прямого наблюдения, суждение должно быть сформулировано по-другому. То, что нам известно, это что *другие* люди были смертны; или, более точно, что другие «вещи» с наблюдаемыми признаками, маркирующими их как членов класса «Человек», имели и такой признак, как смертность, и что (малая посылка) предмет Сократ также обладает этими другими признаками. Следует умозаключение, что ему должен быть свойствен признак смертности, который, как было установлено ранее, связан с признаками класса.

Все умозаключения в основном имеют именно такой характер. Если предмет воспринимается как наделенный определенными качествами, делается умозаключение, что у него должны быть и другие качества, недоступные наблюдению, но, как было установлено, связанные с теми, которые можно наблюдать. В большинстве случаев мы распознаем объекты именно на такой основе: мы воспринимаем сравнительно мало, а об остальном делаем выводы, думая, что воспринимаем его. Сила разума заключается в способности вычленять *основные* характеристики, признаки, из которых можно умозаключить сравнительно многое, и связывать с ними реально связанные качества. Широкая применимость этого принципа, возможность умозаключения и предсказания, зависит от того *факта,* что предметы опыта и в самом деле распадаются на большие классы, имеющие много общих признаков. Если бы качества предметов в мире подбирались случайным образом, мы бы попросту не могли делать умозаключения и интеллект был бы невозможен. Следовательно, догма об «однородности природы» относится к стабильности и постоянству вещей *и реальности классов.*

Теорию умозаключений следует расширить в нескольких направлениях за пределами простых случаев силлогизмов, составленных из универсальных суждений. Случай, когда каждая посылка представляет собой особое суждение, рассматривался старыми логиками, но таким образом, что это вряд ли может быть плодотворным как практическое руководство. Если мы скажем, что *некоторые* люди умирают от чахотки и что X – человек, вывод, что X *может* умереть от чахотки, вряд ли будет полезным. Современная логика способна пойти гораздо дальше, используя теорию вероятности или статистику; но лучше, прежде чем

комментировать эту теорию, упомянуть о двух других современных методах, которые в выводе не жертвуют универсальностью. Первый относится к количественной схожести как основе классификации и умозаключения. Многие признаки (всегда включающие деятельность) непостоянны в своей степени, а не просто присутствуют или отсутствуют. Фактически, наука в значительной мере занимается вопросом о том, какая часть одного предмета связана с частью другого предмета и насколько велика эта часть. Для нашего знания природы принципиально, что качества, связи которых обнаруживаются в небольшом количестве случаев, позволяют полностью сконструировать функциональное отношение между двумя величинами.

Второй метод развивает эту же идею дальше. Если мы обнаруживаем определенное количественное отношение между A и B и между B и C или, скажем, между A и различными пропорциями B и C, часто становится возможным построить из измерений нескольких случаев функциональное отношение между этими тремя переменными, с помощью которого можно интерпретировать бессчетное количество случаев.

В этих утверждениях мы намеренно избегаем термина «причина» или «сила». Гораздо лучше сказать просто «факторы» или «переменные», ибо всё, что слова «причина» и «сила» добавляют к простой идее однородности связи, нереально и вводит в заблуждение. Говоря, что ничто не происходит без причины, мы просто имеем в виду, что каждое изменение связано с другими изменениями и что все они представляют собой математические функции времени. Термины «предшествующее» и «последующее» также следует употреблять с осторожностью. Выведенные с помощью умозаключения качество или реакция могут следовать во времени за тем, из чего они выведены, а могут и не следовать; это может быть всего лишь потенциальной возможностью, как то, что удар или прикосновение к горячему утюгу повредят плоть, *если* они произойдут; а практическое значение этого знания состоит в том, чтобы этого не допустить. Причина в обычном смысле не обязательно должна предшествовать своему результату, как это происходит в примере, когда мы увеличиваем натяжение пружины, растягивая ее. Возможно, *самое обычное значение слова «причина»* - это то, что это явление, которым мы можем управлять напрямую, и, управляя им, мы получаем возможность опосредованно управлять другим явлением, на которое не можем воздействовать непосредственно. Идея причины может иметь другие значения, но их подробное рассмотрение неоправданно усложнило бы наше исследование. Уже давно признано, что понятие силы – это толкование мускульного ощущения усилия, прикладываемого для достижения физических изменений. Мы знаем только о результатах и никогда – о силе (за исключением случая с собственными мускулами); как сказал Пуанкаре, сила – это удобный абстрактный способ упрощения некоторых уравнений.

Тема соединения и разделения переменных, или синтеза и анализа, вызывает еще одно наблюдение. Иногда качества соединения можно предсказать из качеств его элементов путем сложения, иногда – более сложными способами, а иногда этого вообще нельзя сделать. В механике мы можем складывать силы и предсказывать равнодействующую *a priori;* мы можем составлять химическое соединение, но не можем предсказать результат или обнаружить какое-либо общее отношение между свойствами этого соединения и его элементов (кроме массы), но мы можем быть уверены, что те же элементы, составленные таким же образом, всегда дадут то же соединение. Этот факт полезен потому и только потому, что элементы представляют собой определенные субстанции, идентифицируемые более простым способом, чем проверка на конкретное явление, которое мы хотим предсказать, то есть не через образование соединения. Мы слышим много пустой болтовни об «анализе» ментальных явлений, который, как мы увидим позже, в значительной степени представляет собой лишь вредное словоупотребление; вообще элементы нельзя разъединять

или комбинировать экспериментально, и ни у «элементов», ни у «соединений» нет общих признаков идентификации.

Теперь мы возвращаемся к вопросу о конкретном суждении и теории статистики. Хотя, возможно, из посылки, что некоторые люди умирают от чахотки, нельзя сделать никакого вывода, направляющего поведение, но зато может оказаться очень полезной посылка, утверждающая, что среди любого большого непредвзято выбранного числа людей определенную часть постигнет именно такая судьба. Ибо часто наши планы относятся или могут относиться к большой группе случаев, а не к одному случаю. Например, в бизнесе, если возможно сказать, сколько зданий сгорит, владелец любого дома может защитить себя, объединившись с другими владельцами, чтобы устроить какую-нибудь страховую организацию. Если коммерсант будет знать, сколько у него будет неплатежеспособных должников, он сможет сделать поправку на эту статью расходов и быть в такой же безопасности, как если бы мог управлять такими случайными событиями. Даже если случаи объективно нельзя классифицировать, иногда можно оценить вероятности, и сам факт разумного риска, даже если предприятия не похожи друг на друга, способствует сбалансированию выгод и потерь.

В заключение нужно сказать (и это не менее важно, чем сказанное выше), что на самом деле очень малая часть фактического знания любого человека о мире почерпнута из его собственных наблюдений и размышлений, в то время как огромная часть этого знания поступает от других людей через процесс *общения*. Таким образом, основной факт, который дает возможность человеку познавать мир, - это то, что мир предметов одинаков для всех умов. Знание нельзя применять с пользой, если оно «независимо», а главный критерий зависимости состоит в том, что знание можно продемонстрировать и проверить с помощью других людей и через них. Наука почти не может выйти за пределы области, внутри которой такие демонстрация и проверка возможны, то есть она ограничена данными, которые фактически являются одинаковыми для всех нормальных наблюдателей *и которые можно передать посредством общения* настолько точно, что тождество будет признано всеми. Трудно представить, что без действенного общения мы смогли хотя бы сформировать идею реального мира и что были бы возможны сознание и интеллект.

Сочетание всех этих методов предсказания порождает искусную и сложную технику, которая очень полезна и необходима в научном исследовании. Однако эти методы обычно совершенно не используются сколько-нибудь определенно и точно для реализации практических решений в повседневной жизни, даже те, которые имеют отношение к материальному миру. (Это особенно заметно при предсказании человеческого поведения и общественных изменений, как будет показано в следующем разделе.) В качестве простой иллюстрации давайте рассмотрим прогноз погоды. Ученый-метеоролог в самом деле пользуется кое-чем из формальных методов, описанных выше, измеряя переменные, определяя функциональные отношения, вычисляя вероятности и т.п. Но фермер или старый морской волк, которые не прибегают к такому анализу и таким измерениям, часто могут предсказать погоду не менее надежно. Процессы, которые здесь задействованы, в основном бессознательны – либо интуитивны, либо бессознательно рациональны. (Догматик от науки будет настаивать, что реальной интуиции не существует, но мы в этом не уверены, особенно когда дело касается толкований и общения.) В любом случае, практические решения повседневной жизни, даже относящиеся к материальной природе, научны лишь в незначительной степени, что бы мы ни предполагали в отношении конечной теоретической возможности научного определения этих вопросов. Люди вовсе не стремятся дать исчерпывающий список переменных, от которых зависит вывод, и уж тем более не стремятся их измерять; у них весьма смутное представление о функциональном отношении между наблюдаемыми факторами и теми, которые нужно вывести с помощью умозаключения. В

любой практической ситуации, когда, например, нужно предсказать курс ценных бумаг, размещение нефтяных скважин или дать прогноз урожая зерновых, а тем паче в еще более важных вещах, таких как решение поступить в колледж, выбор профессии и т.п., человек *оценивает*, и процесс оценки лишь в незначительной мере сознателен и не поддается сколько-нибудь детальному описанию. Большинство решений сильно затруднено тем, что, как показал психоанализ, мы не знаем, чего хотим и почему.

Теперь мы готовы сделать следующий шаг – перейти к специфической проблеме применения научных методов к предсказанию явлений, связанных с человеком. Эти два вводных раздела имели целью прояснить значение науки как техники предсказания и условия, необходимые для научного предсказания в любой области данных. Эти условия можно рассматривать как часть определения науки. Знание, используемое для предсказания в поведении, должно состоять из суждений, утверждающих неизменную истину и поэтому возможных только в отношении данных, которые в конечном итоге статичны. Чисто исторические факты на практике мало полезны, и для ясности следует разделить терминологически научную и историческую истину. Вообще научное суждение очень подходит для класса предметов или ситуаций; оно утверждает зависимую связь или количественную вероятность связи между признаком, не поддающимся прямому наблюдению, и признаком, который можно наблюдать, и обычно выражает количественное отношение между ними. Вообще, истина не может считаться научной, если она не доказуема, что означает, что она должна быть одинаковой для всех наблюдателей и поддающейся точной передаче. Научный взгляд на опыт постулирует мир, независимый от наблюдения и поэтому, разумеется, одинаковый для всех наблюдателей. Но следует заметить, что этот взгляд не может иметь научного доказательства, кроме фактической склонности наблюдателей согласиться друг с другом. На самом деле существует огромное расхождение между различными наблюдениями в том, насколько велико это согласие, в соответствии с характером данных. Количественно согласие никогда не бывает значительным, но во многих областях наука выработала методы *измерения*, которые принуждают к согласию. В сфере человеческих свойств и поведения все эти предпосылки, устойчивость данных, их ассимилируемость классами, даже их объективность и возможность их объективного измерения имеют резкие ограничения, которые, в свою очередь, устанавливают границы научного толкования явлений.

III

Научное толкование человеческих данных

В очень большой степени поведение любого человека как-то связано с другими людьми, и если оно разумно, оно должно основываться на правильном предсказании их поведения; излишне говорить, что мы желаем и имеем потребность управлять поведением других людей, как и другими сегментами «окружающей среды». Само собой разумеется, что в этой области мы делаем более или менее точные прогнозы и действуем в отношении других людей более или менее разумно. Мы знаем, чего от них ждать в разных обстоятельствах и так или иначе рассчитываем на них, не боясь разочароваться в тех случаях, когда по закону вероятности наши ожидания оказываются необоснованными. И мы и в самом деле влияем на поведение других посредством намеренных действий. Но доказывает ли несомненный факт предсказания и управления с помощью здравого смысла возможность научного толкования? Вопрос о том, возможно ли *внести усовершенствования в здравый смысл*, как сделала наука в области физики и биологии, за счет сознательного формулирования и использования правил, основанных на более широком сопоставлении и более тщательном анализе случаев.

С самого начала мы сталкиваемся с вопросом, *как же* с помощью здравого смысла мы предсказываем человеческое поведение и какое отношение к этому имеет научный метод.

Совершенно очевидно, что здравый смысл не сравнивает и не анализирует случаи как объективные явления, что предполагает отношение к людям как к «вещам» и наблюдение их однородностей. Здравый смысл *связывает действия с чувствами* и представляет себе поведение в теснейшей связи с идеей *сознательного отношения* других людей, а может быть, и с помощью этой идеи. Поведенческие признаки образуют характер или личность, которые мыслятся совсем не так, как физические качества, например, текучесть воды или взрываемость динамита. Должна ли наука идти этим же путем и связывать чувства с ситуациями и действия с чувствами, или же она должна напрямую выявлять отношения между ситуациями и действиями?

Последнее кажется более простым, и самая молодая из наук, называющая себя бихевиоризмом, выступает в защиту именно этого способа. Бихевиористы указывают, что примитивный человек приписывает сознание неодушевленным предметам точно так же, как мы приписываем его себе и другим людям, и утверждают, что нам следует отказаться от этой детской привычки в последнем случае точно так же, как мы отказались от нее в первом. Невозможно показать наглядно, сознательна ли та или иная реакция или нет, и если сознательна, то какой вид сознания сопровождает эту реакцию, не говоря уж о том, что мы не можем сказать, на каком этапе эволюционного развития появилось сознание. Представляется правдоподобным, что нужно игнорировать сознание и делать умозаключения о реакции людей на ситуации из предыдущих наблюдений и анализа их реакций на ситуации. От переизбытка энтузиазма бихевиористы, возможно, пойдут еще дальше и начнут полностью отрицать, что сознание имеет какое-либо отношение к поведению и что оно вообще существует. Но это превращает их в философов и выносит дискуссию за рамки науки. Практический вопрос заключается в том, *полезно ли* сознание для предсказания. Оно могло бы быть столь же полезным, если бы «не существовало в реальности», но так, как будто существует, а на практике мы имеем дело с полезностью, а не с существованием. Научная дискуссия не всегда отделяет науку от метафизики, как следовало бы.

В данной работе невозможно обстоятельно обсуждать вопросы бихевиоризма; мы можем только вкратце заявить о своей позиции, которая заключается в том, что сознание *полезно* и признание его при интерпретации человеческого поведения необходимо и неизбежно. Причина проста: мы не можем поступить иначе. (Было бы позволительно чуть углубиться в метафизическую проблему и заметить, что та же аргументация обосновывает принятие онтологической реальности сознания и что это единственный имеющийся у нас аргумент, который позволяет нам верить в существование чего бы то ни было.) На деле мы никогда не можем полностью исключить сознание из представлений о материальных вещах. Мы уже отмечали, что механика не может обойтись без понятия силы, хотя то, что представляет собой сила вне движения – это факт сознания. Невозможно мысленно построить мир реальных предметов в чисто объективных терминах; если у предметов есть качества последовательного поведения, они неизбежно мыслятся как обладающие рудиментами разума. Мы толкуем поведение даже самой материальной вещи, ставя в какой-то мере себя на её место. Это ещё более заметно, когда мы рассматриваем поведение живых существ. Чисто механическая биология остается лишь мечтой научного интеллекта. Какая-то степень телеологии неизбежна, когда мы говорим о явлениях жизни. *Воля* к жизни и росту – это нечто большее, чем *факт* жизни и роста, и мы не можем объяснить убедительно для себя самих факты жизни низших животных и растений, не признавая *элемента стремления*, как мы признаем процессы и результаты.

Относительно человеческого поведения у нас несравненно больше причин принимать сознание как реальное и действенное, поскольку существует факт *общения*. Решающая причина, почему мы верим, что то или иное действие сознательно, заключается в том, что человек может *сказать нам об этом* и о своих мотивах. По логике, бихевиористы правы; мы

чувственно не воспринимаем сознание, по крайней мере, сознание других людей; мы не можем его доказать и верифицировать; мы просто выводим его из поведения. Но несмотря на логику, мы все признаем, что на деле наше знание о сознании более несомненно и определенно, чем о поведении, из которого мы его теоретически выводим. С научной точки зрения мы можем лишь очень поверхностно объяснить, как мы передаем чувства и понимаем выражение во взглядах, поступках и словах других людей. И всё же, если что в человеческой жизни и ясно, так это то, что вся наша интеллектуальная жизнь построена на общении. Без него мы никогда не смогли бы выработать идею объективности, основы научной аргументации; и, как показано в предыдущих разделах, реальность проверяется возможностью ее верификации, которая зависит от общения с сознанием других людей.

Если объективное не может существовать без общения, что уж говорить о субъективном. Конечно, это загадка, каким образом мы можем говорить друг с другом и понимать друг друга в отношении чисто субъективных опытов, но факт не подлежит сомнению. Принимая во внимание этот факт, оказывается, что мы не обладаем знанием о чисто объективной реальности и что нам приходится допускать некое сознание, когда дело касается вещей, могущих стать предметом разумной беседы. В связи с проблемой поведения ясно, что если отрицать сознание и принять точку зрения бихевиоризма, остается обсуждать только ценности и мотивы. Мы можем обсуждать деятельность – хотя нелегко понять, какое «значение» имела бы такая дискуссия – и даже «причину» деятельности (в феноменалистическом смысле слова), но при этом не будет такой вещи как «цель» деятельности; идея целей стала бы бессмысленной, а предмет обсуждения ценностей – нереальным.

Как эти рассуждения влияют на возможность научного предсказания поведения? В определенных пределах можно обнаружить закон поведения как такового в объективном смысле. Термин «человек» указывает на очень реальный и четко очерченный класс «предметов». Редко когда возникают споры относительно того, относится ли какой-то конкретный экземпляр к этому классу. И тем не менее, если не считать физиологических процессов и рефлексов (и даже они далеко не однородны), поразительно трудно найти общие черты или определенные характерные реакции, которые можно было бы с уверенностью вывести из принадлежности к этому классу. Даже смех, слезы, речь не являются определенными реакциями на определенные стимулы. В этом отношении «законы», которые мы надеемся обнаружить, в лучшем случае являются законами статистики, и даже они имеют очень ограниченную сферу применения по причинам, которые сейчас будут указаны.

Человеческое поведение зависит от *предыстории*, а не найдется двух человек, жизнь которых *в существенных аспектах* была бы одинаковой или очень похожей. Трудность заключается в том, что реакции (если допустить, что они определенны) *в значительной мере* подвержены влиянию *незаметных* различий в ситуации. Иллюстрация тому – рассказы об «умных» животных. Дрессировщикам часто кажется, что собаки и лошади реагируют на речевые команды, но эксперименты показали, что это совсем не так, что на самом деле все зависит от некоего «сигнала», который непроизвольно и бессознательно подается самим дрессировщиком и который настолько неуловим, что иногда не удается обнаружить, что же это было. Расхождение в результатах, достигнутых разными людьми, пытавшимися *одними и теми же способами* воздействовать на других людей, - хорошо известный факт, как и то, что эффект от законов и административных мер редко соответствует ожиданиям их разработчиков. Это так даже в случае простейших и «грубых» мотивов. Кто может сказать, снизит ли определенное законом наказание количество соответствующих преступлений? Понизят или повысят бомбардировки населения вражеского государства его боевой дух? Приведет ли повышение заработной платы к тому, что люди будут трудиться упорнее, или же

это породит лень? Как скажется изменение цены на алмазы на продажах? Всё зависит от обстоятельств!

Эти размышления помогают перейти от бихевиористского метода к «психологическому», который пытается дать научную интерпретацию сознания. В этих случаях «всё зависит» от того, что чувствуют люди и что, по их мнению, чувствуют другие люди, от их собственного настроения и склада характера и от того, *что* они видят за «стимулом». Тогда предположим, что мы принимаем сознательные состояния и позиции в качестве данных для предсказания поведения; как это повлияет на перспективы научного толкования, стоящего выше здравого смысла? Сомневаемся, что оно сильно улучшится, если улучшится вообще. Мы сомневаемся в возможности любого предсказания, не учитывающего сознание и строящегося на основе стабильных отношений между стимулом и реакцией, но мы также сомневаемся и в том, что формальные методы науки играют важную роль в области данных сознания. Аргументы бихевиористов кажутся более определенными в негативном аспекте, но вряд ли на них можно что-нибудь построить. Нет сомнений, что знаток человеческой природы мог бы исследовать ситуацию во всех упомянутых выше случаях и выработать мнение, ценное для вероятного результата. Но мог ли бы он или кто-либо другой указать данные, на которых основываются его выводы, или характер «функционального отношения» между известными и неизвестными? Вопрос содержит в себе ответ.

У нас нет объективных идентификационных признаков настроений и склада характера, как показывает тот факт, что на практике их описание дается в терминах ожидаемого поведения. Мы говорим, что настроение какого-то человека или толпы таково, что можно ожидать определенных действий, или их умонастроение может привести к тому-то. Мы предсказываем поведение напрямую, не сознавая объективности «данных», и используем предсказанное поведение для характеристики самих данных. Такие выражения, как «ужасное» или «веселое» настроение не имеют более глубокого и другого смысла, они предполагают поведение, а не идентификационные признаки, по которым поведение может быть предсказано. Мы предсказываем, просто потому что «знаем», чего ожидать, без всяких сознательных умозаключений.

Это не означает, что искусству предсказывать поведение людей и управлять им нельзя в каких-то пределах научить и научиться. Но этому учат и этому учатся совсем другим способом, чем выработка правил и следование им. Можно научить и научиться, как писать картины и рассказы, но в основном не за счет *объяснения того, как это делается;* нужно обратиться к изучению искусств, чтобы понять общие принципы коммуникации там, где задействованы факты сознания. Интуитивные и интеллектуальные, или бессознательные и сознательные, процессы действуют и вступают в отношения друг с другом способами, которые не относятся к теме данной работы и выходят за пределы компетенции автора. Представляется, что формальные утверждения не способны увести нас дальше банальных истин, что человек, настроение которого предрасполагает к определенной деятельности, «вероятно», сделает это при «благоприятных» условиях.

Весь вопрос сводится к эмпирическому факту: есть ли в ситуации объективно распознаваемые черты, которые однородно связаны с различными возможными случаями? Включение чувств как факторов между стимулом и реакцией еще более ясно показывает, что последовательность неоднородна, насколько это различают наши органы чувств. Мы не можем быть уверены, что люди будут чувствовать определенным, поддающимся описанию, образом при обстоятельствах, тождественных с точки зрения восприятия и верификации, как не можем быть уверены и в том, что они будут действовать одинаково под влиянием «тех же» чувств; мы не можем рассчитывать, что тот же самый человек повторит свои действия, а еще меньше – что другие люди будут действовать так же. Возможно, *если бы* человек и стимул действительно были бы *те же,* последовало бы то же поведение; но для людей характерно

меняться самым непредсказуемым образом, а так как «стимул» на практике – это обычно «реакция» другого человека или других людей, то и он фактически изменяется и зависит от случая. По сути, бесполезно обсуждать вопрос, порождает ли *в самом деле* тот же стимул в том же или похожем человеке ту же реакцию; факт тот, что, говорим ли мы в бихевиористских или в психологических терминах, тот же стимул, *поддающийся восприятию или проверке*, действующий на того же человека, также определяемого в пределах знания о тождестве или сходстве, *не приводит* к тому же самому поведению.

Трудно переоценить значение того факта, что практическая полезность научных принципов зависит от нашей способности делать точные (или в известной степени вероятные) и в целом количественные умозаключения о большом числе фактов, *которые не поддаются прямому наблюдению*, из *фактов, которые можно легко распознать и измерить*, или из доступных исторических фактов. Знать о растворимости поваренной соли бесполезно, если мы не можем узнать, что имеем дело с поваренной солью, иначе, чем измерив её растворимость. Когда имеешь дело с человеческим поведением, нет распознаваемых признаков для тех ненаблюдаемых характеристик, о которых нам нужно сделать умозаключение, если вообще есть некая основополагающая человеческая природа, которая определяет поведение. Имеется множество легко устанавливаемых идентификационных данных, но невозможно установить связь между ними и тем, что мы хотим узнать. Легко узнать многое о происхождении людей, их национальности, образовании и т.п., и некоторые черты и способности можно более или менее точно идентифицировать и измерить, но нельзя с уверенностью сказать, что именно из этого следует. Зная о предках человека, истории его жизни, его росте или «IQ», мы не можем даже сказать, положит ли он в кофе сахар и будет ли пить кофе вообще, обладает ли он качествами лидера и можно ли ему верить в денежных вопросах. Литература и разговоры переполнены обобщениями о поведении «женщин», «евреев», «англичан», даже о поведении жителей одной деревни или города по сравнению с другими, о «выпускниках Йельского университета», «методистах», людях определенного семейства и т.п.; но любой, кто хоть немного изучал этот вопрос, знает, что когда такие заявления слишком безапелляционны, они либо банальны, либо лживы. Есть много надежных отрицательных обобщений, например, что человек не может быть компетентным врачом, не получив соответствующего образования, или что из калек не получаются хорошие мальчики на побегушках, но противоположные положительные утверждения редко бывают правомерными.

Повторим: хороший знаток человеческой натуры может выработать в значительной мере правильное мнение о том, как скорее всего поступит индивид или группа при определенных наблюдаемых условиях. Более того, можно разумным образом передавать информацию и описывать ситуацию, а также делать весьма полезные общие утверждения об искусстве понимать человеческую натуру. Но все это делается не научными методами. Всё это – сфера искусства, а не науки, сфера предположений и интерпретаций, а не точных, определенных, объективных утверждений, сфера, в которой царит здравый смысл, а логика падает ниц, и в которой, следовательно, усовершенствовать нашу технику – значит не раскладывать вещи на составные элементы, измерить их и определить функциональные отношения, а развивать интуитивные способности.

Все вышесказанное еще более усиливается и подчеркивается развитием метода психоанализа, который затрагивает наше бессознательное. Мы не можем здесь подробно разбирать его значение, но очевидно, что, хотя его положения могут оказаться полезными для обоснования техники управления в неких конкретных случаях, они привносят новые огромные трудности и неясности, пытаясь свести поведение в целом к общим законам. Новые теории показывают, что настоящие мотивы человека часто бывают совсем не теми, какими он сам себе их представляет, и что до них очень трудно докопаться. Склонность человека

«рационализировать», в которую некоторые из последователей Дьюи внесли такой большой вклад, и разница между «красивыми» причинами и «истинными» причинами, так гениально показанная Джеймсом Харви Робинсоном, - это тесно связанные между собой вещи, которые подчеркивают трудность предсказания человеческого поведения на основании мотивов. Что касается психоанализа, представляется ясным, что вторая часть этого термина так далека от своего обычного научного значения, что вводит в заблуждение. Эту процедуру следовало бы назвать психоинтерпретацией.

Помимо бихевиоризма и психологии, есть еще одна более или менее определенная линия изучения проблемы научного предсказания человеческого поведения, которая имеет общее название социологии и включает философию истории и социальную психологию. Тут мы должны посвятить несколько слов теории человеческих инстинктов. Дебаты на эту тему представляют собой унылые и пустые словопрения, а для наших целей достаточно беглого замечания. Никто еще не отрицал, что в человеческом поведении имеется врожденный элемент; то, что люди делают и любят делать – это не только вопрос обучения и исторического случая. С другой стороны, кажется, еще никто не утверждал, что (за исключением простых рефлекторных движений) люди наследуют какие-либо модели поведения, посредством которых, независимо от обучения, они будут совершать определенные поступки при определенных обстоятельствах. Многим видам деятельности, такие как еда, половое совокупление, говорение, драка, чувство опасности и т.п., люди обучаются очень легко и естественно. Но очень важно заметить, что это не специфические виды деятельности, что их конкретное содержание – что есть и как есть, как ухаживать и как вести семейную жизнь, язык, на котором говорят и т.д. – является всё же приобретенным, причем содержание это может быть на удивление разным. В оригинальной версии профессора Мак-Дугалла теория инстинктов не превращается в теорию поведения; он особо подчеркивал, что в случае с любым инстинктом как стимул, так и реакция бесконечно модифицируемы и только центральная часть – чувство – является стабильным фактом. Кроме того, инстинкты бесполезны для предсказания и по другой очевидной причине. Они включают все возможные типы реакций на основные ситуации, и неизвестно, по какому именно типу проявится данный инстинкт в конкретном случае. При опасности животное может вступить в драку, может убежать или симулировать смерть; что бы оно ни делало, теория говорит, что оно поступает так «инстинктивно». Если вам скажут, что дело примет тот или иной оборот, то это не будет иметь практической ценности, хотя и может принести труднообъяснимое удовлетворение после события.

Что касается содержания реакций, предсказания фактического поведения, мы вынуждены вернуться к тому, что должно быть скорее областью социологии – исследованию социальной наследственности, *нравов* или институтов. История попыток дать определение культуры и создать науку о культуре через открытие законов ее развития и изменения – один из самых притягательных предметов исследования. Мы даже не в состоянии упомянуть все выдвинутые в этой связи предложения или резюмировать все аргументы за и против науки, или философии, истории. Для наших целей достаточно подчеркнуть, что среди самых компетентных в этом отношении людей – самих историков – сейчас лишь немногие верят в нее или серьезно относятся к попыткам социологов и философов сформулировать законы культурной эволюции. Историк должен найти и показать «wie es eigentlich gewesen» (Сноска: Как все было на самом деле *(нем.)*. – Прим. переводчика.) или, как сказал профессор Мак-Лафлин, узнать, что *произошло,* и держаться подальше от обобщений относительно того, что *происходит*. Он также настроен откровенно скептически в отношении идеи сделать историю «полезной». Самый глубокий философ истории заметил по этому поводу, что история учит только тому, что ничему не учит. Сэр Лесли Стивен в своем знаменитом предупреждении

выразил эту мысль еще более сильно: если автор утверждает, что «история доказывает» то-то и то-то, следует читать «предлагаю поверить на слово».

Автор настоящей работы спешит заявить, что не понимает тех, кто утверждает, будто изучение истории бесполезно, и что сам он уверен: история – тот предмет, который сколько ни изучай, все равно будет мало. Но полезность истории не в том, чтобы давать нам правила, на основе которых мы должны делать умозаключения и предсказывать будущее; в этом отношении она не наука, а скорее искусство. Изучение истории воздействует совсем по-другому: оно развивает способность к суждению и проникновению в суть человеческой жизни. Полезное знание истории – это в основном бессознательное знание, и применение его тоже будет бессознательным. Как мы заметили в связи с интерпретацией и предсказанием человеческих ситуаций вообще, основа умозаключения не осознается. Часто посылка обнаруживается и формулируется *после*, но это опять-таки больше история, чем наука.

Основной вопрос применительно к науке истории – это вопрос к любой науке, который мы уже неоднократно формулировали: постоянен ли ее материал (по крайней мере, его элементы), поддается ли он классификации и проверке? Другими словами, *есть ли* в этой науке «законы», которые нужно обнаружить? Правду об истории и культуре лучше всех (как ни парадоксально) выразил отец нового историзма в американской экономике д-р Торстейн Веблен: «…нет никаких культурных законов [о которых говорят представители ранней немецкой исторической школы], выходящих за рамки размытых общих мест, известных каждому сколько-нибудь интеллектуально развитому взрослому человеку». (Сноска: *The Place of Science in Modern Civilization*, с. 262. Это заявление опять-таки более категорично, чем то, которое сделал бы я. Вопрос в том, *насколько* историческая наука может продвинуться вперед по сравнению с здравым смыслом. Я бы сказал, не только в том плане, что, как уже показано, история образовывает здравый смысл (что очень далеко от предоставления научных законов); она еще дает возможность в определенных пределах систематизировать суждения здравого смысла и уточнять их. Изучение истории, несомненно, помогает вывести определенные «законы», если не понимать этот термин очень строго.) Тем не менее, д-р Веблен продолжает строить свою собственную историческую науку (по крайней мере, в области экономики), основанную на *причинных законах*, резко отличающихся от «однородностей последовательности в явлениях», на причинах, которые «*определяют* ход событий», которые «*создают* однородность или разнообразие». Согласно ему, это «современная наука» и по сравнению с ней «естественные законы… эмпирического характера… бессмысленны». Сколько-нибудь развернуто критиковать эту позицию – значило бы попусту переводить бумагу. Если я хоть что-то знаю о современной науке, её главный принцип – это полный отказ от всех причин, которые что-то «определяют» и «создают»; первый пункт её символа веры провозглашает, что человеческое знание ограничивается эмпирическими обобщениями относительно однородностей явлений. Более того, единственная альтернатива этому эмпирическому взгляду – это вера в некие действительные причины, а д-р Веблен относится к такого рода понятиям столь же презрительно, как и к «афористической мудрости» эмпиризма.

Разумеется, наука в рабочем порядке разграничивает причинные законы и эмпирические законы, но всё это – лишь вопрос степени обобщения. То, что «хинин помогает при малярии» - это эмпирический закон по сравнению с утверждением, что «хинин – специфический яд, действующий на паразита, который «причиняет» малярию, определенным образом вмешиваясь в нормальную физиологию крови». Но мы вправе спросить, «почему» яды ядовиты и почему, когда *plasmodium malariae* (Сноска: возбудитель малярии. – *Прим. переводчика.)* разрушает красные кровяные тельца, возникают известные симптомы; на эти вопросы можно ответить только описаниями еще более общего характера. Лишь более высокая степень обобщения позволяет найти какую-то «причину», кроме той, что болота

«причиняли» малярию задолго до того, как стало известно, что существуют малярийные паразиты, переносимые комарами.

Имеется еще одна теория человеческой природы, выдвинутая под вывеской социологии д-ром Уильямом Айзеком Томасом и «Чикагской школой». Это теория взаимодействия между человеческой природой и социально наследуемыми институциональными «ценностями». Она предлагает объяснять человеческое поведение в терминах этих ценностей и «позиций» реагирующих индивидов. Это интересная теория и, по мнению автора, может пролить больше света на поведение, чем бихевиоризм. Она может иметь большую практическую ценность, помогая «образовывать здравый смысл», и должна оказаться более действенной, чем детская доктрина об инстинктах. Но «законы» для практического *предсказания* поведения – это другой вопрос; это очень сомнительно. Для того, чтобы осуществить это, необходимы те же допущения, что и для других наук; эти позиции и ценности должны быть устойчивыми, сводиться к разумному числу классов, а главное, социолог должен располагать объективными идентификационными признаками, по которым их можно распознать, прежде чем они выразятся в поведении. Мы подозреваем, что таким образом можно в значительной мере «объяснить» поведение постфактум; другими словами, можно показать, что поведение по большей части действительно соответствует закону, показать *потом*, что именно того, что произошло, и следовало ожидать, принимая во внимание действующие «силы». Но если эти «силы» можно идентифицировать и измерить, только ожидая результата, который желательно предсказать, то, очевидно, ни о каком предсказании не может быть и речи.

Итак, мы вынуждены вернуться к уже неоднократно высказанному выводу, что человеческие явления не поддаются толкованию по строгим канонам науки. Они не дают обобщений, которые можно было бы использовать в качестве основы для предсказания и выработки линии поведения, потому что не существует справедливых обобщений в отношении их самих. Другими словами, нет обобщений наших наблюдений над ними. Возможно ли для какого-то сверхъестественного интеллекта разложить их на однородности, может ли какая-либо характеристика постоянно оставаться истинной и изменяется ли сама истина – это другой вопрос, относящийся к области метафизики. Но как показывают наблюдения, они неоднородны; люди утверждают свою идентичность не за счет поведенческих средств и не распределяются по классам с объективными и измеряемыми идентификационными признаками; это факт, независимо от того, пытаемся мы или нет использовать в классификации в качестве данных сознательные состояния или позиции. В заключение можно кратко прокомментировать каждую часть этого суждения.

Основополагающий факт в науке о человеческой природе – известная черта, присущая всем высшим животным: реакция индивида на «предмет» зависит не только и не столько от индивида и предмета, но и от *предыстории* индивида. Конечно, можно возразить, что реакция определяется тем, что представляет собой индивид *в данный конкретный момент*, а его предыстория играет роль только в его изменении. Как теорию, это невозможно подтвердить или опровергнуть, но на практике это не так, поскольку невозможно наблюдать изменения, если они есть, которые претерпевает индивид в результате своего опыта. Это явление называется по-разному: ассоциативная память, или мнемизм; (Сноска: См. Бертран Рассел, *The Analysis of Mind,* гл. IV, и работу Семона, на которую Рассел ссылается. Психология фрейдизма особо выделяет роль прошлого в поведении людей.) на низшем уровне – условный рефлекс; в случае, когда дело касается людей, мы говорим, что индивид реагирует не на предмет как таковой, а на то, что он для него *значит*. Или, как более выразительно сказал Бергсон, в процессе роста животное тащит с собой свое прошлое в будущее. Задолго до наступления взрослости человек, с его способностью к восприятию опыта и сознательной и бессознательной памятью, становится таким уникальным

средоточием различных видов отношений к значениям, что бесполезно говорить о классификации; к нему следует относиться как к индивидуальности. Кроме того, он очень нестабилен, а главное – непознаваем, поскольку, как уже говорилось, ассоциации, которые определяют его реакции, недоступны для наблюдения. Ни одна история жизни не может быть достаточно подробной и точной, чтобы превратиться в научные данные. И, повторимся, в той части поведения, которую нам нужно предсказать в практических целях, «стимул» состоит из «реакций» других людей, а следовательно, в той же мере не поддается классификации и в основном непознаваем.

Можно признать, что в своих реакциях на определенные «основные» стимулы и потребности люди в существенной мере похожи друг на друга. У всех присутствуют мотивы голода и секса, страха и гнева и т.д. И несмотря на то, что конкретная манера выражения этих мотивов почти полностью определяется обучением и социальным внушением, культурный фон также относительно стабилен в отношении этих основных мотивов. Если мы знаем национальность человека, класс общества, к которому он принадлежит, его образование и т.п., мы можем в значительной мере предсказать, как сложится его жизнь. Если он рос в Соединенных Штатах, он, несомненно, будет есть свинину, говядину, баранину и не будет есть мясо кошек, собак и лошадей; он будет придерживаться моногамии (в теории), в какой-то мере будет принимать некоторые идеи христианства (по крайней мере, по сравнению с другими религиями); если он является жителем Южных штатов, он будет считать, что испытывает антипатию к неграм как к расе (хотя это в основном заблуждение) и т.п.

Нет сомнений, что научное исследование может дать гораздо более точное представление, чем здравый смысл, о фактической вероятности случайностей и превратностей судьбы. Может быть, в этих основных реакциях можно обнаружить «законы», обладающие некоторой ценностью; но это законы «статистического» характера. Мы можем узнать кое-что о влиянии некоторых причин на рождаемость, количество браков, разводов и т.п. В особенности в сфере экономики никто не будет отрицать ценность статистики и статистических исследований причины и результата. Однако даже в лучшем случае трудности определения единиц и получения надежной информации из источников, а также все прочие препятствия, знакомы всем, кто работал со статистическими данными, серьезно ограничивают возможности этого метода. Он часто требует слишком больших затрат, или же процесс изучения так долог, что исследуемая проблема урегулируется прежде, чем могут быть получены результаты исследования. В новостях сообщают о сорокапроцентном расхождении в данных, которые представили два правительственных департамента об урожае хлопка в Соединенных Штатах за *декабрь прошлого года*; о будущем тут речи нет.

Помимо всех этих практических трудностей статистических исследований общественных явлений, есть два ограничения общего характера. Во-первых, этот метод, как отмечалось, ограничивается «основными» жизненными факторами. Но человечество двигается от примитивного, естественного, в чём мы все более или менее стабильны и похожи, в сторону искусственного, где мы непостоянны и непохожи. Пусть каждый честно оценит, какая доля его дохода тратится на удовлетворение примитивных нужд, то есть на поддержание здоровья и работоспособности. Даже если его семейный бюджет очень скромен, эта доля будет невелика. Недавно один немецкий ученый, который читал лекции в нашей стране, заметил, что на удивление легко жить на 100 американских долларов в год при условии, что все остальные будут жить так же.

Другое ограничение состоит в том, что различия сводятся на нет или составляют незначительный процент, только если люди связаны лишь индивидуальными отношениями. Как только они образуют какую-то группу, как только их реакции начинают влиять друг на друга, возникает совсем другая ситуация. Есть примеры, когда даже самоубийства приобретали характер эпидемии. Если индивиды, подверженные действию определенной

«причины», имеют возможность активно общаться друг с другом, они перестают действовать как индивидуальности; это вопрос уже не статистики, а групповой психологии. Когда говорят, что группа «хорошо организована», это означает только, что действия индивидов в группе не обязательно хоть сколько-нибудь похожи на действия тех же индивидов вне группы. Предсказание поведения групп сталкивается со всеми непреодолимыми трудностями предсказания индивидуального поведения; но они нестабильны, несводимы к легко управляемым классам и не могут быть охарактеризованы в объективных терминах иначе как через описание самого их поведения. Группы и общества, как и индивиды, несут с собой в будущее свое прошлое, и их рост исторически уникален. Они тоже реагируют скорее на значение, чем на ситуацию, и столь же чувствительны и переменчивы, как индивиды.

Кажется, мы принуждены сделать вывод, что не предсказание и управление невозможны в области человеческих явлений, а формальные методы науки имеют очень ограниченное применение. С помощью здравого смысла мы и предсказываем, и управляем, а немного развив его, сможем делать это еще лучше. Но это не доказывает, что наука может предсказывать и управлять лучше, чем здравый смысл. Кажется весьма сомнительным, что применение методов и канонов логики к большинству проблем социального характера даст столь же хорошие результаты, что и неформальные, интуитивные суждения, которые при соответствующем развитии и обработке превращаются в искусство. Искусство – не наука и может сводиться к науке лишь в очень узких пределах (в этом случае оно перестает быть искусством). Нам представляется, что наука – это специальная техника, разработанная для управления физической природой; но постоянное стремление применить научную процедуру к общественным явлениям основано на глубоком заблуждении.

И не это только заблуждение, если вспомнить, с каким материалом нужно работать. Мы вышли бы далеко за рамки нашей работы, если бы стали обсуждать моральный вопрос, затрагиваемый самим понятием общественного управления. На практике это может означать либо нечто подобное самоконтролю, что явно очень далеко от манипуляций причинами и их результатами, либо контроль одной части общества над другой. Несомненно, каждый индивид и класс общества стремится овладеть техникой управления остальным обществом; но та ли это цель, которой должен серьезно заниматься ученый, работающий в сфере социальной философии? В каких-то пределах – да; потому что в любой организованной системе часть индивидов должна осуществлять контроль над остальными. В этом смысле социальное управление является принадлежностью закона. Но многие считают, что сам закон должен быть сведен к минимуму; идеалом является *свобода,* а не управление. Кроме того, в любом реальном обществе есть дети и много взрослых, которые неспособны к компетентному управлению и в отношении которых эффективная техника контроля поистине необходима. Но рассмотрение этой проблемы с такой конкретной точки зрения показывает ее в другом свете; это уже не просто перенос методов научного управления природой на управление людьми.

Однако в данной работе мы хотели рассмотреть только чистую теорию методологии. Учитывая характер человеческих данных, мы стремились заронить сомнения в том, до какой степени формальные методы, с помощью которых был достигнут такой прогресс в управлении физической природой, могут превзойти результаты, достигнутые с помощью здравого смысла. Можно предположить, что ментальный процесс предсказания и управления человеческим поведением аналогичен процессу вспоминания. Сила памяти – безусловный факт, и, возможно, ее можно до некоторой степени развить через обучение. Но ни один научный анализ не показал нам, *как* нужно вспоминать, не описал техники и не сформулировал правил, как сделать процесс вспоминания более эффективным. Мы заставляем свой ум работать, чтобы откопать в своей памяти забытое имя или событие; мы знаем, что идет умственный процесс, сопровождаемый нашими усилиями, хотя внимание

может быть сконцентрировано на чем-то другом и ум, на сознательном уровне, занят каким-то другим предметом. Мы не можем сказать, что это за процесс; мы знаем только, что через некоторое время, в течение которого мы испытываем смутное чувство, что ум работает над этой проблемой, наши усилия увенчаются успехом и то, что мы силились вспомнить, всплывет в сознании; а может, и не всплывет – в зависимости от обстоятельств.

Возможно, то же самое происходит, когда мы пытаемся предсказать поведение других людей и управлять им. Этот процесс не поддается анализу и формальному описанию. Это вопрос интерпретации, формулирования результата и изобретения способов, а не вопрос верифицированного наблюдения и методологических выводов и контроля с помощью формул. Нужно просто *научиться* интерпретировать и вести за собой других людей. Это как эстетическая интерпретация и творчество; человек живет вопросами, обсуждает их, пытается сформулировать суждения, полезные для других, и воплотить эти идеи в творчестве, а также понять суждения других людей и оценить их работу. И в конце концов он обнаруживает, что он понимает других людей и понимаем ими, а результаты его труда более или менее соответствуют его намерениям.

Что такое человеческая натура, показывают языковые формы, с помощью которых её описывают. В обсуждении человеческой природы, как и в обсуждении произведений искусства, сравнительно мало задействованы объективные, чувственно воспринимаемые качества; в основном используется язык, который больше заставляет размышлять, чем утверждает. Смыслы передаются больше образными, чем буквальными средствами выражения. Трудно оценивать значение образного языка относительно буквального. Устному и письменному дискурсу в той или иной мере всегда свойственна образность, и он передает не просто смысл, но смысл, который по большей части было бы невозможно передать прямо, по-научному. Людей больше интересуют смыслы, чем чувственно воспринимаемые качества, а смысл как субъективное явление нужно скорее предполагать, чем утверждать. Материалист-бихевиорист может настаивать на том, что такие выражения, как «несгибаемая душа» или «моя любовь подобна красной-красной розе», «на самом деле» основаны на физическом сходстве, хотя и слабом. Но через чувственно воспринимаемые качества он не может указать, в чем заключается это сходство; следовательно, его утверждение догматично и так же далеко от «фактов», как бредовые речи какого-нибудь мистика. Мы вольны думать, что в этом есть нечто большее, чем какое-то физическое сходство, что это – царство смыслов, ничуть не менее реальных, чем поддающийся проверке мир физики. Сомнительно, что какой-то язык, за исключением, возможно, математических символов и символической логики, полностью буквален; сомнительно также, что реальность может мыслиться в чисто объективных терминах. Смыслы, которые передает, но не выражает, образный язык, нельзя разделить и сложить вместе, и было бы неправильно применять к нашим мыслям о них термин «анализ»; точно так же, как нельзя применять к этой области все остальные методы естествознания.

IV

Экономика как наука

Несмотря на всё вышесказанное, существует наука экономика, настоящая, даже точная, наука, с такими же универсальными законами, как в математике и механике. Огромная потребность в развитии экономики - растущего раздела теории и практики – это адекватная оценка значения и ограниченности этого корпуса точных посылок и строго сформулированных выводов. Это происходит так же, как в случае с другими науками, только, возможно, через несколько более высокий уровень абстракции. Нет законов касательно *содержания* экономического поведения, но есть универсальные законы касательно его *формы*. Нет абстрактного логического обоснования любого рационального поведения или

обоснования всех социальных отношений, возникающих в результате организованной рациональной деятельности. Мы не можем сказать, какой конкретно товар пожелает тот или иной человек, но мы можем быть уверены, что в определённых пределах он предпочтет большее количество товара меньшему, а выйдя за эти пределы – наоборот. Мы не знаем, что именно будет считаться богатством в данное время и в данном месте, но мы очень хорошо знаем, каким должно быть отношение к богатству со стороны любого человека в здравом уме там, где существует общественная ситуация, могущая придать смысл этому понятию. Точно так же, мы знаем, что на любом производстве есть общие отношения между количеством используемых ресурсов и количеством произведенной продукции.

Эти принципы менее абстрактны, чем математические. В реальности два и два никогда не равно четырём; ибо нельзя складывать разные вещи, а во вселенной нет двух реальных вещей, которые были бы абсолютно одинаковыми. Самые знакомые нам законы числа и количества приложимы только к чисто абстрактным единицам, совершенно не имеющим содержания. Тем не менее, ни у кого не вызывает сомнения практическая польза таких законов. Они намного более полезны, чем могли бы быть, если бы подходили хоть к какому-то конкретному основанию, потому что насколько они проигрывают в буквальной точности, настолько выигрывают в плане всеобщего характера применения. Они не истинны в каждом конкретном случае, но в значительной мере истинны вообще.

Нет необходимости рассматривать общие, *априорные* законы математики или механики или такие принципы механики, как инерция, в качестве «интуитивно» известных каким-то загадочным образом. Лучше рассматривать их как факты наблюдения, характеристики мира, в котором мы живем, но характеристики настолько очевидные, что их нельзя не признавать, и настолько фундаментальные, что, отметая их, мы были бы вынуждены создать в своем воображении другой тип вселенной. «Необходимость» аксиом – это, несомненно, не результат того, что они создаются в уме для практического применения на опыте; скорее наоборот, она возникает благодаря тому, что мы не можем мысленно представить себе мир, принципиально отличный от того, в котором все мы живем.

Эта концепция хорошо согласуется с общими законами экономической теории, такими как убывающая полезность и убывающая доходность. Первый является общим утверждением того *факта,* что платёжеспособные люди (если они не слабоумные) не тратят все деньги на первый товар, который попадается им на пути, или на тот, который у них в данный момент на уме, а распределяют определенным образом свои средства между доступными товарами. Деньги можно тратить по-умному, можно – по-глупому, и разница между этими понятиями хорошо обоснована.

Точно так же существует (и каждый нормальный взрослый человек *знает* об этом) общий закон отношения между количеством используемых ресурсов и количеством произведенной продукции. В нашем мире «товары» производятся не в одиночку, а за счет сочетания ресурсов, подобно тому, как «удовлетворение» возникает благодаря потреблению разнообразных товаров; характер зависимости в этих двух случаях во многом один и тот же. Во вселенной, управляемой общим законом возрастания доходности, выпуск товаров увеличивался бы с уменьшением количества ресурсов, задействованных для их производства. Бедлам это был бы, а не вселенная.

Обычное возражение, выдвигаемое против дедуктивной экономической теории, - что из очевидных принципов можно сделать лишь очевидные выводы, и ничего значительного из этого получиться не может. Это утверждение противоречит фактам самой экономической науки, не говоря уже о математике, в которой безграничная, постоянно растущая и усложняющаяся структура покоится на нескольких простых аксиомах. И, однако же, всё это «работает»; её выводы описывают реальность, без них нельзя обойтись при предсказании и управлении явлениями физического мира. В равной степени значение выводов общей теории

очевидно и в экономике. Они не «очевидны», поскольку в отношении многих из них самые выдающиеся ученые не могут прийти к согласию; они не бесполезны для практических целей, поскольку от них зависят общие пути социальной политики, так часто неверно выбираемые из-за того, что законодатели и администраторы не в состоянии понять эти законы и следовать им.

Общие законы экономики не являются «институциональными». Они работают в институциональной системе и на институциональном материале; институты во многом составляют их содержание и развивают механизмы, с помощью которых они работают, более или менее быстро и полно, в различных конкретных ситуациях. Институты могут определять альтернативы при выборе и фиксировать границы свободы выбора, но общие законы выбора среди противоборствующих мотивов или конкурирующих товаров не являются институциональными – если только не считать институтами рациональное мышление и объективный мир, но при таком толковании этот термин становится бессмысленным. Экономическая деятельность состоит из использования определённых ресурсов в определённых процессах для производства «богатства». Содержание понятия «богатство» во многом институционально, и определенные ресурсы и процессы, используемые в таком-то месте и в такое-то время для производства богатства, в определенном смысле являются продуктами истории; но есть общие законы производства и потребления, которые справедливы независимо от того, какие вещи считаются богатством и какие производственные факторы и процессы используются.

Для иллюстрации можно рассмотреть утверждение, которое делается даже многими экономистами, не признающими общие законы; оно гласит: чтобы понять установление цен, нужно исследовать механизм и процессы маркетинга. Способ организации рынка и в самом деле во многом определяет цену, причем сразу в двух отношениях. Он в той или иной степени успешно обеспечивает общение между продавцами и покупателями, а также каналы, через которые реальные силы установления цен – спрос и предложение – действуют более или менее свободно и эффективно и приводят к определенному результату. Кроме того, то, что мы называем механизмами и организацией рынка, определяет направления манипулирования спросом, наделяя продаваемые товары истинными или фиктивными качествами посредством истинной или ложной информации либо психологического принуждения в форме внушения или призывов. Хорошо, когда все эти вещи работают; но они не влияют на тот факт, что в основном цены на товары определяются условиями спроса и предложения. Остальные привходящие обстоятельства только затемняют общение между покупателями и продавцами, которые знают товары и свои потребности, но эти обстоятельства следует понимать как *отклонения от* основной тенденции, поэтому они подчинены ей. Они подобны трению и отклонению материала от стандартных условий в настоящих механизмах, где действуют законы механики.

Между теоретической экономикой и теоретической физикой есть большое сходство. Обе имеют дело с отношениями между причиной и результатом, между силой и изменениями безотносительно к тому, какие силы действуют в каждом конкретном случае и какие результаты желательно получить. В обеих областях *применение* принципов напрямую зависит от того, какие результаты желательно получить и какие для этого есть средства, а также от всех имеющихся условий. Но невозможно применять принципы, не имея их. То, что чистая теория сама по себе не предоставляет определенных правил, которыми нужно руководствоваться, - это не аргумент против её практической ценности. Общепризнанно, что лабораторная физика никогда не достигла бы современных успехов без помощи математической теории, которую развивали люди, не занимавшиеся экспериментами.

Законы экономики никогда не бывают институциональными сами по себе, хотя могут относиться к институциональным ситуациям. Некоторые из них, как мы видели, столь же

универсальны, как рациональное поведение, наличие выбора между количественно различными результатами или между различными средствами получения результатов. Другие столь же универсальны, как «организованная деятельность», не зависящая от форм и методов организации. В значительной мере существующая на сегодняшний день экономическая теория была бы столь же действенной в социалистическом обществе, как и в обществе, основанном на обмене между индивидами. Другие законы касаются меновых отношений и, разумеется, не имеют практического значения там, где такие отношения отсутствуют. Третьи относятся к поведению в ситуациях, создаваемых еще более специфическими институциональными механизмами, например, различиями в ведении бизнеса, возникающими в результате обычая продавать товары со скидкой или существования системы банковских филиалов в отличие от отдельных банков. Разумная концепция значения науки требует четкого понимания значения классификации и подклассификации и законов, как общих, так и частных. Каждый закон универсален в той области, в которой он применяется, хотя может и не давать полного описания всех случаев, которые под него подпадают. Довольно часто законы выражены фразой «*поскольку* ситуация такова, будет то-то и то-то». Любой закон имеет значение, если он в существенной мере объясняет достаточно частое явление.

Научные законы располагаются в своего рода иерархическом порядке не только с точки зрения классов явлений, к которым они относятся. Закон утверждает, что при таких-то данных обстоятельствах произойдут определенные изменения. Но «данные обстоятельства» могут быть только относительно данными, они сами могут изменяться относительно других причин, которые определяют их, и т.д. После объяснения какого-то события в терминах действующих непосредственно в это момент причин может потребоваться объяснить причины, в свою очередь приводящие к другим причинам. В значительной мере эти стадии в процессе объяснения распадаются по различным наукам, одни из которых принимают как данные результаты других; но иногда несколько стадий подпадают под одну науку. Последнее относится и к экономике, и проблема того, что считать данными, становится особенно острой. Мы скоро вернемся к этому вопросу.

Если бы пришлось интерпретировать термин «экономика» в буквальном смысле, как охватывающий всё поведение, предполагающее приспосабливание средств к результатам и «экономию» средств для максимизации результатов, экономика стала бы почти всеобъемлющей наукой. Она вобрала бы в себя почти всё, что мы называем рациональным поведением, поскольку мышление – это техника для руководства работой этой функции. Но изучение этой огромной области распадается на несколько естественных разделов, и после всех многолетних исследований всё еще остается необходимость в их четком отграничении и нахождении методов, подходящих к каждому из них. Процесс удовлетворения потребностей, или рациональное поведение, предполагает несколько базовых факторов: (1) потребности, которые нужно удовлетворить, (2) товары, использование или обслуживание товаров, а также услуги, которые удовлетворяют эти потребности, (3) промежуточные товары в сложной последовательности, идущей назад к (4) конечным ресурсам, от которых зависит производство товаров, (5) ряд технологических процессов конверсии и (6) организация человеческого общества, необходимая для выполнения этих процессов. Эта организация опять-таки двустороння и включает (6-а) внутреннюю организацию производственных единиц или предприятий, которая скорее принадлежит к области технологии, в отличие от другой фазы – (6-б) социальной организации производства и распределения в целом. Теоретическая экономика в общеупотребительном смысле этого термина занимается почти исключительно самым последним фактором, общей социальной организацией, в которой государство и в значительной мере весь мир образуют единицу.

По молчаливому согласию, в качестве основы для разделения труда при исследовании области, слишком обширной для одной науки, изучение определенных *способов* организации тоже распределено между разными группами ученых. Самое важное разделение – это разделение, с одной стороны, между *политической организацией,* которая включает различные способы, такие как монархия, демократия и т.п., на основе территориального суверенитета, а с другой – тем, что принято называть экономической организацией, возникшей вследствие рыночного обмена и цен на товары и услуги. Таким образом, теоретическая экономика на практике занимается только анализом социального взаимодействия и координации через ценовой механизм, то есть анализом организации через конкурентную продажу за деньги индивидами (на самом деле – семьями) производственных услуг (человека и «собственности») предприятиям и конкурентную покупку предприятиями за деньги, полученные от потребительских товаров. Именно предприятия, по-разному устроенные, занимаются фактическим производством. Таким образом, из трех основных элементов экономической жизни – потребностей, ресурсов и организации – экономическая теория занимается организацией, а остальными компонентами – только время от времени. Потребности относятся к области психологии, социологии и этики; ресурсы изучают другие различные науки и, кроме того, они в значительной мере относятся к технологическому аспекту; внутреннюю организацию бизнеса изучает специальный раздел экономики.

Огромную роль в том, что экономическая теория столь неопределенна и столь трудна, играет уже упоминавшаяся путаница касательно отношений между причиной и результатом или интерпретации «данных» условий, или, в научных терминах, разделения между константами и независимыми переменными, с одной стороны, и зависимыми переменными, с другой. В этом причина грубого разграничения, которое часто проводится между «статической» и «динамической» экономикой и между краткосрочным и долгосрочным толкованием ценовой проблемы. Это же играет ключевую роль в разграничении между концепциями экономики как дедуктивной теории и как «институциональной» экономики. Все эти противопоставленные понятия чисто относительны, это вопрос степени; в качестве одной крайности, дискуссии могут ограничиваться абстрактной теорией рынков, и как раз в этом месте спотыкаются многие математические толкования; другая крайность – это философия история (в экономической области, что бы ни подразумевалось под этим определением), и это то, к чему на практике приходит институциональная экономика. Само собой разумеется, что всё это полезно и необходимо.

Прежде всего, лишняя путаница возникла в результате неудачного использования терминов «статический» и «динамический». Они вызывают большие возражения, потому что в механике у них есть определенное значение, не имеющее никакого отношения к главному вопросу экономики. Проблема условий равновесия между данными силами – «статика» в истинном смысле слова – часто важна для экономики, но она имеет вспомогательный характер, как, впрочем, и в физической механике. Более важный вопрос – это стремятся ли силы, действующие при данных условиях, к достижению равновесия, и если да, то каким образом, а если нет, то какова их тенденция; это проблема динамики. Эту проблему довольно долго обходили стороной, оставляя в науке роковой пробел. Сегодня экономическая теория крайне нуждается в исследовании «законов движения», *кинетики* экономических изменений. Физика вряд ли могла начаться до того, как были четко разграничены два вида сопротивления изменениям – инерция и трение. Акцент экономической теории на возможности и условиях равновесия привел к тому, что стали пренебрегать изучением законов, управляющих экономическими изменениями во времени. Хоть сколько-нибудь серьезная попытка сформулировать и использовать понятия массы, момента, энергии и т.п. или их аналогов относительно экономических изменений и измерить экономическую силу и

ускорение могла бы пролить свет на отличие между механикой и экономикой, а также методологиями этих двух наук

Трудно переоценить значение противопоставления между экономической динамикой в этом истинном смысле – изучения законов изменения при данных условиях – и проблемой того, какие условия считать данными. С самого начала мы сталкиваемся с вопросом, в котором безраздельно властвует путаница – вопросом о том, правомерно ли рассматривать человеческие потребности как данные (или независимые переменные), и если да, то в каком смысле. Мы не собираемся обсуждать здесь этот вопрос, но следует заметить, что ответить на него совсем непросто. Обычно потребности толкуют как основополагающие данные, конечную движущую силу экономической деятельности, и с точки зрения краткосрочной перспективы это научно оправдано. (Сноска: Аргументация в предыдущих разделах данного эссе должна была показать, что потребности можно рассматривать как научные данные только в ограниченных пределах. Цивилизованные люди не только удовлетворяют свои потребности в определенных вещах, но, в не меньшей степени, склонны в этом плане к экспериментированию. Но такое поведение не может направляться рационально в том смысле, в каком рационально действие, направленное на предвидимый результат, а это не поддается строго научному толкованию.) Но в долгосрочной перспективе ясно, что потребности – это зависимые переменные, они в значительной мере проистекают из экономической деятельности и формируются ею. Это похоже на реку и ее русло; какое-то время русло определяет местонахождение реки, но потом получается иначе.

То же справедливо и в отношении полудюжины других элементов экономической проблемы. Средства удовлетворения потребностей, ресурсы, технология и организация бизнеса, в соответствии с которой проходит процесс, - всё это *данные*, причины, независимые переменные, относящиеся к определенным временным периодам, и в то же время всё это результаты, зависимые переменные с точки зрения других временных периодов. Единственными конечными независимыми переменными являются те черты природы и человеческой натуры, которые фактически находятся за пределами действия экономических сил, и было бы трудно сказать, что они из себя представляют. Даже законы технологии и психологии работают в экономических отношениях скорее так, как люди себе это представляют, а не так, как они могли бы работать сами по себе, и наши представления о них подвижны и зависят от того, что происходит в экономике.

Такая масса взаимосвязанных данных требует сочетания трех методов, которые логически должны быть резко дифференцированы. Первый – это экономическая теория в общепринятом смысле – исследование, в основном дедуктивного характера, более общих аспектов экономических причин и результатов, тех тенденций в ценовой системе, которые независимы от специфических потребностей, технологии и ресурсов. Второй раздел, или прикладная экономика, должен заниматься статистическим и индуктивным исследованием фактических данных для конкретного места и времени и тем, как модифицируются общие законы под влиянием разнообразных случайных обстоятельств. Другими словами, с одной стороны, эта отрасль должна добывать факты, касающиеся потребностей, ресурсов и технологии в конкретной ситуации, и точной формы таких функциональных отношений, которые общая теория не в состоянии описать (разве что сказать, что они, например, «уменьшаются»); во-вторых, она должна устанавливать и учитывать факты и принципы, слишком специальные для общей теории или вызывающие разногласия. В третьем разделе настоящей работы доказывается, что эта отрасль науки применима лишь в очень узких рамках; данные не отличаются стабильностью, их трудно классифицировать и измерять в соответствии с требованиями науки, и экономическая практика, как мы доказываем, должна быть не только наукой с точными посылками и строгими выводами, но, в не меньшей степени, искусством, основанным на широком общем знании и здравых суждениях.

Третий раздел экономики – это философия истории в области экономики, или, как предпочитают её называть некоторые её приверженцы, «историческая» экономика, а другие – «институциональная» экономика, которая изучает «совокупные изменения институтов». Поскольку она претендует на практическую полезность, она должна пытаться предсказывать долгосрочные изменения факторов, которые прикладная экономика принимает в качестве данных, а также наблюдать их и использовать как основу для умозаключений. Насколько это видно сейчас, этот третий раздел, даже больше, чем второй, - всего лишь поле для выражения неформальных суждений и не приспособлен для аргументации научного характера. Движения истории нужно «чувствовать», а не планировать и экстраполировать на будущее.

В рамках первого раздела экономики – экономической теории – имеется практически безграничное количество проблем и точек зрения, которые могут дать основу для отделения независимых переменных от зависимых. Но можно выделить четыре или пять уровней стабильности данных в соответствии со стадиями причинной последовательности, когда то, что было причиной на одной стадии, становится результатом более общих и стабильных причин следующего уровня. Первое. Ценовая ситуация *в какой-то момент* – это результат (насколько её можно объяснить в терминах общих сил) тенденции к равновесию между предложениями купить и предложениями продать, причем все они основаны на спекулятивных мнениях. Ни фактическое предложение товара, ни конечный спрос не действуют *прямо*. Они действуют только косвенно, постольку, поскольку факты управляют мнениями торговцев, а эти мнения устанавливают цены. На высокоорганизованных рынках внимание обращается на спекулятивные мнения людей, имеющих активный интерес на рынке. Многие потребительские товары не имеют хорошо организованных рынков, и цена в определенном месте в определенное время подвержена влиянию разнообразных случайных и специфических факторов на каждой стороне истинного конкурентного уровня; особенно велико влияние «монополии» различных форм и степеней.

Второе. Для большинства предметов потребления существует более или менее определенный производственный период или интервал, в течение которого предложение, по крайней мере, на мировом рынке не очень подвержено влиянию ценовых изменений. В том, что касается сельскохозяйственных зерновых культур, этот период чётко фиксирован. В отношении промышленных товаров он является менее определенным, но обычно в течение какого-то периода предложение бывает более или менее стабильным, хотя оно может гораздо быстрее реагировать на ценовые изменения в одном направлении, чем в другом. В любом случае феномен периода, в течение которого предложение практически не изменяется, имеет довольно общий характер, что позволяет признать, что теория цены в этом отношении работает. Здесь физическое количество доступного предложения или предложения, в отношении которого были приняты обязательства, представляет собой данные предложения, и кривые спроса конечных потребителей являются константами на этой стороне регулирования цен.

Третье. Для более длительных периодов, таких, как, скажем, десятилетие, ситуация более сложная. Предложение любого конкретного товара, как очевидно, является зависимой переменной, которая скорее реагирует на ценовые силы, чем представляет собой их причину; реакция выражается в переходе производительной силы из одной отрасли в другую. Но для таких периодов совокупную производительную силу общества можно толковать как относительно постоянную (или способную к значительному изменению только в результате причин, не относящихся к функционированию ценовой системы). Аналогично, население и его потребительские пристрастия, распределение богатства, знание технических методов и т.п. можно рассматривать как *сравнительно* независимые переменные. Следовательно, это и есть управляющие «причины», в терминах которых можно объяснить «зависимые переменные» с учетом периода, цен на товары и производственные услуги,

пропорционального распределения производительных сил среди различных отраслей, а продукции – среди индивидов. В рамках такого периода степень фактической подвижности производительной силы и стоимость этой подвижности зависят от причин, особых для каждой ситуации, в отношении которых нельзя делать обобщений.

Делая допущение о фиксированном характере данных, управляющих производством и потреблением в течение нескольких лет, следует сделать значительную оговорку в отношении постоянства потребностей. По мере повышения уровня жизни экономические интересы людей все больше сдвигаются от основных нужд в сторону удовлетворения эстетических и социальных запросов, а также в сторону чистого экспериментирования. Таким образом, потребности становятся менее стабильными, и в результате производители больше заинтересованы в возбуждении потребностей или их изменении «под» определенный продукт, чем в изучении существующих потребностей и производстве товаров для их удовлетворения. Тем не менее, хотя в настоящее время основная масса национальных расходов почти не имеет отношения к удовлетворению физиологических нужд, если не считать таковыми социальные и эстетические запросы, всё же большая их часть по-прежнему идёт на довольно стабильный набор культурных ценностей. Основные социальные стандарты и идеалы претерпевают значительные изменения только в рамках более длительных периодов, вмещающих в себя жизнь целых поколений. Изучение таких долгосрочных изменений – наиболее важная задача институциональной экономики, хотя почти в той же мере это справедливо и в отношении других основополагающих факторов экономической ситуации. Невозможно приуменьшить важность изучения этих исторических движений в общей структуре социальных стандартов и отношений; это четвертый уровень экономической причинности. Но, на наш взгляд, невозможно и согласиться, что такое изучение может вытеснить другие разделы экономики, которые либо совершенно независимы от институтов, либо принимают их такими, какими они являются в определенное время и в определенном месте, и используют их для объяснения непосредственных фактов экономической жизни.

Перспектива предсказания исторических изменений институтов не кажется нам, как мы уже не раз подчеркивали, слишком многообещающей. Институты можно интерпретировать либо как вещи в себе, либо как внутренние, неотъемлемые законы их роста и изменений, которые могут быть экстраполированы на будущее. Такого рода независимые изменения спиритуалистического характера не в почёте у современной науки, прежде всего потому, что опыт обычно показывает изменения, которые должны поддаваться «объяснению» исходя из отношения к более крупным, более фундаментальным изменениям, уходящим вглубь веков, к геологическим и астрономическим причинам. Это ещё одна альтернатива – объяснять человеческую культуру и ее движения в терминах общих законов природы и биологии, как уже предлагалось. Работа Бакла, возможно, самая глубокая в этом направлении, но последователей у него мало. Теории естественного отбора и материалистическое толкование истории мало продвинулись даже в объяснении прошлого и не смогли ничего сделать в вопросах предсказания будущего. Очевидно, человек в душе сентиментален настолько, насколько он вообще может быть сентиментальным и жить на этой земле, или даже чуть больше. Только животные по-настоящему «благоразумны», они знают, что для них хорошо, и делают это. По нашему мнению, формула, которая будет предсказывать изменения в мотивах и поведении людей либо через открытие внутреннего закона, либо соотнося их каким-то образом с предсказуемыми фактами природы, вряд ли будет найдена в обозримом будущем. Утверждения типа «история повторяется» или, что одно и то же, «человеческая природа неизменна» в каком-то смысле истинны. Но этот «смысл» нельзя определить, а умозаключения, которые можно из него вывести, будут скорее

ложными, чем истинными. Привычка к здравым суждениям и проницательность представляются более действенными для предсказания будущего, чем любые законы.

Таким образом, наша работа – это в основном перечень ограничений, накладываемых самим характером данных на научную трактовку человеческих проблем вообще и экономических в частности. В области физической природы точные методы науки способствовали пониманию и управлению в несоизмеримо большей степени, чем мог бы сделать обычный здравый смысл. Но это потому, что данные там относительно стабильны, сводимы к ограниченному количеству классов, и классы эти имеют распознаваемые и измеряемые показатели. Ничего подобного о человеческих данных сказать нельзя. Более того, внимательный взгляд показывает, что понимание и управление человеческим поведением радикально отличаются от объяснения и использования фактов материального мира. Ведь физические объекты не пытаются одновременно понять и использовать своего исследователя! Практическая проблема сосуществования с другими людьми должна в основном разрешаться с помощью метода, сильно отличающегося от техники, применяемой в естествознании; здесь имеют значение развитие и изощренность здравого смысла, что приводит нас в область эстетики. Что касается экономических данных, то, в каких-то пределах и в основном благодаря тому, что обмен свел факторы к определенным измеряемым количествам, мы можем говорить о точной науке общих отношений. Она мало что может сделать в области конкретики, а её основная функция отрицательна – нейтрализовать насколько возможно глупое теоретизирование человека с улицы. Настоящие социология и экономика должны принадлежать не только науке, но и - в не меньшей степени – литературе. Фактически, они должны быть и наукой, и литературой и вместе с тем не быть ни одной из них. Не удивительно, что эти науки всё еще порождают огромные разногласия среди своих последователей относительно того, что же они все-таки собой представляют и о чём они. По нашему мнению, первым шагом, чтобы выбраться из этого болота, должно быть признание того факта, что отношения человека с другими людьми опираются на совсем другое основание, нежели его отношения с физическими предметами, и отказ от наивной надежды перенести методы, которые успешно работали в одной области, на совершенно другую область.

V

ЭКОНОМИКА ПРЕДЕЛЬНОЙ ПОЛЕЗНОСТИ[39]

Основателями современной теории полезности принято считать У. Стэнли Джевонса (W. Stanley Javons) – автора «Теории политической экономии» (*The Theory of Political Economy*, 1871), Карла Менгера – автора *Grundzatze der Volkwirtschafslehre* (1871) и Леона Уолраса, опубликовавшего первую часть своего труда «Элементы чистой политэкономии» (*Elements d'economie politique pure)* в 1874 г. Эти три автора, которые работали независимо друг от друга и принадлежали к разным направлениям европейской культуры, практически одновременно подошли к одной и той же позиции. Однако ни они, ни какие-либо другие ученые, обычно ассоциируемые с маргинальной полезностью или австрийской школой, не явились первооткрывателями центральной доктрины предельной полезности, столь хорошо известной в современной экономической теории. Уже после того, как работа данных авторов получила всеобщее признание, в более ранней литературе было обнаружено множество различающихся по четкости и проработанности изложений аналогичной доктрины. Некоторые авторы тех публикаций были в свое время признаны за другие достижения, другие же отправились в мир иной в полной безвестности. Если наиболее драматичным примером является судьба Госсена (Gossen), то наибольшее изумление вызывает знаменитый экономист Сениор (Senior). Данный мыслитель, отличавшийся глубокой проницательностью и неспособностью развить свои блестящие догадки, не только вывел принцип полезности, но и особо подчеркнул, как главное следствие этого принципа, что себестоимость сказывается на цене лишь косвенно, через предложение. Однако, он же разработал свою теорию стоимости в целом без учета данной посылки, на основе рикардианского принципа субъективной стоимости. Теории стоимости явно было суждено оставаться в тени, пока не «созреет время», многократно появляться в виде мертворожденного плода и лишь впоследствии обрести жизнеспособность.

В настоящее время анализ предельной полезности в том или ином из его многочисленных вариантов прочно утвердился в экономической мысли всех стран, занимающих весомые позиции в экономической науке. Теория полезности впервые обрела влияние в Австрии, и потому понятие «австрийская школа» отождествляется с теорией предельной полезности. Великая «венская тройка» в лице Менгера (Menger), Бом-Баверка (Bohm-Bawerk) и Везера (Wieser) первой обрисовала основные положения новой теории. Эти же учнеые привлекли на свою сторону целый сонм последователей – в том числе, Сакса (Sax), Филипповича (Philippovich) и Цукеркандля (Zuckerkandl) и подготовили ряд молодых экономистов, из которых, пожалуй, наибольшую известность снискали Шумпетер (Schumpeter) и Ганс Мейер (Hans Mayer). В Германии теория полезности столкнулась с противодействием со стороны исторической школы, которая быстро выдвигалась на выдающиеся позиции во второй половине XIX века. Таким образом, в сфере общественных наук Менгеру пришлось вести бой не только за предельную полезность, но и за «точный» дедуктивный метод; в союзе с ним выступал Дитцель (Dietzel) – экономист, который был ближе к классической теории, чем к австрийской школе. Оппозиция в Германии преодолевалась крайне медленно, и только после войны предельная полезность получила там заслуженную долю признания в академических кругах. Во Франции основы теории полезности заложили в своих трудах Кондиллак (Condillac) и Ж. В. Сэй (J. V. Say). Хотя математические выступления Уолраса были встречены неблагожелательно, данной теории не

[39] Перепечатано из издания The Encyclopedia of Social Sciences, edited by E. R. A. Seligman, с разрешения издательства The Macmillan Company, Publishers.

пришлось бороться за право на жизнь; однако, за исключением Уолраса, французские экономисты не внесли заметного вклада в теоретическую разработку принципа полезности. Итальянские экономисты во главе с Панталеони (Pantaleoni) и Парето (Pareto) восприняли именно математический вариант новой теории. Из других представителей данного направления в континентальной Европе заслуживают упоминания Викселл (Wicksell) (Швеция), Пирсон (Pierson) (Голландия), Бирк (Birck) (Дания) и Билимович (Россия).

В англоязычных странах предельная полезность была признана под воздействием теорий классической школы, которые доминировали в экономической мысли со времен публикации работы Адама Смита «*Благосостояние наций*» (1776 г.). Проповедниками новой теории в Англии стали переводчик Визера и Бом-Баверка Уильям Смарт (William Smart) и последователь Джевонса П. Х. Уикстид (P. H. Wicksteed). Несмотря на явное почитание классической традиции и на не менее заметное прохладное отношение к Джевонсу, Маршалл (Marshall) сыграл еще более существенную роль в адаптации модифицированной формы маргинального анализа в Англии. В США. где классические доктрины не пустили столь глубокие корни, вдумчивым и оригинальным выразителем теории полезности стал Дж. Б. Кларк (J. B. Clark), чьи труды ослабили влияние Карэя (Carey). Другими американскими авторами, склонными к предельной полезности, были Паттерн (Pattern), Феттер (Fetter) и Ирвинг Фишер (Irving Fisher), которые внесли незаурядный вклад в разработку конкретных проблем.

Всегда признавалось (а иначе и не могло быть, коль скоро данный феномен попал в поле пристального внимания), что для того, чтобы какая-то вещь могла определять меновую стоимость, она должна быть востребованной (желанной). Однако, представители школы Смита - Рикардо рассматривали желательность только как одно из условий меновой стоимости, но отвергали ее как детерминанту стоимости на том эмпирическом основании, что на практике проявляется широчайшее несоответствие между полезностью товаров и их ценами. Смит приводил пример воды и алмазов, которым ранее оперировали Локк и Лоу, а Риккардо ссылался на золото и железо. Не учитывая полезность как фактор цены, они, за неимением альтернативы, обратились к (себе)стоимости, которая также непременно признавалась как фактор с самого начала дискуссий по данному вопросу. Смит полагал, что в элементарном государстве вполне возможен обмен товарами на основе трудовых издержек, и что в развитой рыночной экономике себестоимость, определяющая цену, складывается из денег, заплаченных производителями за необходимые для производства товара труд, капитал, и землю. Риккардо, с его чрезвычайно абстрактным мышлением, не приемля плюрализм подхода Смита и его неудачные попытки объединить аргументы, порожденные различными точками зрения, задался той идеей, что теорию стоимости можно упростить и придать более однородный, цельный характер исключительно на основе трудовых издержек. Еще одно построение – выведенная Смитом, Хьюмом (Hume) и Андерсоном теория земельной ренты, широко признанная на Западе и самым Мальтусом, согласно которой рента является не причиной, а следствием цены, в представлении Риккардо снимала трудности в вопросе земли и потому применялась им как краеугольный камень новой системы. Если Риккардо был недоволен посылкой о стандартных схемах капитала в разных отраслях производства, то инструмент, используемый им для избавления от капитала как от одной из основных причин ценовых противоречий – разработанная Сениором т.н. «концепция воздержания» сводила капитальные затраты в категорию, однородную трудовым издержкам в смысле субъективной жертвы. После него формулировка теории стоимости на основе жертвенных издержек оставалась незыблемой вплоть до «революции», начало которой положили теоретики предельной полезности. Однако, признание «не конкурирующих» трудовых слоев по Миллу (Mill) и Кейрнсу (Cairnes) сделало невозможным дальнейшее буквальное восприятие теории трудовых издержек. В то же время, классическая теория распределения, хотя и построенная

вокруг дополнительной теории ренты, подвергала все большему напряжению все непредвзятые умы и фактически была отвергнута Дж. С. Миллом, когда он подверг пересмотру классическую систему.

Официальное изложение новой доктрины Джевонса и Менгера выглядело поистине революционным. Они объясняли цену в категориях полезности, окончательно отвергнутой представителями старой школы, и поставили с ног на голову принятое соотношение между себестоимостью и ценой, заявляя, что себестоимость есть категория, производная от цены, а не наоборот. Ключевую роль в изменении угла зрения стало признание того простого факта, что товары ценятся не в соответствии с их значительностью вообще, а со значительностью любой малой единицы предлагаемого к продаже товара. Поскольку все единицы любого товара похожи друг на друга, то товарная единица, используемая в наиболее важных целях, может быть заменена единицей наименее важного назначения, и обеим таким единицам должна быть придана равная стоимость. Следовательно, стоимость эффективной потребительской стоимости любого товара быстро снижается по мере роста предложения, и парадоксы, ранее наблюдаемые авторами, просто исчезают. Потребительская стоимость единицы объема воды или железа очень мала, поскольку и то. и другое имеется в изобилии и доступно для обычного потребления; однако, в случае сокращения предложения их потребительская стоимость может возрастать чуть ли не бесконечно, в то время как золото и алмазы, если их будут предлагать в изобилии, станут цениться намного меньше.

Данная концепция потребительской стоимости одной единицы товара, определяемой важностью «последней» единицы или единицы наименее важного назначения, в настоящее время получила общее название «предельной полезности» - именно так Смарт перевел немецкое слово “*Grenznutzen*” (см. его перевод работы Визера “*Der naturliche Werth*”, выполненный в 1893 году). Никто из основателей данной теории этот термин не использовал. В своем выступлении на секции “F” конгресса Британской Ассоциации в 1862 году (печатный текст доклада см.: *Theory*, 4th ed., pp. 303-14) Джевонс назвал ту же категорию «коэффициентом полезности», а в книге, изданной в 1871 году – «конечной степенью полезности». Менгер употреблял более простой термин «важность», а Уолрас – «редкость». Джевонс и Уолрас определили данное понятие с количественной точностью, используя математическую теорию бесконечно малых чисел; Менгер же говорил только о единицах или долях в обычном повседневном понимании.

Пытаясь объяснить цену в категориях предельной полезности, австрийские теоретики столкнулись со значительными трудностями, когда они установили, что полезность товаров, имеющих одинаковую цену, наверняка будет разной для богатых и бедных покупателей. В реальности, трудности оказались мнимыми и были обусловлены привычкой давать объяснение не в относительных, а в абсолютных категориях. Джевонс узрел и подчеркнул ту истину, что доктрина определяющей цену полезности предусматривает только те сравнения, которые делает для себя каждый отдельный покупатель, определяя, насколько велика или мала его покупательская способность для покупок различной полезности; при этом никто не призывает сравнивать одного покупателя с другим, или сравнивать полезность с бесполезностью.

От определения цены на основе потребительской стоимости, которая, в свою очередь, зависит от редкости, представлялось естественным перейти к следующему доводу: когда товары появляются на свет в ходе производства (а в большинстве случаев именно так и происходит), то средства производства (товары, создающие стоимость) должны оцениваться в той же степени и по тем же принципам, что и производимая с их помощью продукция. Любая единица производственных ресурсов оценивается в соответствии с наименее важной единицей продукции, для производства которой предоставляется данная единица ресурсов – то есть, в соответствии с удовлетворением спроса, который фактически зависит от

использования данной единицы продукции. Благодаря, прежде всего, Менгеру, была заложена основа нового подхода к оценке «косвенных товаров», «товаров более высокого порядка», или производственных ресурсов. Джевонс глубже вник в суть некоторых аспектов, но так и сумел полностью избавиться от влияния прежнего британского подхода, что позволило бы системно развить его теорию предложения, а более поздние австрийские авторы запутались в побочных вопросах. Стоимость производственных товаров складывается одновременно и из денежных затрат производства, и из доходов от распределения продукции. В конечном итоге, новый подход оказался гораздо более результативным в сфере распределения, чем в сфере объяснения цены.

Что касается теории цены, то в ходе критических размышлений вскоре удалось выявить, что революция была отнюдь не столь грандиозной, какой она представлялась в измененной форме изложения. С одной стороны, выяснилось, что многие элементы теории полезности незримо присутствовали в подходах экономистов-классиков. С другой стороны, теория стоимости обильно присутствовала в трудах Джевонса и Менгера. Смит утверждал, что в примитивном обществе для убийства бобра охотникам придется трудиться в два раза больше времени, чем на убийство оленя, и следовательно, один бобер стоит двух оленей. В этой связи следует сделать два замечания. Во-первых, если труд охотников не является однородным и один вид деятельности свободно преобразуется в другой, то такой довод становится беспочвенным и теряет всякий смысл. Во-вторых, довод имеет силу не только в отношении затраченного труда, но и в отношении любого другого «средства производства» - в частности, каждого акра земли, назначение которой свободно меняется. Если общество в силу тех или иных причин имеет выбор между четко ограниченными количествами двух товаров, вышеприведенный довод будет по-прежнему действовать без учета каких-либо затрат. Реальный же аргумент, не произнесенный Смитом, но непременно подразумеваемый, заключается в том, что стоимость зависит от произведенного объема (количества), причем предполагается, что производители используют ресурсы для производства наиболее ценной продукции. Вовсе не идя вразрез с принципом полезности, теория стоимости предполагает его действие в каждый момент коррекции. Столь же ясно, что Рикардо и его последователи в полной мере сознавали роль спроса. С другой стороны, и Менгер, и Джевонс видели (Джевонс – более четко), что если цена зависит от полезности, определяемой редкостью, то редкость, в свою очередь, всегда есть результат высоких издержек производства. Джевонс выразил эту мысль с типографской четкостью (*Theory*, 2nd ed., p. 179):

> Издержки производства определяют спрос,
> Спрос определяет конечную степень полезности,
> Конечная степень полезности определяет стоимость.

Важнейшими результатами применения принципа предельной полезности в теории цен явились энергичное продвижение нового реалистичного подхода к проблеме в целом и концентрация внимания на поведении реальных людей в отношениях конкуренции, когда каждый старается извлечь максимальную выгоду из своего положения в рыночной экономической системе. В этом смысле, теория предельной полезности действительно следовала примеру, заложенному Адамом Смитом. Экономисты - рикардианцы оперировали категориями своего рода метафизической необходимости; реальное действие процессов конкуренции в получении искомых результатов скорее предполагалось, но не получало четкого выражения, и поэтому в их утверждения прокрались многочисленные ошибки и неправильно расставленные акценты.

Величайшее достижение теории предельной полезности проявилось в сфере теории распределения как побочный продукт изменившегося воззрения на стоимость. Классическая

теория распределения, разработанная Риккардо, Сениором и Миллом, была абсолютно нереалистичной, ибо она рассматривала проблему не в плане оценки услуг, оказываемых производству в условиях конкуренции или монополии, а как вопрос успешного «срезания кусков» с социального дохода тремя основными экономическими классами, выявленными в обществах после-феодальной Европы. Смит и Мальтус, исходя из теории цены с учетом затрат предпринимателя, позволяли себе проявлять некоторые четкие признаки реалистического подхода, но, в своем построении теории стоимости и болезненных издержек, в центре которой стояли остатки теории ренты отошли от подобных проявлений. Поистине революционное значение подхода с позиций полезности состоит в том, что он заставил рассматривать издержки и платежи за реализацию товаров как неотъемлемые элементы одной общей проблемы оценки, которая постепенно была признана как проблема объяснения экономической организации под влиянием факторов цены и индивидуальных своекорыстных интересов.

При формулировании четких законов цены теоретики полезности подошли к истине не ближе, чем экономисты-классики. Пример про оленя и бобра доказывает, что представители классической школы ошибались настолько, насколько болезненные издержки имеют какую-либо существенную связь с ценообразованием. Однако психологически воспринимаемая полезность определяет цены не в большей степени, чем психологически воспринимаемая бесполезность. Основной принцип заключается в том, что производители делают выбор в пользу наиболее прибыльной производственной деятельности вне зависимости от того, является ли она для них болезненной, приятной или безразличной, и что именно соотношение между объемом произведенной продукции и спросом определяет цены. Когда любые два товара можно произвести с помощью любых, но одних и тех же ресурсов, назначение которых можно произвольно изменять, то цены на данные товары должны быть в среднем такими, чтобы их можно было обменивать на альтернативные продукты, произведенные с помощью тех же или равных единиц ресурсов. Цена определяется не полезностью, а издержками, но издержками в физическом, техническом смысле, а не в смысле болезненности или жертвы.

Тем не менее, сравнение жертв возможно и обычно используется в большей или меньшей степени, а применение принципа полезности составляет основу всего процесса коррекции. В этом суть теории альтернативных издержек, которая совершено определенно появилась в развитие принципа полезности. Однако, для точной увязки альтернативных издержек с фактами экономической жизни, они требуют пространного объяснения и уточнения. При этом предполагается, что назначение всех производственных ресурсов может свободно и непрерывно меняться таким образом, что при более крупном объеме производства одного товара и меньшем объеме производстве альтернативного товара, объем второго товара, от производства которого отказались для увеличения выпуска первого товара с использованием одной ресурсной единицы, остается неизменным. Однако данное состояние постоянных издержек далеко не всегда точно отражает реальную ситуацию. Вообще говоря, назначение одних ресурсов может свободно изменяться, а назначение других – не может; зачастую некоторые факторы производства доступны только в очень крупных партиях, и потому для эффективной организации требуется крупномасштабное производство. Первое условие порождает рост издержек, а второе – снижение издержек на ранних стадиях расширения производства. С учетом неопределенно длительного времени, требуемого для повторной корректировки, включающей изменения в форме капитала, переподготовку рабочего персонала и все прочее, представляется, что закон постоянных издержек недалек от истины. При таких обстоятельствах полезность определяет производимые объемы, но не сказывается на окончательной равновесной цене. С другой стороны, мгновенное перемещение факторов производства едва ли возможно, и в течение очень короткого времени

сохраняется состояние, приближенное к фиксированному снабжению. В таком случае, цена определяется относительной полезностью таких неизменных поставок, а издержки не оказывают на нее никакого влияния. Реальные проблемы возникают в поле, ограниченном двумя пределами: чем дольше прогнозный период, тем в большей степени цены в конце данного периода будут соответствовать условиям физических издержек, и тем меньшую роль будет играть полезность. В расчетах обычных производителей стоимость играет намного более важную роль, но реальная цена, по которой потребители покупают данный товар у дилеров, всегда отражает условия спроса при «данном» предложении. Влияние относительной полезности по сравнению с влиянием относительных издержек зависит от сравнительной эластичности двух кривых. В краткосрочной перспективе предложение весьма статично, и превалирующую роль играют условия спроса; в долгосрочной же перспективе предложение всегда обретает практически бесконечную гибкость и доминирует над спросом, эластичность которого всегда обретает умеренный характер.

В тех случаях, когда рост издержек обусловлен более интенсивной эксплуатацией не перемещаемых и повышением доли привлеченных факторов производства, цена определяется и полезностью, и издержками, причем относительное влияние каждой из этих категорий зависит от эластичности тех же двух кривых. Когда же рост издержек обусловлен зависимостью производства от каких-то специальных факторов производства, поставка которых фактически увеличивает цену, то цена, можно сказать, зависит от влияния полезности и издержек, причем издержки понимаются в смысле бесполезности. Вообще, однако, поставка трудовых ресурсов мало зависит от соображений бесполезности – также как и краткосрочная поставка капитала, поскольку капитал является накопительным товаром. Более того, труд и капитал настолько широко эксплуатируются в сфере производства, что только очень крупное изменение в поставке любого из этих факторов может оказать существенное влияние на относительное предложение различных товаров и, следовательно, на их цены.

Австрийские экономисты, признавая, что издержки оказывают влияние на цену благодаря контролю над производимыми объемами товаров, полагали, что издержки в конечном итоге измеряются стоимостью факторов производства, которая является производной от стоимости продукции, и что, следовательно, полезность в конечном итоге сказывается на цене. Данную посылку можно признать как верную, но полученный вывод является ошибочным. Коль скоро издержки производства двух товаров складываются из различных количеств одних и тех же средств производства, то данные издержки представляют собой относительные физические величины и не измеряются полезностью; данное условие гораздо более типично для издержек вообще, чем условие, предусматривающее использование различных факторов для производства различных товаров.

В сфере распределения теоретики полезности также выработали верный подход, но запутались при формулировке общих принципов. Доля факторов распределения действительно выражается стоимостью производственных услуг, производной от стоимости продукции. Однако в своем стремлении объяснить все только полезностью данные авторы были склонны утверждать, что различные факторы (средства) производства якобы относятся к различным товарам или группам товаров. Если это так, то можно говорить о том, что стоимость факторов производства отражает относительную полезность продукции. Однако общая ситуация такова, что в конечном итоге в выпуске каждого вида продукции задействуются все производственные ресурсы. Следовательно, относительная «полезность» единиц различных ресурсов зависит от относительных физических качеств, привносимых ими в каждый продукт. Это создает проблему вменения *(Zurechnung)* – раздела общего результата между взаимодействующими причинными факторами.

Австрийцы пространно обсуждали категорию вменения, но так и не пришли к общему мнению и не дали четкого и обоснованного анализа данной проблемы. В данном случае, самой удачной оказалась первая попытка. Менгер достаточно ясно, хотя и кратко обрисовал процесс конкурентного вменения на основе того существенного факта, что хотя в производстве почти всегда совместно участвуют все факторы, один из них может стать практически неэффективным, и поэтому соотношение между степенями использования этих факторов является переменным. Это дает возможность распределить между ними продукцию от их совместного использования путем выявления эффекта от замены малой доли одного фактора малой долей другого фактора. Большинству представителей австрийской школы не заметили того, что указанное соотношение является переменной величиной без каких-либо физических ограничений, и что проблема производителя состоит именно в определении правильного соотношения факторов, а также в определении объемов выпуска продукции его предприятия. Главная трудность состояла в том, что экономисты как класс не имели представления о логике количественных изменений, применяемой к проблемам совместной причинной зависимости, разрабатывались применительно к физической механике лет сто назад или еще раньше. Выход из тупика был найден, в частности, Маршаллом в Англии и Дж. Б. Кларком в Америке. При покупке производственных услуг предпринимателями действуют точно те же принципы, что и при покупке конечных продуктов потребителями. И в том, и в другом случае, могут существовать или не существовать дополнительные отношения. Покупатели заменяют малые объемы одной производственной услуги (или малые количества одного товара) на малые объемы другой до тех пор, пока не получат такое соотношение (разное для каждого покупателя), при котором от последней единицы каждой производственной услуги (или каждого товара) они получают равные добавки к конечному продукту (или к «полному удовлетворению»); конкуренция определяет все цены так, чтобы все товары на рынке были проданы.

Проблема процентов является особенно трудной в теории распределения, ибо платеж принимает форму абстрактной арифметической ставки, а не конкретной суммы, отдаваемой за использование конкретного инструмента производства. Экономисты - рикардианцы обсуждали долю капитала в социальном доходе, но не сделали ничего значительного для объяснения прибыли в категориях ставки; однако, сторонники принципа полезности увлеклись данной проблемой. Джевонс предпринял ее блестящий штурм, который так и не получил должной оценки; работа Менгера на том этапе оказалась весьма слабой. Бом-Боверк посвятил той же проблеме главный труд своей жизни *(Kapital und Kapitalzins, 2 vols., 1884-9)*, и под его поощрительным влиянием заметные работы появились в Америке (Феттер, Фишер и др.). Поскольку Бом-Баверк толковал проблему развития теории созвучно принципам предельной полезности, ему пришлось доказать несостоятельность производительности, прибегнуть к теории и к доктрине воздержания Сениора (которую Сениор использовал только для объяснения роли капитала в связи с ценами на товары, но, сам не зная, почему, никогда не применял для объяснения процентной ставки) и объяснить данный феномен с точки зрения различия в субъективной оценке имеющихся и будущих товаров. Некоторые критически настроенные исследователи полагают, что именно в этом и состоит реальное достижение Бом-Баверка. По несомненно более распространенному мнению, после почти тысячи страниц многословной аргументации он на нескольких страницах не слишком четко, но достаточно верно излагает теорию продуктивности, несколько искаженную примесью воззрений на отношение между капиталом и заработной платой через призму фонда заработной платы. Подход с позиций полезности вовсе не обязательно требует психологического объяснения в таких категориях как, например, дисконт будущих расчетов; представляется, что здесь вполне бы подошла разделяемая Визером простая теория, согласно

которой проценты – это соотношение между чистой стоимостью продукции средств производства и сопряженными с ними денежными издержками.

Принято утверждать, что доктрина и движение предельной полезности внесли в науку два исключительно ценных вклада. Во-первых, было привлечено внимание к спросу, который не учитывался сторонниками Рикардо и воспринимался ими как нечто само собой разумеющееся. Этот вклад теории предельной полезности действительно заслуживает самой высокой оценки. С тех пор спрос признан в качестве движущей силы экономической деятельности и экономической организации, хотя обычные отношения физической стоимости оказывают гораздо большее влияние на такой привнесенный фактор как обменные ставки. Во-вторых, отмечается, что теория полезности позволяет проанализировать спрос вне таких поверхностных фактов как количество и цена, что она «объясняет» спрос. В этом вопросе существуют широкие расхождения во мнениях и острейшие противоречия. С одной стороны, некая форма теории предельной полезности почти всеобъемлюще представлена в учебниках, и представляется невозможным рассматривать экономической поведение в прагматической цивилизации без применения концепций полезности. С другой стороны, данная теория не просто отвергается способными критиками как нереальная и абсурдная, но и стала излюбленной мишенью для нападок со стороны противников абстрактной теоретической экономики как таковой.

Данный вопрос включает все философские проблемы, связанные с концепцией и методологией не только экономической науки, но и всех наук о человеке. Теорию полезности следует рассматривать в историческом и логическом разрезах как кульминацию интеллектуального движения рационализма и индивидуализма, один аспект которого представлен конкурентной экономической системой, а другой – современной наукой и технологией. Ее поклонникам она представляется почти завершенным исполнением появившегося в восемнадцатом веке желания найти принцип, который помог бы понять поведение человека и человеческое общество так же, как механика Ньютона помогла понять солнечную систему. Эта теория привносит такую простоту и порядок, что даже позволяет излагать проблемы в форме математических функций, решаемых методом анализа бесконечно малых величин. Более того, созвучно чаяниям восемнадцатого века, она представляется в качестве руководства по социальной политике; ее можно приспособить для весьма практической цели – для доказательства того, что если государство оставит себе только негативную функцию обороны от насилия и грабежей и предоставит людям возможность свободно преследовать свои интересы, то индивидуальное своекорыстие, направляемое рыночной конкуренцией, приведет к одновременному максимальному удовлетворению потребностей всех страждущих, а именно на это, согласно данному мировоззрению, направлены все мысли и действия. Теоретики полезности, являясь современниками Герберта Спенсера, в философском смысле были его товарищами по оружию.

Реакция против теории полезности частично явилась естественным выступлением против данного взгляда на мир и на его воплощение в человеке – то есть, либо за более духовный или менее механистический подход, либо за подход менее апологетический и более радикальный. С другой стороны, критика велась и на совершенно противоположном направлении, в сторону более «научных» концепций. В авангарде реакции шествуют критики, воспринимающие понятие «экономический человек» как карикатуру или оскорбление, либо как и то и другое. Некоторые из них настаивают на необходимости рассматривать проблему через призму органичной социальной цели, исторических сил или культурных укладов. Другие выступают за некоторую степень свободы и стихийности, либо обстоятельного реализма, не допускающего ничего кроме регистрации происходящих событий и их образного толкования. О некоторых оппонентах вкратце можно сказать, что

они не понимают ни логики, ни цели анализа с позиций полезности. Само собой разумеется, что описание поведения с точки зрения полезности как вопроса сравнения и выбора имеет смысл только постольку, поскольку людям свойственно сравнивать и выбирать; никто, находясь в здравом уме, не воспринимал это как исключительную форму всех действий во все времена. Если говорить более конкретно, то «моделирование» интересов вовсе не обесценивает принципы анализа полезности, ибо предусматривает возможность замены посредством изменения пропорций, и этот факт четко просматривается в достаточно широком поле при любой степени его проявления.

Однако, в более жестких вариантах данной теории имеется доля парадокса и недостаток реализма. Понятие все более полного удовлетворения несомненно подразумевает, что ценность жизни в целом есть некая возрастающая функция количеств различных доступных средств удовлетворения, что едва ли соответствует здравому смыслу. Оно также подразумевает, что столь известная выгода потребителя есть некий объем бесплатного удовлетворения (потребностей), выраженный разницей между суммой, уплаченной за товары по однородной рыночной цене за единицу данного товара, и суммой, которую всеведущий монополист теоретически мог бы выудить у потребителя, продав ему очередные мелкие партии по максимальной цене, установленной для каждой единицы данного товара.

Необходимо, по крайней мере, четко различать оценку товаров, дополняющих предложение товаров, и оценку товаров, предлагаемых для полноты удовлетворения. На деле, вся теория звучит гораздо более убедительно в свободной и здравой формулировке Менгера, чем в отточенной математической версии Джевонса и Уолраса.

Критики теории полезности с противоположного направления объявляют ее субъективной и ненаучной и выступают за исследование экономических явлений при помощи статистических методов, с использованием лишь физических величин, количеств и цен. Они не согласны с тем, что полезность объясняет спрос, или как-то дополняет кривую или график спроса, воспринимаемые ими как данность. Логически, они могут выстроить весьма сильную аргументацию. Сходство между теорией полезности и принципами при ближайшем рассмотрении оказывается весьма условным. В механике, даже при отсутствии прямого доступа к силам, то, по меньшей мере, условия, при которых действуют данные силы, и результаты их действия поддаются измерению и точно повторяются из раза в раз. В экономическом поведении все обстоит как раз наоборот. Ни при каких реальных обстоятельствах ведущий себя субъект, не говоря уже о любом стороннем наблюдателе, даже впоследствии не может знать, действительно ли он действовал таким образом, чтобы получить как можно более полное удовлетворение, и более невозможно еще раз, в виде эксперимента, сделать тот же выбор с известными вариациями. Действительно, на основе знаний, полученных из собственного опыта и взаимодействия с другими, представляется, что люди не могут правильно сбалансировать альтернативные варианты. Можно лишь отметить, что для этого прилагаются усилия с большим или меньшим приближением к искомому результату; однако, появление ошибки в реакции ставит все отношение на основу, которая радикально отличается от причины и следствия в природе. С другой стороны, последователи чистой статистической науки, по всей видимости, не понимают, что экономика, если ей предстоит иметь какое-то отношение к человеческим проблемам средств и целей, должна рассматривать товары и услуги не как таковые, а как выражение ценностей или жертв. К ним нельзя подходить как к физическим вещам, и описывать их следует столь же расплывчато и витиевато, как описываются человеческие импульсы, успехи и неудачи, воспринимаемые учеными умами как весьма неудовлетворительный материал.

VI
СТАТИКА И ДИНАМИКА

(Сноска: Английский перевод был сделан по статье “Statik und Dynamik – zur Frage der Mechanischen Analogie in den Wirtschaftswissenschaften,” опубликованной в *Zeitschrift für Nationalökonomie,* vol. ii (1930), с. 1-26. Перепечатано с разрешения.)

Некоторые аналогии между механикой и экономикой

Наблюдается странный контраст между частым употреблением в экономической литературе терминов «статический» и «динамический» и редким обсуждением того, что они значат, а сравнительно большое количество доводов в защиту необходимости такого разграничения еще больше высвечивает отсутствие попыток дать ему четкое определение. Обычно эти термины используются в том значении, которое придает им Маршалл; он постоянно применяет термины «статический» и «динамический», а также такие родственные термины, как “caeteris paribus” (Сноска: При прочих равных условиях. – *Прим. переводчика.)* и «неменяющиеся общие условия экономической жизни», и настаивает на том, что следует понимать их правильно; но он нигде не приводит полный список статических данных или «других вещей» и не пытается дать им внятное объяснение. Конечно, бывают и исключения; особенно выделяются в этом плане работы Дж.Б. Кларка, Шумпетера, а также математическая школа Вальраса и его последователей. Настоящая работа не ставит целью сделать обзор литературы или избранных её образчиков и представить развернутую критику. Она также не претендует на то, чтобы определенно и конструктивно восполнить все пробелы. Наша цель – просто поднять некоторые вопросы без претензий на то, чтобы дать на них окончательные ответы.

Термины «статика» и «динамика», разумеется, заимствованы из теоретической механики. Большинство авторов, которые ими пользовались, без сомнения, сознают, что аналогия между экономической теорией и механикой лишь условна, как и все аналогии. Шумпетер фактически прямо говорит (“Wirtschaftliche Entwicklung”, с. 75), что между экономикой и механикой нет никакой связи, что, по нашему мнению, столь же далеко от истины, как и прямой параллелизм. Между ними имеется реальная и важная связь; в противном случае, эти термины не заимствовались бы из механики, а постоянное использование понятий трения и инерции – лишнее доказательство тому, что аналогия с механикой оказывает значительное влияние на экономическую мысль. Именно с этих позиций мы и подходим к нашему предмету; аналогия с механикой, как нам представляется, заслуживает изучения, и стоит попытаться прояснить некоторые вопросы, связанные с её употреблением.

Ключевая идея экономической статики – это, очевидно, понятие *равновесия,* а следовательно, *сил,* действующих в равновесии. С самого начала мы сталкиваемся с тем, что критически настроенные физики всегда считали понятие силы небесспорным. Начиная с Ньютона и до наших дней, они считали его метафизическим и нереальным и пытались исключить из своих концепций. Представляется несомненным, что рефлективный здравый смысл (если эти два довольно противоречивых термина можно употребить вместе) отвергает идею действия на расстоянии и стремится найти объяснение в строго механическом воздействии. Мы не собираемся это здесь обсуждать. Заметим лишь, что «механические» теории гравитации и других сил в физике не укоренились и что та роль, которую играет скрытая энергия, делает невозможным исключить понятие метафизических сил. Значение нового подхода к проблеме через теорию относительности не вполне ясно, даже если новые теории пройдут все возможные проверки, а аналогия, важная для экономики, безусловно, проходит по линии старой Ньютоновской механики; в самом деле, инженеры, безусловно, будут и впредь использовать старые концепции, что бы ни произошло в какой-либо узкой

области теоретической физики. Мы же лишь хотим подчеркнуть, что аналогия с механикой затрагивает понятие сил, которое доставляет больше всего хлопот и в своем исходном контексте.

По сравнению с механикой, понятие сил в экономике причинит меньше или больше неудобств в зависимости от психологии конкретного ученого, т.е. от мировоззрения. Ученому с материалистическим и, следовательно, бихевиористским уклоном, если он хочет быть последовательным, возможно, сразу следует отказаться от таких понятий, как силы, тенденция и равновесие, и сосредоточиться на статистических направлениях, корреляциях и др., то есть ограничиться областью физически измеряемых величин. Другими словами, он практически не будет говорить о людях и их потребностях, жертвах и удовлетворении, а сконцентрируется исключительно на предметах потребления и ценах. Фактически именно этим сейчас многие и занимаются – хотя и не совсем понятно, каково логическое основание этого направления. Если в такой системе используются такие термины, как равновесие и тенденция, они должны ограничиваться областью статистики и математики, то есть их значение в этом случае будет другим. Для нематериалиста (всё равно, будь он идеалистом, дуалистом, плюралистом или кем угодно ещё), если он будет соответствующим образом рассуждать о ментальной стороне жизни, идея силы в человеческом поведении представляется более понятной и реальной, чем в природе. Ибо аналогом силы в человеческом поведении выступает мотив, а люди согласны (если только не пытаются отстаивать противоположную точку зрения), что они обладают неким знанием о мотивах – как из личного опыта, так и из общения с другими людьми, а вот о силах неживой природы такое знание невозможно.

В механике изменение или процесс означают движение, и аналогично мы говорим и о социальных процессах как о движении. Простейший случай механического равновесия – взаимное уничтожение двух или нескольких сил (скоростей?), приводящее к полному покою. Экономический аналог этого – равновесие рынка, в которое не привносится никаких экономических процессов (обмена). Как только мы начинаем рассматривать процесс, который приводит к установлению такого равновесия, мы вступаем в область динамики и наше внимание сосредоточивается на базовых проблемах, порождаемых аналогией с механикой.

В экспериментальных установках для иллюстрации механического равновесия силы неизбежно действуют через предметы, обладающие массой – грузы или пружины – и, следовательно, действуют на эти массы, а также друг на друга. Если бы из такой системы можно было устранить трение, она никогда не перешла бы в состояние неподвижного равновесия, а бесконечно колебалась бы или вращалась по какой-то окружности, которую можно представить уравнением. Если, кроме инерции, наличествует и трение, как всегда бывает в действительности, нужно провести важные разграничения, поскольку существуют различные типы трения. Если это трение, как в случае с соприкасающимися друг с другом твердыми телами, то система, освобожденная в любой точке, кроме точки теоретического равновесия, может остаться в покое, а если она движется, то всё равно придет к состоянию покоя. Но точка покоя и характер движения к этой точке существенно различаются в зависимости от характера трения (отношение между трением движения и трением покоя) и его величины относительно инерции данной системы и степени неравновесного состояния начальной точки. Детали здесь не важны, но значительна вероятность затухающего колебания. Фактическая точка покоя может быть теоретической точкой равновесия, но это в высшей степени маловероятно.

Другой тип трения представлен сопротивлением жидкости движению по ней твердого тела, и зависит он от плотности и вязкости жидкости. Если в эксперименте тело погружено в воду или ртуть или патоку, точка покоя будет точкой теоретического равновесия, с

колебаниями или без, хотя его движение может быть бесконечно замедлено. Более или менее промежуточный случай по сравнению с твердым телом и жидкостью можно наблюдать на примере песка или удара.

Эти случаи вызывают вопросы, которые успешно может рассматривать экономист. Было бы в лучшем случае очень грубым приближение приписывать «трению» любое длительное отклонение от условий теоретического равновесия, как это обычно делают экономисты, поскольку теория свободной от трения системы подразумевает не равновесие, а постоянное колебание. Однако это последнее предполагает наличие инерции, и возникает вопрос об отношении между трением и инерцией или их аналогами в экономике. Видимо, при рассмотрении тенденции к равновесию экономисты усматривают аналогию с движением при вязком трении, когда инерция отсутствует или пренебрежимо мала. Наличие значительной инерции означало бы тенденцию к колебаниям, и исследование в свете этой аналогии тенденции к циклическим колебаниям, таким типичным в экономических явлениях, могло бы на многое пролить свет в плане теории и иметь большое практическое значение. Если экономическое поведение индивида имеет характер реакции на какое-либо условие, которое, в свою очередь, реагирует на поведение, но только (почему-то) через какое-то время, первая реакция, естественно, слишком сильна и приводит к колебаниям. Во-вторых, разница между вязким трением и трением между поверхностями твердых тел также наводит на размышления.

С философской точки зрения, возможность исследовать проблему по аналогии с механикой и определить её применимость и ограничения представляется автору этих строк весьма заманчивой. Значительные результаты могут появиться, конечно, только благодаря гению исследователя или же после долгих обсуждений. Вспомним, что физикам потребовалось примерно два с половиной столетия (от Галилея до Мейера, Джоуля и Ранкина), чтобы выработать четкое определение их фундаментального понятия – энергии. За всем этим стоят, конечно, основные проблемы психологии, особенно вопрос о роли сознательного намерения и усилия, по сравнению с автоматической реакцией. Традиционная экономическая мысль занимает в этом отношении некую промежуточную позицию; она принимает как реальное намерение касательно средств, но толкует результаты как данные в ситуации и настаивает, что намерение в отношении результатов (которое здравый смысл не подвергает сомнению) «на самом деле» является намерением в отношении средств. Объективно-научная точка зрения, разумеется, идет еще дальше и утверждает, что любое намерение «на самом деле нереально»; по крайней мере, оно ничего не меняет ни в процессе, ни в результате; согласно этой точке зрения, сознательные состояния являются в лучшем случае «событиями» в определенной пространственно-временной конфигурации наряду с физическими изменениями, но без дополнительного динамического качества. Представляется, что этот вопрос сводится к природе *ошибки* и ее коррелята – усилия. Приверженцы научного взгляда выступают против этого понятия, настаивая на не знающей исключений автоматической однородности, т.е. утверждают, что всё по природе своей совершенно неизменно и пассивно. (Сноска: Постулаты ортодоксальной экономики – это постулаты английского утилитаризма, по классическому определению Юма; подразумевается, что люди могут ошибаться в выборе средств, но не результатов. Можно спросить, не предполагает ли понятие силы, как и мотива, случайность, вид ошибки, что объясняло бы неприятие его научной точкой зрения.)

В базовом «экономическом законе» - о единой цене на рынке – предполагается, что наличествует совершенное знание условий всеми экономическими субъектами. Разумеется, исследование могло бы показать, в какой степени «сопротивление» - невежество, предубеждение и пр., - мешающее фактам соответствовать столь очевидным тенденциям, на самом деле аналогично инерции или разного рода трению. Общепринятое и неизбежное

использование терминов «трение» и «инерция» при описании человеческих реакций показывает, что они используются не только по аналогии, но и имеют самостоятельное значение. Однако эти понятия необходимо строго дифференцировать, поскольку в этих двух случаях действуют разные законы; сила, действующая против (вязкого) трения, даёт движение со скоростью, пропорциональной силе; действуя против инерции, она даёт движение, ускоряющееся пропорционально силе.

Что бы мы ни понимали под «силой» в человеческом поведении – сознательные интересы или «реальное преимущество» (понимаемое в биологическом, гедонистическом, эстетическом или этическом смысле), либо просто физическую ситуацию, в которой находится данный организм, экстраполяция на поведение чисто механического процесса ставит ряд интересных вопросов. Механика описывается в трех основных параметрах – время, пространство и масса (которая считается более выводимой из опыта, чем сила), и к ним, как уже говорилось, нужно применительно к реальности добавить различные виды трения. Представляется, что в области экономики можно непосредственно использовать только параметр времени. Но оказывается, что нельзя сводить экономический процесс к количественным понятиям, если мы не можем дать рабочего определения пространству и массе, причем пространство нужно определять не просто в плане измеряемого расстояния, но также и направления. Правда, мы постоянно говорим о направлении экономических изменений и даже о степени противоположности и параллелизма; если это понятие определять точно, то это будет «угол» между изменениями. Возможно, когда-нибудь станет возможным использовать понятие «поля»! социальной силы и процесса в определенном смысле, который можно будет представить координатами. Возможно, понятия момента и энергии и соответствующие законы сохранения, имеющие такое огромное значение в физике, имеют реальные аналоги в рыночной конкуренции. В механике действие и реакция равны; сила производит равный момент (хотя и не равную энергию) в различных направлениях. В механике трение преобразует измеряемую энергию в «равное» количество тепла, хотя момент сохраняется. Если мы не можем истолковать эти отношения, было бы целесообразно избегать аналогии с механикой и не использовать вводящую в заблуждение терминологию.

Нужно заметить, что пока в основном мы имели дело с динамикой; не с абстрактными условиями равновесия (уравниванием сил, действующих во всех «направлениях»), а с природой изменений (движения) к равновесию. Это должно подчеркнуть фундаментальную разницу в использовании терминов в экономике и механике. Обсуждение должно было показать, что не существует науки об экономической динамике, поскольку она не могла бы существовать до того, как будут даны определения основных величин и единиц, подобных тем, которые были только что предложены, а до этого еще так далеко, что предположение о том, что это возможно, может показаться читателю натянутым и фантастическим. В лучшем случае можно сказать, что статистическая экономика, которую сейчас повсеместно с таким рвением развивают, может предоставить данные для некоторых из этих определений, хотя исследования в этой области сознательно не направлены на столь общую научную цель. В своем фактическом употреблении «экономическая динамика», или «динамическая экономика» стала чисто критическим и отрицательным термином, применяемым в отношении ограничений «статического» анализа или, если быть более точным, к любым возражениям того или иного автора по поводу использования понятий равновесия другим автором. Наименее туманное употребление имеет характер всеобъемлющего и используется, чтобы подчеркнуть изменения при данных условиях в противоположность изменениям в данных условиях. На практике это означает утверждение, что данных условий не существует, каковая точка зрения, если последовательно её придерживаться, означала бы, что нет предсказуемых реакций, а наука невозможна. Этот вопрос здесь обсуждаться не будет; в любом случае, единственным ответом могло бы быть указание на «историю и перспективы»

экономики. Мы занимаемся определением понятий, и на данный момент хотим показать, что нет экономической динамики в том значении, какое этот термин должен иметь, если его вообще нужно употреблять. В экономической литературе нет толкования отношений между измеренной силой, сопротивлением и движением. То, что она называет динамикой, следовало бы назвать эволюционной или исторической экономикой. В механике, наоборот, нет места для эволюционных категорий; она предполагает постоянство в конечных, и до последнего времени считалось, что масса и энергия «на самом деле» не создаются и не разрушаются. В любом случае, общие свойства материи неизменяемы в механических превращениях.

Наша следующая задача – привлечь внимание к определенной относительности в понятиях «статическое» и «динамическое» и осторожно попытаться определить важные стадии или термины в ряду экономических процессов, в которых относительно стабильные условия, т.е. условия, претерпевающие более медленные изменения, служат для теоретического анализа основой данных условий относительно изменений, занимающих меньшее время. Тогда, эти недолгие изменения «имеют тенденцию» устанавливать равновесие относительно соответствующих данных условий в какое-то данное время, хотя и с определённым опозданием из-за того, что последние тоже непрерывно изменяются. В основном из-за влияния неопределенности и незнания будущего, что связано с изменениями в условиях, в которых действуют экономические субъекты, происходят еще и другие сбои и неправильные регулировки вдобавок к задержке во времени. Относительно финальной стадии в этом ряду следует более детально проследить, имеют ли самые длительные процессы из тех, которыми занимается экономика, равновесный характер, а следовательно, может ли проблема экономической эволюции или прогресса быть проблемой в динамике. Для большей ясности касательно природы отношений и задействованных регулировок напомним некоторые употребления понятия равновесия в связи с естественными явлениями.

На первый взгляд, идея статических условий может показаться идеей *caeteris paribus*, но недолгое размышление покажет, что роль частоты здесь более важна. Это правда, что исследование причинных отношений, или корреляции, между любыми двумя величинами, относящимися к взаимосвязанной системе, требует, чтобы одна из них была постоянной. Говоря более точным языком математики, причинность – это функциональное отношение, предполагающее большое количество переменных, и отношение, связывающее любые две из них (если они вообще разделимы), является частной производной, представляющей собой функцию всех остальных, и в лучшем случае может рассматриваться независимо только при условии, что остальным придано то же фиксированное значение. В общем случае отношение зависимости может быть взаимным для всех переменных в функции. Но в реальных примерах это отношение обычно взаимным не бывает, и элементы, которые нужно толковать как переменные, и те, которые нужно толковать как фиксированные, не могут выбираться произвольно. В природе равновесие обычно представляет собой явление адаптации в настоящем смысле; одна группа факторов адаптируется к другой группе (а также друг к другу); регулировка между группами происходит преимущественно или полностью в одном направлении; в типичном случае, особенно в экономике, рамочные факторы сами независимо находятся в движении, «таща» за собой адаптирующуюся группу, вместо того чтобы двигаться ей навстречу. (Сноска: Все возможные типы присутствуют в экономике. Отношение между ценой и стоимостью иллюстрирует регулировку, которая является взаимной в плане направления движения, но с такой разницей в скорости и диапазоне, что было бы справедливо сказать, что стоимость производства «определяет» цену, а не наоборот. Изменения в стоимости любого предмета потребления отражают относительное движение всех конкурирующих отраслей хозяйства, использующих в производстве те же ресурсы, и, следовательно, они, вероятно, будут малыми по сравнению с изменением цены в процессе, который приводит эти два параметра в равновесие. Представляется необходимым и

правильным сказать, что причина является относительно фиксированной величиной, точно так же, как мы говорим, что уровень воды в океане определяет уровень воды в заливе, или что земля притягивает падающее яблоко, или что мы привязываем лодку к берегу, хотя отношение здесь и взаимное.)

Наиболее распространенный пример, заимствованный из природных явлений, который иллюстрирует статическое равновесие в экономике, - это пример с водяным уровнем. Здесь неуместно рассматривать разделение между процессом и его размещением, между изменяющимися факторами и факторами, по отношению к которым они меняются. «Данные условия» - это (1) количество и жидкостные качества воды и (2) форма и размер бассейна или системы взаимосвязанных резервуаров, в которых вода двигается под действием (3) силы притяжения. Переменным здесь является положение воды или различных частей, которые создают её жидкую массу. (Этот пример также иллюстративен в связи с вопросом, поднятым в первой части настоящей работы – вопросом об аналогии в значениях силы притяжения и инерции и различных видов трения, а также о фактической природе процессов, которые могут происходить при слегка отличающихся условиях.)

Здесь нас интересует всего лишь характер равновесного изменения. Существуют фиксированные или предположительно фиксированные обуславливающие факторы и процесс, который движется к состоянию покоя, устанавливая равновесие относительно данных условий. Распространенность этой общей ситуации поразительна. В качестве еще одного примера можно привести ветер, который является результатом нарушения равновесия в атмосфере, разницы в давлении, соответствующей разнице в уровнях воды; и ветер дует, чтобы уравнять давление и остановить этот процесс. Электрический ток – аналогичный поток от высокого «потенциала» к низкому. Все наблюдаемые движения и процессы представляют собой поток энергии «под уклон» к уровню, на котором они будут находиться в покое. Большинство из них в конечном итоге являются результатом перераспределения солнечной тепловой энергии, которая и сама имеет тот же характер. Её поток постоянно поддерживает неравновесные состояния, что приводит к движению воды и воздуха и, следовательно, к жизни. Фундаментальная космическая загадка – происхождение и назначение вселенной, которую наука рисует как одностороннюю (необратимую) реакцию. (Если придерживаться аналогии с системой без трения, солнечная энергия когда-нибудь должна каким-то образом замкнуть круговорот, но здесь мы на этом останавливаться не будем.)

В экономике мы в основном имеем дело с равновесием не как состоянием покоя, но как с *процессом* в равновесии; при этом имеет место более медленный процесс формирования «данных условий», внутри которого происходит более быстрый процесс, стремящийся к движущемуся равновесию. Так поток солнечной энергии и форма, положение и движение Земли определяют процесс полного круговорота, когда вода испаряется с поверхности океана и затем возвращается туда. Этот процесс находится в равновесии: количество воды, достигающее моря, равно количеству испаряющейся воды, а когда в каждой точке сложного круговорота убывающие и прибывающие количества равны, поток не расширяется и не сжимается. Очевидно, что после любого изменения в солнечном излучении или любого другого из многочисленных данных условий равновесие установится по прошествии значительного времени. Отсюда следует, что система никогда не находится в настоящем равновесии («движущемся равновесии») ни в одной точке; но в научном описании такой системы следует прежде всего прояснить её стремление к такому состоянию как её главную черту. (Роль трения и инерции во временной задержке при регулировке процессов, идущих в направлении движущегося равновесия, с их данными условиями, значительно отличается от стремления к неподвижному равновесию, но здесь мы не будем подробно останавливаться на этих отличиях.)

В экономике, как было отмечено ранее, этот общий тип отношений представлен рядом стадий. Понятие ряда «случаев» в теории ценообразования, распространяющееся как на краткосрочные, так и на долгосрочные, особенно знакомо по великой работе Маршалла, который в своей теории ценообразования различает четыре главных «случая». (Сноска: *Principles of Economics*, кн. V, гл. V, особенно раздел 8.) Полученные им результаты, после некоторой модификации, необходимы для систематического исследования материала с точки зрения обсуждаемого здесь принципа; мы не собираемся проводить подробное противопоставление между случаями, описанными Маршаллом, и нашими, но всё же упомянем о некоторых отличиях. В его рядах с самого начала наблюдается определенный пробел в отношении краткосрочных результатов. Его схема недостаточно учитывает тот факт, что при фактической фиксации цен на предметы потребления, у которых имеется высокоорганизованный рынок и определенная на данный момент цена, рынок создается, а цена фиксируется не собственниками предложения и потенциальными потребителями (как принимается и математическими системами), а классом профессиональных торговцев, которые выступают в роли посредников между этими первичными группами. Это определяет необходимость ввести дополнительный этап в теорию ценообразования, который имеет собственные данные условия и положение равновесия.

Например, на пшеничной бирже определяющими цену данными условиями в каждый момент являются мнения, предрасположенность и финансовый потенциал различных торговцев. Фактический потребительский спрос, как и предложение, находятся вне рынка и работают только косвенно, через мнения торговцев относительно настоящего и возможного будущего положения вещей, насколько они его могут предсказать. Переменными в этой ситуации являются цена и распределение между торговцами прав на поставку и прием данного предмета потребления. Совокупный объем таких прав, или количество в руках индивида, не имеет определенного отношения к фактическому количеству пшеницы или к любой человеческой или физической реальности. Условие равновесия заключается просто в том, что цена и распределение прав таковы, чтобы сделать совокупную склонность покупать этот товар равной совокупной склонности продавать его (измеренной в бушелях) относительно позиций торговцев в данный момент.

В течение какого-то более длительного периода, примерно определяемого в случае с этим предметом потребления временем урожая пшеницы в пшеничном поясе, мнения торговцев не являются более данными в ценовой ситуации; они и сами имеют постоянную тенденцию к «уравновешиванию» относительно фактов физического предложения и потребительского спроса, и цены вместе с ними также стремятся к равновесию. Таким образом, эти факты становятся данными для другого равновесия или «нормального состояния»; это цена в течение сезона в целом. Эти данные могут быть должным образом разделены, в отличие от данных в предыдущем случае, на условия «предложения» и условия «спроса». Производители или фактические владельцы пшеницы и её потребители являются отдельными, хотя и частично перекрывающими друг друга группами, а владение пшеницей и нужда в ней – это отличные друг от друга факты, в отличие от покупателей и продавцов на спекулятивном рынке и их мотивов, которые тем или иным образом определяют их роль. Спрос теперь включает склонность покупать и покупательную способность всех потребителей пшеницы, включая её владельцев, которые измерены для этого сезона или остающейся его части, в то время как предложение – это количество пшеницы на рынке в целом; практически это весь мир, потребляющий пшеницу. (Для краткости мы не учитываем поправку на перенос в следующий сезон или на «перехлест» сезонов.) В отличие от сезона для сельскохозяйственных культур, «сезон» для других товаров является неопределенным, но есть период, в течение которого относительная невосприимчивость предложения к изменению цен представляет собой данное условие в ценовой фиксации. Переменные для

этого второго случая (с ограниченным периодом фиксированного предложения) – это цена и распределение предложения по сезону и среди покупателей. Условие равновесия заключается в том, что цена должна быть такой, чтобы распределять предложение по сезону и среди потребителей в соответствии с принципом уравновешивания отношений предельной полезности с соотношением цен по всей области действия.

В течение еще более длительного периода – обычно это период в несколько лет – предложение не может толковаться как данные, но является в этой ситуации одной из главных переменных, и это почти в той же мере относится к доходам покупателей. Это приводит нас к трудному вопросу о том, что более или менее оправданно называют статической экономикой – к проблеме определения условий, при которых экономическая жизнь будет непрерывной, но не будет расти, объемы производства и потребления будут однородны, а общий характер экономики будет оставаться неизменным. Как отмечалось в самом начале, этой существенной черте такой экономики, которая могла бы быть очень полезной для анализа, было уделено на удивление мало внимания. Эта задача вызывает серьезные трудности; фактически невозможно дать точное определение ни неизменному объему, ни неизменному характеру экономической жизни, не оторвавшись так далеко от реальности, что это сделало бы значение данного толкования сомнительным. (Сноска: Ради точности определения потребовалось бы представить себе сообщество бессмертных индивидов, никогда не узнающих ничего нового, никогда ничего не забывающих и никогда не меняющих своих решений и вкусов, в котором были бы абсолютно стандартизованные предметы потребления, орудия производства и производственные процессы, а ресурсы никогда бы не возрастали и не истощались и никогда не расходовались попусту. От математики можно было бы ожидать такой точности. Но фактически авторы, описывающие такую модель, просто принимают некую статистическую однородность, жертвуя при этом правдоподобием, но не добиваясь определенности, необходимой в дедуктивной теории. Более того, их системы уравнений не могут описать ничего, кроме общей априорной нестабильности, для каждой позиции системы, отличной от совершенного равновесия. Их нельзя серьезно сравнивать с уравнениями механики, которые показывают величину и направление в любой точке напряжений, связанных с нарушением равновесия, и их равнодействующей.) Тем не менее, это понятие может быть достаточно реальным и достаточно определенным для того, чтобы его можно было использовать, несмотря на то, что в определении будет присутствовать элемент произвольности. Мы можем дать собственную краткую формулировку, которая может показаться догматичной, но послужит иллюстрацией.

Основные данные условия статически непрерывной экономической жизни естественным образом распадаются, во-первых, на категории (1) потребностей и (2) средств удовлетворения, причем последние означают конечные производственные ресурсы. (Сноска: Мы не можем здесь подробно защищать эту «австрийскую» точку зрения, которая гласит, что при любых данных условиях количества производственных услуг фиксированы. Это не вполне так, но данное утверждение характеризуется почти такой же точностью, что и любое общее допущение экономической теории. Теоретически, на величину любой будущей производственной услуги влияет психологический фактор, а при переводе производственной услуги с одного употребления на другое следует принимать в расчет относительную утомленность, антипатию и т.п. Однако, по мнению автора, представители классической экономики серьезно путали «стоимость» государственного или индивидуального дохода в целом, которая в самом деле требует усилий и жертв, и «стоимость» конкретного предмета потребления, которая определяет его цену. Трудовые «усилия» и воздержание как общий факт не имеют ничего общего с ценой, определяющей стоимость. В теории относительные усилия являются элементом цены, поскольку являются элементом стоимости, но фактически труд оплачивается скорее обратно, чем прямо пропорционально усилиям, что показывает

незначительность роли усилий. Предложение рабочей силы, как и предложение других факторов, используется по-разному, но это лишь в ничтожной степени вопрос общей цены предложения данного фактора.

Более серьезное возражение этой точке зрения относится к нереалистическому характеру любой классификации производственных факторов. Классы явно не только бесконечно многочисленны, если принимать во внимание действительно однородные типы, единицы которых на самом деле взаимозаменяемы, но их границы еще и смещаются с течением времени. В конце концов любой человек или вещь с их производственными качествами практически всегда замещаются или обновляются и могут быть заменены другими (вещью с другими качествами), характеризующимися тем же «количеством» абстрактного «вклада», с одной стороны, и «производительностью», с другой. В широком смысле, все они являются капиталом. Исследование, которое здесь нет возможности провести, показало бы, что эти факты лишь в незначительной степени влияют на аргументацию. Производственные факторы просто допускаются, независимо от того, какой свободой трансформаций и перехода из одной сферы употребления в другую они фактически обладают. Какую бы классификацию ни применять, она будет относиться к ситуации, складывающейся после достижения равновесия.) Внутри производственных ресурсов опять-таки происходит разделение на (2-А) фактические «вещи» - людей и другие физические объекты – и (2-Б) общий уровень «культуры» в аспекте экономической производительной силы. Последний, в свою очередь, включает технологию (2-Б-а) в узком внешнем смысле физических и химических процессов и т.п. и (2-Б-б) в смысле способов организации бизнеса. Внутри этой подклассификации много пересечений, особенно благодаря тому, что техническое развитие неотделимо от людей, их черт и возможностей; и всё же для ясности такое подразделение представляется необходимым.

Кроме этих основных групп данных, должны быть постоянными еще некоторые условия. Не только общее предложение производственных ресурсов, но и (3) распределение владения ресурсами, включая внешние товары и личные возможности, должны оставаться неизменными. (4) В какой-то форме должны быть указаны валютные условия (что трудно сделать в приближенном к реальности виде, поскольку нельзя определить постоянный уровень цен, а при условиях отсутствия трения каждая система «стремится» к бесконечной инфляции). (5) Наконец, нужно помнить, что в некоторых отношениях валютная система не может быть автономной; многие экономические функции должны выполняться и контролироваться обществом как единицей, то есть правительством. Поэтому общественная политика в своих различных фазах (которые нет нужды перечислять: тут задействована вся политическая, правовая и нравственная система) также должна быть включена в число констант экономической системы. В частности, государство должно исключить или строго ограничить монополии и использование монопольной власти. (Сноска: Во многих отношениях для концепции статической экономики постоянство может быть обеспечено за счет допущения параметра проживания людей. Но это едва ли согласуется с экономическим поведением.

Мы можем здесь только упомянуть один из самых интересных противоречивых пунктов в отношении статической экономики. Это точка зрения Шумпетера, что все капитальные блага можно полностью разделить на землю и рабочую силу, и они, будучи капитальными благами, не будут получать никакого дохода (процентов и квазиренты). Автору настоящей работы кажется, что при любых реалистических условиях в отношении потребностей и предложения товары, требующие для своего производства более продолжительного времени, должны иметь более высокую стоимость при тех же прочих расходуемых ресурсах. Предложение «времени» в производстве ограничено предложением потребительских товаров вообще, и оно должно диктовать цену, если только все товары не

бесплатны, а условия экономической жизни, следовательно, не являются несуществующими. Ср. критику Шумпетера Бём-Баверком: *Zeitsch. f. Volkswirtsch., Soz. u. Verw., XXII;* а также статью Ю. фон Бекерата: *Schmollers Jahrb, Vol. 53.* Мы согласны с Шумпетером (и другими – Панталеони и Визером), что за исключением влияния самого процента, нет общего предпочтения настоящего удовлетворениям в будущем, и нельзя принять такое допущение для статической экономики. Чтобы сделать эту концепцию реалистичной, необходимо представить себе естественное постоянное равновесие запаса капитала, такое как устойчивое состояние, рассмотренное Дж.С. Миллем, при том, что процентная ставка будет достаточной, чтобы предотвратить потребление уже сбереженного капитала без новых вложений.)

Довольно о данных условиях статической экономики. Переменных в процессе установления равновесия три: (1) цены на конечные товары и услуги; (2) цены на производственные услуги (включая квазиренту на промежуточные товары чуть выше расходов на обслуживание и замену, которая переходит на другие ресурсы); (3) распределение производственных ресурсов между отраслями и предприятиями внутри отраслей. («Распределение» конечных продуктов среди тех, кто поставляет производственные услуги, контролируется ценами на услуги и правом собственности.)

Все условия равновесия подпадают под два параллельных утверждения предельного выравнивания – за исключением того факта, что весь доход тратится на потребление, что входит в определение статической экономики. Эти утверждения таковы: (1) цены на конечные продукты и услуги устанавливаются на таких уровнях, что потребители, действуя экономично (то есть, тратя свои доходы так, чтобы обеспечить равный прирост полезности от каждого равного расхода), в точности исчерпывают предложение всех произведенных товаров; (2) цены на производственные услуги установлены на таких уровнях, что производители (предприниматели), действуя экономично (осуществляя соответствующие производительные расходы, т.е. затраты, таким образом, чтобы обеспечить равный прирост продукта равной рыночной стоимости на равный расход), в точности исчерпывают предложение всех производственных услуг (предстоящие запасы по предложенным ценам, если не принимать запасы фиксированными).

Проверка покажет, что эти два утверждения предполагают еще несколько условий. Повторим, что производственные издержки в деньгах равны ценам на товары, а производственные ресурсы получают (через «условное начисление») наращения продукта, равные (по цене) производственным приращениям, которые они привносят в маржу. Обеспечивается феномен «ренты» в обычном его значении, поскольку в конкурентном процессе в принципе безразлично, используется ли какой-то тип производственных услуг для создания многих продуктов или только одного; хотя разница становится диаметральной в причинном отношении между платой за эти услуги как статьей расходов и ценой продукта (если производственный ресурс используется в отраслях в целом, компенсация его – это причина по отношению к цене отдельно взятого товара; если он используется только для одного товара, его компенсация – это следствие цены этого товара.) Конкуренция между предпринимателями, работающими в одной отрасли (производящими данный продукт), фиксирует цену, уплачиваемую за эти услуги в соответствии с величиной их производственного вклада, столь же эффективно и таким же образом, как если бы конкуренция распространялась на любое количество отраслей. Единственный не совсем явный случай – это тот, при котором предложение всей производственной деятельности есть монополия, сосредоточенная в руках одного предпринимателя, когда доля производственных факторов фактически является лишь остатком. Другие монополии на конкретные рынки, товары, производственные процессы, ниши и т.д. мы здесь для краткости не рассматриваем. (Сноска: В статической экономике, представленной здесь, все экономические процессы абсолютно непрерывны, они не расширяются и не сжимаются. Стоит заметить, что эта

концепция не подвержена влиянию циклической периодичности условий, например, смены дня ночью или времен года, изменений в производственной деятельности и потреблении и т.д., если в конечном итоге наблюдается повторяемость и все изменения заранее известны и учтены в экономическом поведении всех затронутых процессом людей. Во многих отношениях неопределенность, связанная с изменениями, более важна для экономической теории, чем сами изменения. Это предполагает, что статическая экономика может допускать регулярный постоянный рост, так как подобный рост не связан с непредсказуемостью (ср. Шумпетер). Мы не ставим под вопрос правомерность или важность изучения общества, в котором присутствует рост, но отсутствует неопределённость и в котором постоянно реализуется идеал предельного выравнивания прибыли в отношении разного типа расходов. Это допущение не влияет на значение сделанного выше различия между (совершенно отрегулированным) обществом с наличием роста и с его отсутствием. Что касается термина статическая экономика, то он, кажется, больше подходит к представленной здесь концепции уничтожения скорее роста, чем неопределённости. В строгом соответствии с аналогией из механики термин статика должен означать, как и предлагалось с самого начала, равновесие на товарном рынке.)

Теперь приступим к четвертому и последнему шагу* (Сноска *: Заметим, что у нас получается то же количество основных "случаев", что и у Маршалла (см. выше, с. 170), хотя в начале мы вставили стадию спекулятивного рынка. Разграничение Маршалла между краткосрочной и долгосрочной ценой опущено, потому что, как нам кажется, неверно в целом делать разграничение между капиталом основным (человеческим и нечеловеческим) и тем, который свободно перемещается из одной отрасли в другую. Кроме того, существует более фундаментальное оценочное различие. Маршалл отказывается четко рассматривать краткосрочные регулировки как *трансферты* ликвидных ресурсов между их применениями. То есть, он отказывается в этом и в прочих случаях провести четкое различие между производственными изменениями в статических условиях, т.е. изменениями, компенсируемыми обратными изменениями в других отраслях, и изменениями, влияющими на совокупный социум. Такой отказ, на наш взгляд, приводит его к ряду ошибок, в особенности к ошибочному рассмотрению земли как категории, отличной от прочих капитальных товаров (ср. ниже, с. 180).) в цепи долгосрочных процессов, каждый из которых даёт нам место действия или рамки условий, теоретически рассматриваемых как данные, к которым краткосрочные процессы как бы приспосабливаются для достижения равновесия. Первым шагом была фиксация цены торговцами на спекулятивном рынке; вторым - фиксация цены производителями и потребителями на рынке, где спрос и предложение даны на ограниченный период; третьим был случай непрерывного производства и потребления неизменного объёма по единой модели; после этого возникает проблема роста и изменения. (Можно сказать просто "рост", предположив по традиции, что и количественные и качественные изменения являются усовершенствованием). Конкретный вопрос, интересующий нас в этой связи, должен касаться, во-первых, "уравновешивающего" характера самых долгосрочных, вековых или исторических изменений, составляющих рост, и, во-вторых, применения понятий и терминов механики при описании этих изменений. Следует четко видеть, что представляют собой эти перемены и каково их место действия или данные условия, - что выводит нас за сферу экономических явлений, - и задать вопрос, должно ли корректное научное толкование экономического прогресса рассматривать его, в свою очередь, как движение к стабильности в отношении (внеэкономических) условий, образующих его окружающую среду.

То, что процессы экономического роста действительно происходят в мире обусловливающих обстоятельств, является фактом, не вызывающим возражений. Но составление подробного списка, отграничивающего экономические изменения от

естественных условий, которые не меняются или меняются независимо от экономических событий, кажется невыполнимой задачей. Это - одна из проблем самой экономической науки по выявлению и нанесению собственных границ. Установление границ - не слишком сложная задача в отношении физической вселенной и её законов или самого человека в физиологическом смысле, но в отношении психологии и общественных институтов это гораздо сложнее.* (Сноска *: В этой связи нам снова придётся столкнуться с важным фактором понимания природы человека и его места во вселенной. "Научный" взгляд предполагает, что перемены в человеке целиком связаны с внешними и первично-естественными условиями. Теория, признающая результаты и дающая человеку реальную инициативу в изменении самого себя и окружающей среды, противоречит научной концепции человеческой природы и переносит дискуссию в другую плоскость. По мнению автора, противоречие это непреодолимо на данном этапе интеллектуального развития. Философия и опыт не научили нас концепциям, которые помогли бы спокойно размышлять о том, что опыт и здравый смысл заставляют нас признать реальным и достоверным.) В любом случае общая идея ясна, а это то, что нам пока нужно.

Что касается переменных величин процессов, достаточно сказать, что рассматривать следует те переменные, которые, как и на ранних стадиях обсуждения, были исходными данными для предшествующей стадии. Этот список - данные условия статической экономики - также представляли собой трудности, как помнит читатель. Со ссылкой на главные факторы факт прогрессивного изменения в реальном мире вполне очевиден: имеющиеся запасы (почти всех) производственных факторов возрастают; технология и организационные формы бизнеса совершенствуются, а потребительские желания ширятся и, полагаем, "покоряют" новые рубежи. Наш вопрос таков: следует ли рассматривать эти перемены как результат действия "сил", которые они постепенно "уравновешивают" и разрушают точно так же, как поток воды или воздуха разрушает разницу в уровнях или давлении, двигаясь таким образом к ситуации, когда перемены прекратятся. В таком случае можно быть уверенным, что экономический рост не поддерживается и не будет поддерживаться постепенным изменением самого места действия, создавая неравновесие сразу же, как только рост достигнет его. Если прогресс - это движение к равновесию, то он по своей сути должен быть стационарен.

Британские экономисты-классики, в особенности Дж.С. Милль, считали экономический прогресс процессом уравновешивания и думали, что равновесие где-то рядом. Среди большой группы сегодняшних экономистов в более или менее четком виде бытует противоположное предположение, что прогресс - самовозбуждающийся и накопительный процесс. Историк Генри Адамс даже доказывал, что закон экономического развития - это геометрическая прогрессия. Современные преемники "классиков" отошли от явного признания неизбежности неподвижного состояния, но мы по-прежнему натыкаемся на споры о долгосрочных переменах как о тенденции к равновесию; природа равновесия и относящихся к нему данных условий чётко не установлены и при ближайшем рассмотрении как бы подразумевают формально отвергнутое предположение. Остальная часть данной работы будет посвящена краткому обзору основных долгосрочных регулировок или элементов прогресса с этих позиций.

С этой целью, нам кажется, лучше всего принять несколько иную классификацию переменных прогресса (ранее констант статической экономики). Все элементы привязаны к самому человеку как потребителю, труженику, собственнику или предпринимателю, и при обсуждении роста не стоит четко разграничивать разные качества, в которых функционируют одни и те же индивиды.

Начнём с элемента "население", т.е. с "абстрактного" человека, выраженного в голых цифрах. Конечно, это - излюбленная тема старой экономики, которая всегда толковалась как пример принципа уравновешивания. Недавняя дискуссия прошла более осторожно и вышла

далеко за рамки положения, что данный психологический уровень жизни, контролирующий рождаемость, есть фиксированное условие, которое наряду с менее стремительным увеличением производства предметов первой необходимости, чем увеличение народонаселения, определяет равновесие между населением и уровнем зарплаты.

Этот случай кажется нам назидательным в методологическом плане. Несомненно, естественный принцип биологического роста в данных условиях (влияющих на индивиды) - это постоянное соотношение (которое может и коэффициентом убывания) или что способность любой территории обеспечивать количество людей ограничена. Проще говоря, увеличение населения связано с неким уравновешиванием "сил", как в прямом смысле рождаемости и смертности, так и косвенно с мотивами и условиями, лежащими в основе этих показателей. Но признание "пределов" не означает, что население "приближается к пределу" в том смысле, что условие равновесия может установиться через другие условия, взятые как данные. Следует особо подчеркнуть факт взаимосвязи всех элементов роста, относящихся к экономическому прогрессу, со всеми элементами обусловливающей среды. Каждый меняющийся экономический элемент - это условие, влияющее на изменение любого другого элемента или на его абсолютную неподвижность так же, как то, что черты неэкономической среды - тоже условия; но первый не может быть "равным". Поэтому понимание роста населения как тенденции к поддающемуся описанию состоянию равновесия, как нам кажется, скорее затемняет, а не проясняет смысл. Равновесие должно относиться к экономическому прогрессу в целом, к каждому фактору, рассматриваемому как данное в статической экономике, а не к каждому отдельному элементу точно так же, как в статической экономике равновесие должно применяться ко всем переменным элементам одновременно. (Ради краткости мы опускаем физический состав населения, распределение по возрасту и полу и т.д., в котором понятие равновесия имеет особое, но сходное значение).

Обращаясь, во-вторых, к психологическим чертам людей, мы замечаем экспансию потребностей как первый элемент роста. Обычно предполагают, что это - скорее накопительная, а не уравновешивающая тенденция. В современных условиях нет нужды сомневаться в этом положении, хотя легко заметить, что любое социально-психологическое поветрие может свести на нет основанные на нём прогнозы. Любое осмотрительное обсуждение потребностей должно сосредоточиться на том, что обычно люди хотят социальных последствий товаров, а не сами товары или их прямого физического воздействия на человека. Другие психические черты, такие как знания, навыки, личная энергичность, моральное состояние, имеют отношение к человеку скорее как к производителю, чем потребителю, и фактически являются элементом технологии и деловой организации. Трудолюбие, или энергичность, и моральный дух, как и население, предельны; они стремятся к практическому совершенству (предположим, что они действительно развиваются). Знания и навыки представляют собой интересную проблему. Конечно же, существует предел тому, что человек может познать или научиться делать. Группа, однако, вроде бы снимает этот предел за счет специализации, но специализация требует координации, которая, несомненно, повышает затраты. В Америке растущая доля населения, которая, как показывает перепись, зарабатывает себе на жизнь, приказывая другим, что делать, уже вызывает озабоченность. В моральном отношении возникают вопросы по поводу багажа знаний; руководителям предприятий следует всерьёз отнестись к словам поэта, что неученье - тьма.

При рассмотрении этих психологических черт с чисто экономических позиций возникает вопрос о стоимости. Даже если согласиться с тем, что прогресс в этой сфере - дело "естественное" (в соответствии, например, с дарвинским принципом отбора благоприятных спонтанных изменений), нельзя отрицать того, что большинство происходящих у нас на глазах изменений - следствие преднамеренных усилий и затрат частью общества и частью индивидов, и в обоих случаях - в значительной степени под влиянием надежды на

экономическую прибыль. Опять трудно сказать, как здесь можно реально применить равновесный анализ. Законы стоимости, действующие в этой отрасли "производства", и тесная связь между несением затрат и получением прибыли представляют собой интересные, но слишком сложные проблемы, чтобы их здесь рассматривать. Производство изменений в человеческой природе также крайне неопределённо, отношению к нему людей так же трудно дать рациональное объяснение, как и выявить его эмпирически.* (Сноска *: Теоретики обычно полагают, что неопределённость - это психологическая стоимость, но, как считает автор, азартные и спортивные игры, а также "рискованные" предприятия, противоречат этому положению при прочих равных условиях. Если это привлекательно в целом по сравнению с фиксированным, известным вознаграждением, равным истинной страховой стоимости первого контингента, тогда средняя прибыль от инвестиций в рекламу, например, должна была бы быть ниже общей средней ставки.)

Рассматривая (3) материальные производственные ресурсы (за исключением самого человека), экономисты традиционно делали категориальное различие между естественным и искусственным, между землей и капитальными товарами. Очевидно, по определению земля всегда будет считаться ресурсом; роста здесь быть не может; земля как ресурс будет одним из постоянно данных условий, определяющих место действия прогресса, внеэкономическим данным. Однако различие между землёй и капитальными товарами никогда не было чётким и всё больше подвергается сомнению. Трудно дать определение любой категории естественных агентов, которые, будучи известными и доступными для использования, не имеют произведенной и временной стоимости и не могут быть увеличены в будущем (хотя это может быть и неверным в отношении конкретной политической сферы). Поверхность земли предельна, но сама по себе не является и не может являться фактором, ограничивающим экономическую деятельность или экономический рост. Нам кажется, что, с одной стороны, было бы и невозможно, и полезно вернуться во времени к происхождению ресурсов, т.е. к появлению человека на земле, а, с другой стороны, в любой момент времени все ресурсы в равной степени "конечны" за исключением того, что они, как известно, преходящи и требуют замены.

Вкратце наша позиция заключается в следующем: факты свидетельствуют, что, хотя большинство используемых производственных ресурсов в любой отрезок времени требуют обслуживания и замены, есть ресурсы, нуждающиеся только в обслуживании, а есть ресурсы, которые не требуют даже этого. Если требуется постоянное обслуживание изнашиваемых ресурсов, часть выручки от них следует выделить в фонд на модернизацию и замену. В статических условиях, как было указано выше (сноска на с. 174), всё само собой образуется. Любой субъект (т.е., владелец) получит свой текущий вменённый продукт, из которого выплатит "другим субъектам" то, что необходимо для постоянного обслуживания и замены, и только остаток будет чистым доходом, обеспечивающим потребление. (В конечном счете, чистый остаток - это плата за ожидание или, точнее, за само время). Разница между обслуживанием и заменой фактически не имеет конкретного значения и практически исчезает в статической экономике. В прогрессивной экономике запас производственных ресурсов увеличивается за счёт сбережений и инвестиций в соответствии с принципом, что равные инвестиции дают равные приросты постоянного чистого дохода (или их страховых вероятностей, или более или менее в зависимости от теории неопределённости). Действительно, некоторые производственные ресурсы могут приумножаться свободнее других, и имеются разные степени неопределённости и прочие отличия. В точке роста или марже естественные ресурсы разлагаются на два элемента: поисковые затраты, т.е., прежде всего, уже рассмотренное нами "производство знаний", и затраты на разработку, т.е. любое капиталовложение в производство при известных условиях.* (Сноска *: Данное разложение

земли на знания и капитальные товары можно противопоставить указанному выше разложению Шумпетером капитальных товаров на землю и услуги рабочей силы.

Единственным особым условием является то, что данная область знаний кажется небезграничной, т.е., существует теоретический предел, когда ресурсы земли станут полностью известны, и в этом смысле эта линия роста уравновешивающая. (Почти любое научное открытие - в экономическом смысле добавка к известным ресурсам земли, а согласно другой точки зрения - добавка к технологии, человеческому качеству).)

Это приводит нас к росту капитала как общего фонда, воплощённому в конкретных товарах или идеях, но противостоящему любому конкретному примеру последних. Конечно, это - проблема сбережений и инвестиций, на которую ранее делались ссылки по мере надобности. Избегая общих проблем теории капитала и процента, зададим вопрос, следует ли рассматривать накопление как уравнивающий процесс, и если да, то каковы условия равновесия. Неоклассическая трактовка процентной ставки обычно исходит из положения, что это - цена, и, как любая цена, выражает равновесие между спросом и предложением. Это может иметь два значения, если рассматривать равновесие в данных ("статических") условиях или считать, что процесс экономического роста будет перманентно стабильным. Часто две эти точки зрения путают в одном и том же высказывании, особенно когда говорят, что предложение подвержено росту, а спрос (общие условия, а не его абсолютное количество) постоянен. Пересечение кривой спроса с кривой темпа роста предложения, конечно же, не имеет значения.

Кроме того, и краткосрочное и долгосрочное равновесия, будучи чётко сформулированными, на наш взгляд, обманчивы и практически ошибочны. Это так в краткосрочной перспективе, потому что предложение капитала в любой момент времени, как и конкретных факторов, фактически фиксировано (и его возможные колебания зависят не от процентной ставки), а запрашиваемое количество зависит от ставки и может значительно колебаться от нуля до бесконечности, если ставка достаточно высока или низка. Следовательно, процентная ставка в момент времени на совершенном рынке капитала - это вопрос спроса, цена спроса на данное предложение. Долгосрочная перспектива здесь более актуальна и важна. Проиллюстрируем это цитатой из Маршалла: "Таким образом, процент… стремится к такому равновесному уровню, когда совокупный спрос на капитал… равен ожидаемым совокупным запасам…" (*Principles,* с. 534). Рассуждение его таково, что сбережения мотивированы процентом и что накопление капитала должно снижать процентную ставку (убывающая доходность), и, следовательно, этот процесс в конечном счете остановится в точке, в которой доход будет неадекватен дальнейшим чистым сбережениям. Главная ошибка, как мы её видим в данной аргументации, в том, что прочие показатели, которые должны быть равными, не только не являются таковыми, но просто не могут быть равными, и что само накопление оказывает другие воздействия помимо уравновешивающего, и некоторые из них действуют в противоположном направлении. Одно такое воздействие заключается в том, что по мере инвестирования новых сбережений доход, полученный от них, снижает трудность сбережения одновременно со снижением стимула. Казалось бы, невозможно априорно утверждать, какое воздействие будет преобладать или что, если всё остальное останется без изменений, сбережения прекратятся прежде, чем капитал станет целиком бесплатным благом (чего, как уже отмечалось, не может произойти, пока все блага не станут бесплатными). К тому же следует отметить еще одно не такое явное следствие, что изобилие капитала и низкие процентные ставки стимулируют изобретения, общая тенденция которых - повышение кривой спроса на капитал. Более того, сами по себе открытия и изобретения поглощают капитал (помимо капитала, используемого в создании и разработке результатов), и в таком приложении закон убывающей доходности начинает работать медленно и неуверенно.

В связи с этими противоположными влияниями следует упомянуть о высокой норме накопления, с которой мы фактически сталкиваемся в современном мире при отсутствии какой-либо чёткой тенденции к ослаблению накопления или к падению самой процентной ставки. Сами эти факты ставят под вопрос теорию о стремлении к равновесию и доказывают, что по крайней мере это условие неопределённо отдалено во времени и даёт "другим факторам" необозримый простор для деятельности.

Что касается методологии, то "другие факторы" или "данные условия" как место действия любого конкретного процесса образуют взаимосвязанную систему, да и процессов много, и они образуют схожую систему. Для крайне незначительных изменений допустимо предположить, что, пока меняется какой-то элемент или условие, другие процессы и условия остаются неизменными. Но при рассмотрении трендов за любой длительный период этого делать не следует. Особую осторожность следует проявить при определении и указании систем констант или долгосрочных процессов и соответствующих им (и друг другу) переменных, если мы хотим, чтобы понятие стремления к равновесию дало положительные результаты.

В отношении (4) распределения собственности на производственные мощности, указанного как постоянная величина в статической экономике, долгосрочная тенденция может оказаться, как в случае с экспансией потребностей, определённо накопительной, а не уравнивающей. Обычные экономические силы стремятся к последовательному сосредоточению. Богатство множится; "ибо кто имеет, тому дано будет и преумножится, а кто не имеет, у того отнимется и то, что имеет". Если такая тенденция эмпирически незначима, то это из-за различных преднамеренных социальных помех, столь же многочисленных "случайностей" и, возможно, факторов, сходных с теми, что делают любую большую массу нестабильной. Однако за определённой гранью прочие факторы не могут быть равными; у обладателя крупного состояния, особенно если оно было унаследовано, вряд ли будут те же мотивы и интересы, что и у просто удачливого бизнесмена.

Наше общее заключение таково, что в сфере экономического прогресса понятие стремления к равновесию определённо неприменимо к конкретным элементам роста, а в отношении к прогрессу как унитарному процессу или системе взаимосвязанных изменений имеет такое ограниченное и частное применение, что его можно считать скорее дезориентирующим, чем полезным. Этот взгляд подчеркивается ссылкой на явления, характеризующиеся расплывчатым термином "институт". Все отвлечённые взгляды на тенденции в связи с теорией цен относятся к "конкурентной" или "капиталистической" экономической системе. Но все человеческие интересы и черты, присущие этому типу экономической жизни, подвержены историческим изменениям. Кроме того, ни одно общество не является и не может быть целиком и полностью конкурентным. Роль государства, закона, и моральных ограничений всегда важны, как и прочие организационные формы, например, кооперация. Деловая жизнь в её самом строгом значении никогда близко не соответствует теоретическому поведению экономического человека. История постоянно делается; мнения, отношения и институты меняются, и эволюция заложена в самой природе капитализма. Фактически, эволюция в сторону иной организационной формы как доминирующего типа начинается до того, как капитализм достигнет своего апогея. Такая социальная эволюция не входит в компетенцию экономиста-теоретика, но уместно заострить внимание на полной непригодности к таким изменениям, т.е. к истории в целом, понятия о стремлении к равновесию цен. Возможно, нам следует пойти дальше и полностью отвергнуть применение механистических аналогий, категорий силы, сопротивления и движения при обсуждении фундаментальных исторических перемен.

VII
ИЗДЕРЖКИ ПРОИЗВОДСТВА И ЦЕНА В ДОЛГОСРОЧНОМ И КРАТКОСРОЧНОМ АСПЕКТАХ *

(Сноска *: Перепечатано с разрешения из *The Journal of Political Economy,* vol. XXIX (1921), с. 304-35.)

Четко и ясно сформулировать теорию ценообразования крайне сложно из-за того, что данные условия или факты очень разнятся в зависимости от продолжительности рассматриваемого временно́го периода. Силы, которые непосредственно регулируют цены, отличаются от тех, которые управляют ими в конечном счете, да и само непосредственное влияние, как и конечное влияние, подразделяется на степени или стадии. Обычно исследователи в области экономики становятся в тупик из-за этих различий и вообще не могут сформировать ясных представлений; но еще больше их озадачивают различия в мере, когда четких разграничений нет, а утверждения содержат фразу «зависит от обстоятельств». В данной работе проблема описания рассматривается скорее с точки зрения исследователя, а не с точки зрения исправления ошибок в принятой ныне теории, но в процессе аргументации нам придется отмечать те случаи, когда современная общепринятая терминология вводит в заблуждение доверчивых читателей, а то и представляет собой коренное непонимание проблемы самими экономистами.

I

Самый распространенный способ разделения краткосрочных и долгосрочных аспектов экономических проблем – это выдумка о «статическом состоянии», и мы прежде всего должны поставить под сомнение эту концепцию в ее современной форме. Автор сомневается, что ее популяризация способствовала четкости идей или прогрессу науки. Не задерживаясь на техническом вопросе о том, что нет никакой поддающейся обнаружению аналогии между значениями терминов «статический» и «динамический» в экономике и их установленными значениями в механике, мы попытаемся представить более серьезные возражения. Вся наука статична в том смысле, что она описывает неизменяемые аспекты. Нет смысла делать какие-либо утверждения, если после этого они перестанут быть истинными. Когда мы говорим что-либо о том или ином объекте, мы предполагаем, что он сохраняет свою идентичность или остается тем же в том отношении, в каком мы его описываем, что его поведение в будущих ситуациях будет таким же, как и в прошлом. Существенным в экономике является то, что различные изменения происходят с разной скоростью, что для определенных периодов определенные аспекты ситуации можно рассматривать как неизменные, в то время как за более длительные периоды некоторые из них могут претерпевать изменения. Факты, или данные условия различны в разные периоды.

Однако различные изменения не всегда можно (а чаще всего нельзя) полностью разделить таким образом. На деле последствия долгосрочных изменений не могут игнорироваться в отношении более коротких периодов. Но, принимая во внимание ограниченные возможности человеческого мозга и необходимость рассматривать только один объект за раз, научный подход прямо-таки требует рассматривать это разделение как абсолютное. Мы должны установить отдельные следствия различных причин и скомпоновать их между собой после того, как разберемся в них. Было бы точно так же, если бы эти причины и не действовали в разные периоды, но последнее обстоятельство сильно облегчает наши рассуждения. Более реальным и разумным было бы изолировать следствие короткого периода, полностью абстрагироваться от пертурбаций, возникающих вследствие действия более медленно работающих сил, потому что для коротких периодов результаты последних

на практике менее важны. Таким образом, у нас столько «статических состояний», сколько экономических проблем, заслуживающих изучения. Фактически, статический метод реально включает лишь использование анализа; при изучении следствия любой причины нужно допустить, что другие причины сюда не примешиваются.

Еще одна серьезная путаница в связи с гипотезами статичности возникает в отношении концепцией равновесия. На практике (если не всегда) истина заключается в том, что любые изменения стремятся уравновесить или нейтрализовать вызывающие их силы, а в конечном итоге – к покою. Возможно, самый простой пример – это то, что «вода стремится к своему уровню»; движение – это всегда следствие разницы в уровнях; чтобы остановиться, нужно уничтожить эту разницу. Точно так же, ветер возникает из-за разницы в давлении воздуха, передача лучистой энергии – из-за разницы температур, передача электричества – из-за разницы электрических потенциалов, и так далее; изменение или движение в каждом случае – это стремление уравновесить силы, которые и вызвали это движение.

В результате, возникает практическая необходимость описывать действие любой силы, констатируя *конечное* условие, к которому она стремится, условия, при которых она перестает действовать. Любое другое описание будет неполным и произвольным. Единственная полная и логичная процедура – это констатировать конечную цель той тенденции, о которой идет речь. Такая констатация совсем не предполагает, что это конечное условие обязательно наступит. Когда мы говорим, что движение воды или воздуха стремятся ликвидировать напряжения, которые и производят это движение, мы не имеем в виду, что скоро это движение прекратится; точно так же мы определяем север как «по направлению к Северному полюсу», не имея при этом в виду, что всё, что движется «на север» обязательно достигнет полюса. Конечное следствие даже краткосрочного изменения может быть бесконечно отдаленным по времени, но при этом на практике мы будем уверены, что на данном этапе исходная причина изменит свой характер или перестанет действовать, либо к ней присоединятся бесчисленные другие причины; очень вероятно, что конечный результат никогда не будет достигнут, но при этом правильным, причем единственно правильным, способом описания ситуации в данный момент будет констатация «тенденции» к этому теоретическому конечному результату.

Таким образом, статический метод основан на двух фундаментальных, но сильно перепутанных идеях. Первая состоит в том, что при описании любого изменения предполагается условие «при прочих равных». Согласно второй, изменения описываются за счет констатации условия, к которым они приведут, если будут продолжаться без всякого постороннего вмешательства до тех пор, пока не уравновесят действующие силы и не придут к естественному концу. Эти принципы справедливы и для экономики, и для механики, и для любой науки, которая пытается предсказать следствия, если известны причины. Товары двигаются в ответ на разницу в ценах от низких к высоким, это движение стремится уничтожить ценовую разницу и прийти к покою. Производственные услуги переходят из одной сферы использования в другую в ответ на разницу в заработной плате, и этот переход стремится к равенству заработной платы во всех сферах, чтобы прийти к равновесию.

После многочисленных прикидок автор этих строк в порядке эксперимента решил в учебных целях разделить проблему цен на четыре (или, возможно, пять) стадии в зависимости от продолжительности обсуждаемых изменений. * (Сноска *: Это разделение отличается от четырех случаев, выделяемых Маршаллом, в важных аспектах, которые нам еще предстоит рассмотреть. Мои пять стадий больше всего соответствуют выделяемым Маршаллом четырем стадиям.

В данной статье рассматривается проблема цены. Стоит отметить, что мы слишком много говорим о ценах как таковых, и теперь должны остановиться на силах, которые измеряются ценами, и изменениях, которые возникают из-за них. Настоящим предметом

исследования экономики является организация производства и потребления. Цель – показать, как в нашей социальной системе, пока она основана на частной собственности и свободном предпринимательстве, потребление управляется ценами на конечные продукты, как эти цены переводятся предпринимателями в предложения цены на производственные услуги, которые управляют использованием производственных ресурсов общества, а также – о чем, к сожалению, чаще всего забывают – замкнутый характер всего процесса. Денежный спрос на товары почти не связан с их объективной значимостью для человека. Он зависит от существующего распределения собственности и возможностей относительно вкусов потребителя, причем и то и другое в значительной мере формируется самой системой.) На всех стадиях (или во всех «случаях») общий принцип заключается в том, что цена регулируется до тех пор, пока спрос и предложение не уровняются. Отличие их определяется тем, что слова «спрос» и «предложение» имеют различные значения, особенно «предложение». На первой стадии формулируется характер и условие равновесия сил, действующих в данный момент времени. Здесь мотивы как продавцов, так и покупателей основаны на спекулятивных размышлениях: мотивы продавцов – только на них, а мотивы покупателей – почти исключительно на них. Как предложение, так и спрос являются функциями цены в том смысле, что объемы, предлагаемые продавцами, и объемы, приобретаемые покупателями, зависят от цены. В целом, чем выше цена, тем большие объемы будут предлагать продавцы и тем меньшие объемы приобретут покупатели. Причина заключается в том, что чем выше цена, тем меньше вероятность, что она еще повысится, зато больше вероятность, что в ближайшем будущем она снизится. На основных рынках, где цены определены, это единственное рассуждение, которым руководствуются продавцы, да и покупатели в основном тоже основываются на спекулятивных соображениях. На этот момент спрос на товары *немедленного* потребления практически ничтожен, и покупки определяются соображениями о том, как вероятнее всего будут развиваться события в ближайшем будущем. ** (Сноска **: Ситуация на рынке в конкретный момент представлена кривыми спроса и предложения. По мнению автора этих строк, они очень наглядно и реалистично показывают ситуацию, поскольку принимают цену за базовую линию, независимую переменную, и интерпретируют ценовой пункт как пункт, в котором предлагаемый объем равен приобретаемому объему. (См. диаграмму I). Эта процедура взята на вооружение представителями так называемой математической экономики. В американских учебниках количество товаров обычно представлено горизонтальной линией, а цена – вертикальной, чтобы кривая спроса была идентична кривой убывающей полезности (полезности как функции предложения). Если вспомнить, что полезность в том смысле, в каком она влияет на цену, - это *относительная* полезность, измеренная деньгами, ценность анализа полезности для объяснения цены становится проблематичной, особенно для первичного описания. Неясно, добавляют ли что-либо существенное эти кривые полезности к простой констатации факта, что покупки – это функция цены. Разумеется, их надо перевести в кривые покупок как функции цены до того, как они станут годны к употреблению, ибо кривая полезности в лучшем случае может представлять факты для одного покупателя. Невозможно сравнивать или добавлять полезности для группы индивидов с разными вкусами и доходами, а единственный способ представить *социальные* факты – это прибавить объемы товара, который хотят купить разные люди по разным ценам.

В любом случае в конкретный момент полезность почти ничтожна по отношению к цене, поскольку цены на основных рынках фиксированы, и покупки там делаются задолго до фактического потребления. Заблаговременные покупки потребителями и особенно посредниками, определяемые спекулятивными мотивами, создают эффективный кратковременный спрос.) Вторая стадия – это производственный период. С этой точки зрения, предложение является фиксированным и полностью представлено на рынке. Данные

не могут быть четко определены, но в целом существует вполне определенный период, в течение которого предложение остается фиксированным. Эта ситуация очень ясно просматривается в случае с сельскохозяйственными товарами, такими как кукуруза или пшеница. В целом в течение сезона невозможно изменить предложение между моментом, когда приняты окончательные обязательства по урожаю на этот сезон, и моментом, когда появится следующий урожай. В реальности фермеры могут вывезти на рынок меньшую долю от урожая, а остальное при низких ценах употребить в собственных нуждах, но если это так * (Сноска *: Это не очень правдоподобно. Если пшеница – главный источник дохода фермера, столь же вероятно, что фермер потребит больше при высокой цене, поскольку разница в его доходах из-за высокой цены на его продукт, вероятно, будет более серьезной угрозой потреблению, чем разница в цене.), то это ничем не отличается от повышенного потребления непроизводителями. Если вообще принимать в расчет спрос самих производителей, его следует рассматривать как спрос и добавлять к спросу непроизводителей, а не толковать его как вычет из предложения. В этом случае предложение Давенпорта ** (Сноска **: *Economics of Enterprise*, с. 48-52.) представляется значительно более реалистичным. Спрос с точки зрения производственного периода в целом – это потребительский спрос и уменьшающаяся функция цены, представленная такой же кривой, как и в предыдущем случае. Кривая предложения (также если цена рассматривается как независимая переменная) представлена горизонтальной прямой линией. (См. диаграмму II.) Теоретически цена – это предельная цена спроса на существующее предложение, самая высокая цена, по которой данный товар может быть приобретен потребителями в рамках периода, после которого последует новое предложение.

Даже в случае с пшеницей эта формулировка должна содержать некоторые оговорки. Определенная часть пшеницы перейдет из одного производственного периода в другой, и, с учетом ожидаемых изменений, которые произойдут в следующем периоде, количественные колебания здесь могут быть ощутимыми. Кроме того, дело для каждой отдельной страны может осложняться тем обстоятельством, что рынок этот международный. Но с точки зрения мирового рынка в целом, данное описание наиболее близко к истине.

Диаграмма I.

Обозначения: 1. Мгновенная цена; 2. Цена; 3. Предложенные единицы товара (S) и востребованные единицы товара (D) (спекулятивные мотивы); 4. S = предложение = единицы товара в наличии; D = спрос = востребованные единицы товара

Диаграмма II.

Обозначения: 1. Цена в течение производственного периода; 2. Цена

Диаграмма III.

Обозначения: 1. Долговременная нормальная цена; 2. Цена; 3. S = предложение = цена производства; D = спрос = цена потребления; 4. S = производственные издержки; D = продажная цена (обе – за единицу товара)

Диаграмма IV.

Обозначения: 1. Долговременная нормальная цена; точка зрения производителя; 2. Объем производства

В отношении промышленных товаров требуются более серьезные оговорки. Производственный период здесь не такой определенный по времени, а фактор количества товара, переходящего из одного периода в другой, более важен. Для крайних ценовых

изменений предложение (в значении произведенного объема) более гибко в течение коротких периодов, а ожидаемые изменения в условиях производства ощущаются быстрее, так как влияют на темпы, с которыми существующие запасы выбрасываются на рынок. Если цены обещают повыситься, посредники придерживают предложение, поднимая цены до фактического появления новых условий; если же ожидается, что цены понизятся, запасы опускают ниже нормального уровня, снижая цену.

Эти два случая – ситуация в данный момент и ситуация в течение более или менее определенного производственного периода, когда предложение не подвержено изменениям – обычно не разграничиваются при рассмотрении рыночной цены. Автору этих строк представляется, что разграничивать их абсолютно необходимо. Совершенно очевидно, что ни в одном из них условия производства не влияют на цену. После того, как товар произведен, для его предложения цена, устанавливающаяся в результате конкуренции, определяется исключительно спросом. Издержки производства – это уже дела давно минувших дней. Производитель получит столько, сколько сможет, будет ли это больше или меньше того, что он затратил. *Тенденция* состоит в том, чтобы в течение производственного периода установить наивысшую однородную цену, по которой предложенные товары будут приобретены, а мгновенная цена колеблется около этого уровня в ответ на спекулятивные оценки торговцев.

III

В рамках более длительных периодов термины «предложение» и «спрос» приобретают еще новые толкования, особенно важные в случае с предложением. Теперь предложение уже обозначает произведенный объем, который рассматривается как объем, длительно производимый с некой средней скоростью, и становится переменной, управляемой расчетами производителей. С этой точки зрения, цена стремится к точке, в которой скорость производства и скорость потребления равны, при этом обе они являются функциями цены. Является аксиомой, что товары не могут постоянно потребляться быстрее, чем они производятся, и не будут производиться быстрее, чем они потребляются. * (Сноска *: Последняя часть утверждения неверна в отношении некоторых «долговечных» товаров, таких как золото, ювелирные изделия, произведения искусства, идеи и т.п., которые, строго говоря, не потребляются вообще. Теория нормальной цены (цены, определяемой издержками производства) совершенно неприменима к таким вещам в той форме, в которой она применяется по отношению к обычным потребительским товарам.) В течение коротких периодов это необязательно так, потому что накопленные запасы служат буфером между производством и потреблением. Потребление может превышать производство в течение значительного времени, в результате чего запасы уменьшаются, а производство может превышать потребление, наращивая запасы; но очевидно, что ни то ни другое не может иметь место в течение очень долгого времени.

Форма функциональных отношений между скоростью производства и ценой – самая сложная проблема в теории ценообразования; ей и будет посвящено остальное обсуждение. Но для определения данных условий проблемы необходимо провести еще одно разграничение. Изменение в производстве любого предмета потребления может быть связано с изменением производственного потенциала общества в целом, либо же оно может возникнуть из-за сдвига или перехода производственного потенциала с одного применения на другое. В целом, это опять-таки зависит от того временно́го интервала, который принимается в расчет. В течение сравнительно коротких периодов продолжительностью в несколько лет или небольшого кратного производственного периода, описанных в Случае II, изменения обычно представляют собой переходы к производственным ресурсам и коррелируют с противоположными изменениями в производстве какого-то другого товара

или товаров. В течение таких периодов продолжительностью в несколько лет общий производственный потенциал общества меняется незначительно. Следовательно, естественно и необходимо разделять рассмотрение результатов изменений в общем производственном потенциале и рассмотрение переходов из одной области в другую.

Влияние этих долгосрочных изменений на ситуацию в целом здесь обсуждаться не будет. Допустим, что основополагающие условия экономической жизни в целом, как в отношении предложения, так и в отношении спроса, остаются неизменными. Эти основополагающие условия включают (а) общие запасы производственных ресурсов («земля, рабочая сила и капитал»); (б) «уровень науки и техники» и знание производственных методов и процессов; (в) «психологию», вкусы и привычки народа. Значительные изменения этих параметров обычно носят прогрессивный характер и могут быть объединены под названием *социального прогресса*, в отличие от приспосабливания к случайным колебаниям, которые приводят к изменениям, уже рассмотренным в трех предыдущих случаях. Социальная среда, в которой отвлеченно рассматриваются все такие прогрессивные изменения, но при этом требуется неограниченное время на приспосабливание к данным условиям для наступления естественного равновесия, - это как раз приблизительно то, что имеют в виду, когда говорят о «статическом состоянии», или условиях Маршалла для установления долговременной нормальной цены. * (Сноска *: Выражение «непрогрессирующее общество», хотя оно и менее компактно, кажется автору более подходящим для обозначения данной ситуации, чем «статическое состояние». Слово «статический» предполагает отсутствие *изменений*. Дело не в том, однако, чтобы исключить изменения вообще; нужно в целях обсуждения исключить лишь *некоторые* изменения при рассмотрении естественных преобразований для приспосабливания к данным условиям. Термин «динамический» как противоположный «статическому» вызывает еще больше возражений, а «прогрессивный» предпочтительнее в этом случае еще и потому, что он более благозвучен. Различие между прогрессивным изменением и колебаниями представляется достаточно важным, чтобы оправдать родовое разделение в данном контексте. Не всегда так бывает, что прогрессивные изменения приобретают особую значимость только за более длительные периоды по сравнению с теми, в которые проявляются колебания, но все же так бывает достаточно часто, чтобы подчеркнуть важность этого разделения и более наглядно его показать.

Мы сразу же перейдем к желательности разграничения между кратковременной и долговременной нормальной ценой. Тогда у нас будет пять случаев или наборов данных вместо Маршалловых четырех (*Principles of Economics*, 6-е издание, с.379).

Крайне важно для теории ценообразования в целом, в которой невозможно четкое разделение между ценами на потребительские товары и ценами на производственные услуги или движение товаров от производства к потребителю (поскольку издержки производства тождественны долям производственных факторов), чтобы данные для теории долговременной цены были теми же, что и данные для теории кратковременной цены. За рассматриваемый период (скажем, продолжительностью в несколько лет) предложение любого потребительского товара колеблется, оно является функцией цены, в то время как предложение любого основополагающего производственного фактора фиксировано. Теория прогресса рассматривает оплату производственных услуг под влиянием изменений в предложении и того, что Маршалл называет «вековым изменением» в нормальных ценах (потребительских товаров).).

Теперь обратимся к ключевой проблеме отношений между предложением предмета потребления и его ценой (здесь под предложением имеется в виду скорость производства предмета потребления), или, иными словами, к форме кривой долговременного предложения. Если предложение – это некая функция цены, становится ясным значение ценового ориентира как условия равенства между производством и потреблением. Диаграмма III

построена на основе кажущегося естественным допущения, что при прочих равных условиях увеличение цены приведет к увеличению производства данного товара, что предложение – это прямая функция цены. Спрос (скорость потребления) является, конечно, обратной функцией, как и в других случаях.

Производство предмета потребления зависит от действий производителей, которые руководствуются соображениями извлечения прибыли, и именно в этой связи издержки производства влияют на цену. Само собой разумеется, что расходы влияют на цену только постольку, поскольку они влияют на предложение, что любые предложенные товары, вынесенные на рынок, будут продаваться по цене, определяемой спросом, независимо от их себестоимости. В целом характер этих рассуждений прост. Если цена выше производственных издержек (включая прибыль, представляющую оплату собственных услуг предпринимателя по общей рыночной ставке), производство будет стимулироваться, и возросшее предложение приведет к снижению цены. Если цена ниже себестоимости, производство снизится, а цена возрастет.

С этой точки зрения, очевидно, что издержки, которые влияют на предложение и цену, - это денежные расходы, необходимые для производства. В конечном итоге, это оплата за производственные ресурсы. Мы вынуждены игнорировать влияние налогообложения. Мы не будем заниматься усилиями или субъективными жертвами, связанными с производством, поскольку они совсем не имеют отношения к «издержкам», на основании которых предприниматель решает, производить ли данный товар, и если да, то в каких объемах. Он принимает в расчет человеческие издержки только постольку, поскольку они влияют на расходы, которые нужны для обеспечения услуг, необходимых для производства. Другими словами, его интересует только ценовое измерение своих издержек. Их величина в любом другом аспекте не влияет на его решение. Затрачиваемые усилия и субъективное неприятие, несомненно, могут оказывать определенное влияние, ограничивая предложение в некоторых видах услуг и поднимая их цену, но в целом они не очень важны, и никто сейчас уже не утверждает, что цены на производственные услуги, а тем более на конечные продукты, как-либо соотносятся с этими параметрами. Отношения между ними могут стать предметом другого исследования, относящегося к оценке или критике конкурентного экономического уклада, но не к его функционированию.

Представляется также вполне очевидным, что среди тех издержек, которые влияют на решение предпринимателя и на предложение и цену предмета потребления, арендная плата играет ту же роль, что и другие необходимые производственные услуги. Они обусловливают производство. Предприниматель должен оплачивать ее по той же причине, по какой он должен, например, платить зарплату; он должен быть конкурентоспособным среди других претендентов на приобретение данной производственной мощности. Даже в тех случаях, когда все эти конкурирующие друг с другом претенденты являются производителями того же предмета потребления, а для других отраслей данная производственная мощность и не годится * (Сноска *: Это условие вряд ли чаще встречается по отношению к «земле», чем к «рабочей силе», так как полезные ископаемые в экономике – это не земля.), платежи социально необходимы как средство влияния на распределение земли среди различных пользователей, а также для рационального сочетания с другими аспектами. * (Сноска *: Отделение земли от «искусственных» производственных товаров представляется автору одним из самых труднообъяснимых явлений в традиционной экономической теории. Не соответствует истине утверждение, что земля имеет какое-то производственное значение, которое не было «произведено» в том единственном смысле, в каком люди производят все остальное; её ценность – результат того вида, который она имеет и который представляет прошлые вложения, а предложение определяется свободным инвестированием в конкуренции

с другими отраслями. Спекулятивный элемент в такой инвестиции может быть в среднем больше, но, по мнению автора, более вероятно обратное.

Эти утверждения не применимы к минеральным ресурсам и другим *истощимым* и *неистощимым* природным богатствам. Было бы оправданным выделить эти товары в отдельную категорию производства; но этот тип природного производственного потенциала как раз и был исключен из категории «земля» тем определением, которое дают экономисты. Однако подробное рассмотрение классификации производственных ресурсов не входит в наши задачи.)

С путаницей относительно толкования издержек в субъективных терминах и с исключением арендной платы тесно связано понятие предельных издержек, а идея состоит всего лишь в том, что одна единица или часть предложения стоит или может стоить больше или меньше, чем другая, при условиях, принятых для долговременной нормальной цены. Позже мы разовьем это положение ** (Сноска **: См. ниже.), но поскольку эта ошибка включает и ряд других заблуждений, нужно об этом упомянуть и здесь.

Пока нужно определиться, каковы допущения или данные условия нашей проблемы. Прогрессивные изменения мы исключаем, но среди допущений – *неограниченное* время для совершения плодотворных регулировок. Другими словами, мы описываем тенденции, характерные для отношений между производством и спросом, в терминах *окончательных* результатов и в отсутствии привходящих обстоятельств, о чем говорилось в начале данной работы. Позже мы займемся вопросом о том, желательно ли отдельно формулировать их результаты в пределах определенных периодов (нормальные значения по Маршаллу).

При этих условиях кривая предложения идентична издержкам по кривой производства. Предложение является функцией цены, потому что издержки производства на единицу – это функция предложения, произведенного объема. Из отношения между издержками производства и ценой (см. выше) следует, что объем, который будет произведен по любой продажной цене (за единицу) – это тот объем, который может быть произведен по этой стоимости за единицу. Другими словами, кривая, которая показывает выпуск продукции как функцию цены, показывает и себестоимость как функцию выпуска продукции. Следовательно, чтобы рассмотреть эти отношения с точки зрения производителя, нужно перевернуть оси этой диаграммы и рассматривать предложение как независимую переменную, а издержки и продажную цену – как функции предложения. При этом получаем те же кривые, что и раньше, но в зеркальном виде. (Очевидно также, что кривую спроса можно тоже рассматривать как кривую, показывающую продажную цену как функцию предложения или объем, подлежащий продаже, как функцию цены; это два способа рассмотрения одних и тех же наборов фактов.) На диаграмме IV, которая является зеркальным отражением диаграммы III, пересечение кривых показывает более привычным графическим путем равенство между издержками и продажной ценой, что является целью приспосабливаний производителя, хотя на каждой диаграмме (в зависимости от направления, в котором она читается) это пересечение показывает либо равенство издержек и продажной цены, либо равенство производства и потребления.

Глядя на кривую предложения с этой новой точки зрения, мы видим, что снижение издержек будет означать, что при более высоких ценах будет производиться меньше данных товаров, чем при низких. Это, конечно, выглядит парадоксальным, и возникает подозрение, что утверждение о снижении издержек при росте предложения неверно. Дальнейшие рассуждения покажут, что снижение издержек как долгосрочная тенденция и в самом деле невозможно при естественных конкурентных корректировках в промышленности. При принятых условиях рост производства любого предмета потребления означает переход производственных ресурсов в эту отрасль и снижение производства какого-то другого предмета потребления. Но, при прочих равных, это снижение в производстве других товаров

поднимет их цены и увеличит их конкурентную привлекательность для производственных ресурсов по сравнению с той отраслью, о которой идет речь, где выпуск продукции увеличился. Проще говоря, увеличение выпуска продукции в любой отрасли подразумевает повышенный спрос на товары, используемые в ней, а этот повышенный спрос поднимает цены на эти товары, т.е. повышает издержки производства выпускаемого предмета потребления.

Теперь можно кратко резюмировать, что представляет собой идеальное конкурентное приспосабливание; показанные снижающиеся издержки несопоставимы с долгосрочными тенденциями производственных корректировок. Прежде всего, подразумевается идеальный рынок для производственных услуг, то есть однородные цены во всей отрасли. Ввиду этого, издержки не могут быть разными для разных производителей или для разных частей предложения одного и того же производителя. В конце концов те же производственные товары будут иметь ту же цену, а все различия в производственной ситуации будут оцениваться по их истинному значению под влиянием конкуренции и переводиться в издержки, которые функционируют так же, как все другие издержки производителя. Большинство явных различий в издержках производства, несомненно, возникают в результате неверной оценки продуктов с издержками производства, а *тенденция,* как бы медленно она ни развивалась, - к правильной, однородной оценке. Каждый продукт стремится к этому положению в той общей производственной системе, в которой имеет наибольшую стоимость, и к цене по этой стоимости.

Во-вторых, условия идеальной конкуренции включают производство каждого товара бесконечно большим числом конкурирующих организаций, *каждая из которых имеет самый эффективный размер*. Путаница между колебаниями масштаба операций каждого производственного учреждения и колебаниями выпуска продукции в отрасли в целом порождает, возможно, самое больше количество ошибок во всей системе рассуждений. При идеальной конкуренции ни рост, ни снижение издержек на конкретном предприятии не влияют ни на выпуск продукции, ни на цену. Все предприятия неизбежно будут самого эффективного размера, и колебания в выпуске продукции по отрасли будут означать изменение в количестве предприятий, но никакого изменения в масштабе отдельных работ не произойдет. Это не значит, что все предприятия должны быть *одного и того же* размера; просто каждое из них (при тех условиях, в которых оно работает) должно быть самого эффективного размера, а *эффективность* каждого - одинаковой. Опять-таки, это вовсе не реальная конкурентная ситуация в какое-либо данное время, это – фактическая *тенденция,* а прежде всего нужно понять именно долгосрочные тенденции, чтобы иметь возможность рассуждать об условиях, при которых они частично реализуются.

Подробное рассмотрение множественности предприятий, каждое из которых имеет самый эффективной размер, сразу же исключает как возможности снижения издержек благодаря повышенной эффективности при более высоком выпуске продукции, так и в целом понятие предельных издержек, о которых речь шла выше. Если можно больше сэкономить благодаря крупномасштабным работам, при конкуренции такие операции возрастут за счет увеличения размера предприятия *путем сокращения числа предприятий* и *без увеличения выпуска продукции по отрасли в целом*. Тенденция к увеличению размера и сокращению количества предприятий продолжится независимо от изменений в выпуске по отрасли в целом до тех пор, пока либо все предприятия не достигнут такого размера, который обеспечит самую высокую и равную эффективность (сам размер не обязательно должен быть одинаковым), либо во всей отрасли не останется всего одно предприятие. Конкурентное производство как окончательная корректировка возможно только в том случае, если технологические условия и спрос на данный продукт будут такими, что в отрасли останется

большое количество организаций, размер которых обеспечивает наивысшую эффективность. В противном случае будет наблюдаться тенденция к монополии.

Точно так же и понятие предельных издержек теряет смысл в отношении любой окончательной корректировки. Конкурентная цена в конечном итоге никогда не может определяться приравниванием издержек последней единицы предложения к продажной цене, в то время как приносить прибыль должны приносить лишь единицы, выпущенные ранее. Последняя единица не может быть более затратной, чем предыдущие, в конечной конкурентной ситуации; ибо (а) издержки в конечном итоге должны быть одинаковыми для всех производителей, как и было показано, и (б) на конкретном предприятии издержки не могут расти, потому что это означало бы, что более мелкие предприятия эффективнее более крупных, а если так, они вытеснят последние либо вынудят их сократить свой размер до самого эффективного.

Те же рассуждения применимы к различным производственным методам. В конечном итоге все производители вынуждены либо использовать самые эффективные методы, либо уступить место другим, которые будут это делать. Долгосрочная тенденция – к цене, определяемой издержками производства при наилучших возможных условиях, а не при наихудших, как часто утверждают, и не при тех, какие существуют на среднем или типичном предприятии.

Последнее соображение (в некоторых отношениях, возможно, самое трудное) касается отношения между выпуском продукции и мощностью несъемного или специализированного оборудования данной отрасли. Значительная часть производственного оборудования в экономическом обществе может свободно переходить из одной отрасли в другую, еще одна часть может трансформироваться за счет замены при износе, но есть и еще одна часть, в отношении которой ни то ни другое не происходит. * (Сноска *: Эти разделительные линии идут по всем традиционным производственным факторам. Некоторая часть «земли», «рабочей силы» и «капитала» (капитальных благ) может переходить в другую отрасль, другая часть может трансформироваться (за более или менее короткий период), остальное жестко специализировано. Здесь, как и везде, традиционное деление нерелевантно; автор пока не встречал такой реальной экономической проблемы, в отношении которой оно имело бы практическое значение.) В долгосрочном аспекте первые две равны; обе характеризуются развитием и подвижностью. Но даже в конечном счете нельзя сделать допущение об идеальной подвижности всех типов производственных товаров. Даже если в конечном итоге наблюдается тенденция к некой подвижности среди производственных товаров вообще, требующееся для этого время настолько продолжительно, что уместно в данной связи задаться вопросом о влиянии на стоимостную функцию принятой постоянной специализации продуктов с издержками производства. * (Сноска *: Следует заметить, что мы вовсе не придерживаемся жесткого допущения, будто в общей производительности не происходит прогрессивных изменений. Когда производственные товары меняют свою форму, нет смысла утверждать, что их объем остается прежним. Примерный паритет может сохраняться, пока новые формы представляют тот же объем какого-то более фундаментального производственного ресурса (такого как однородная рабочая сила), чем прежний, но определенные отличия в типе и величине конечного вложения, безусловно, всегда связаны с отличиями в форме производственного товара. Практически вопрос в том, в какой степени производственные товары, отличающиеся по форме и специализированные для определенного использования, представляют в конечном счете вложение неспециализированных ресурсов. Несомненно, в большинстве своем представляют; но даже и в этом случае, некоторые из таких вложений никогда не изнашиваются, и их отдача – неспециализированная производственная мощность, которая была внесена в них для создания товаров какой-то другой специализированной формы.)

Обычно естественным образом принимается, что если в какой-то отрасли есть несъемное оборудование, которое не может перейти к другому виду использования, плата за его использование представляет фиксированные издержки, и что сокращение выпуска продукции данной отрасли будет сопровождаться увеличением издержек на единицу. Но если смотреть с точки зрения предпринимателя, то есть реалистически, мы увидим, что это не так. Издержки предпринимателя – это *плата за* услуги для товаров с производственными издержками, и если спрос на продукт уменьшается, строго специализированные производственные услуги, используемые для его производства, будут *переоценены* до более низких уровней, и эти издержки также снизятся. В конечном счете предположение, что предприниматели могли договориться о долгосрочном производстве этих товаров фиксированными темпами, конечно, оказывается несостоятельным.

Что правда, так это то, что плата за постоянно и жестко специализированные производственные средства не оказывает *случайного* влияния на цену товара, при создании которого они используются. Принцип, согласно которому увеличение выпуска продукции представляет увеличение издержек на единицу и наоборот, не знает исключений. Кроме того, трудно представить практический смысл вопросов о случайном отношении между издержками и ценой; такие вопросы имеют метафизический характер и никак не влияют на практическую деятельность. Практически важные факты содержатся в утверждении, что при всех условиях (а) каждый производственный ресурс *стремится* к тому, чтобы его использовали так и в таком месте, чтобы он внес самый значительный вклад в выпуск продукта, что измеряется денежным спросом, и (б) он (то есть его «владелец») *стремится* к тому, чтобы ему платили за использование этого ресурса столько, сколько составил его вклад в выпуск продукта. Утверждение, что издержки производства и цена товара равны, на самом деле просто означает, что производственные ресурсы разделены между производством этого товара и производством других товаров, для которых они могли бы быть использованы таким образом, чтобы ни один из ресурсов не мог произвести большую ценность путем перехода в другую отрасль. Если издержки выше цены, значит, для данного продукта используются какие-то производственные услуги, которые были бы более ценными в другой отрасли, а если издержки ниже цены, значит, определенные производственные услуги используются для других товаров, хотя были бы более полезны для производства этого товара. Чтобы избежать столь частых ложных выводов, следует еще раз подчеркнуть, что нет обязательной связи между денежным спросом и реальной ценностью, а следовательно, нет смысла отстаивать конкурентную систему, даже если ее тенденции когда-нибудь будут реализованы. Сейчас мы лишь должны точно описать, как она работает, в терминах ее конечных долговременных тенденций, и нужно это сделать правильно, прежде чем выносить критическое суждение. При условиях, необходимых для конкурентного производства, и с учетом конечных результатов конкурентных тенденций, издержки производства, без всяких исключений, являются прямой или увеличивающейся функцией выпуска продукции.

Более или менее важная оговорка касается той *степени*, в которой издержки в обязательном порядке увеличивают выпуск. Для товаров, которые не представляют значительную долю спроса на производственный ресурс, который в них участвует, изменение в издержках, соответствующие возможным изменениям в выпуске, могут практически не учитываться. Функция может представлять фактически постоянные издержки. Например, можно противопоставить стальные рельсы и обойные гвозди. Значительное изменение в спросе на стальные рельсы означает значительное изменение в спросе на конечные ресурсы, используемые при их производстве, и приведет к значительной разнице в цене этих ресурсов, то есть в издержках производства. Никакое возможное изменение в спросе на обойные гвозди не приведет к ощутимым изменениям в спросе на конечные производственные ресурсы, а следовательно, в рамках допустимой для экономических измерений погрешности,

долгосрочная тенденция будет представлена постоянными издержками. Кривая предложения для таких товаров на диаграмме IV представлена горизонтальной прямой линией, а на диаграмме III – вертикальной линией. Но постоянные издержки – это «предельный случай», который в реальности никогда не встречается. При правильно поставленных условиях тенденции к снижению издержек быть не может.

IV

Все эти соображения относятся к конечной цели конкурентных тенденций при неограниченном времени на приспосабливание производства к данным условиям спроса (но при исключении прогрессивных изменений из общих условий как предложения, так и спроса). Следующий вопрос – это вопрос об отношениях между издержками производства и ценой, о форме кривой, показывающей издержки как функцию выпуска продукции и, следовательно, как функцию цены за умеренные промежутки времени. Два основных набора фактов разграничивают кратковременные и долговременные тенденции. Первый – *физическая неподвижность* производственных ресурсов, невозможность использовать их в другой области; второй – конкурентная негибкость *цен* на производственные услуги, в которых производитель делает свои подсчеты. Когда цена какого-то продукта изменяется из-за изменения спроса, предприниматель обычно не может сразу же соответственно изменить свои ценовые предложения по производственным товарам. В отношении многих из них он связан договором на более или менее длительное время. В отношении других, особенно услуг рабочей силы, соображения физиологического и социального плана не позволяют совершить быстрое и точное приспособление к новой ситуации, не говоря уж о том, что и сам предприниматель не может моментально и автоматически разобраться в фактах. А когда ценовые вознаграждения за «землю, рабочую силу и капитал» претерпевают относительные изменения в различных отраслях, переход этих средств из одной отрасли в другую не всегда происходит быстро и свободно. Даже те средства, которые могут совершать этот переход без физических модификаций, сталкиваются со значительной инерцией и сопротивлением. Другие не могут быть переведены без изменений в издержках, третьи лишь косвенно подвижны; нужно подождать их износа и затем заменить их средствами другого типа. Другими словами, *конечные* ресурсы в основном подвижны, но они воплощены в промежуточных формах, которые неподвижны; и, наконец, конечные ресурсы в определенной степени специализированы, и единственное изменение, которое может произойти с ними, - это ревальвация.

Вследствие такой неподвижности приспосабливание к меняющимся условиям спроса обычно бывает далеко не полным. Особенно когда ясно, что новые условия спроса скорее всего не продержатся долго по сравнению со временем, необходимым для полного к ним приспосабливания, тенденция к приспосабливанию бывает ослабленной, а в отношении тех корректировок, которые требуют особенно долгого времени, эта тенденция может не проявиться вовсе.

Чтобы приспособить теорию к реальной жизни, была сформулирована теория кратковременной нормальной цены; особенно велика в этом заслуга Маршалла. Идея в том, что в течение коротких периодов предложение – это не та функция цены, а издержки – не та функция выпуска продукции, что наблюдаются при конечном приспосабливании. Маршалл разделяет эти два случая: для коротких периодов в несколько месяцев или в год предложение означает объем, который может быть произведен за данную цену при существующем запасе оборудования и человеческих ресурсов на заводе за данное время, в то время как для длительных периодов в несколько лет предложение означает объем, который может быть произведен на заводе, причем и сам завод может быть построен и введен в строй в этот промежуток времени. * (Сноска *: *Principles of Economics,* 6-е издание, с. 379. Следует

заметить, что даже Маршалловы соображения насчет долговременной нормальной цены не относятся к *конечному* приспосабливанию производства к данным условиям спроса. Это соотносится с характерным для него стремлением избегать четких формулировок и «смягчать» выдвигаемые принципы, чтобы распространить их на большее количество фактов. Автор этих строк отдает предпочтение совершенно другой концепции научной процедуры, хотя и не отвергает более «свободных» форм интерпретации данных. Еще один подходящий случай – понятие «репрезентативной фирмы», о которой уже шла речь. По нашему мнению, общие принципы должны формулироваться с самой жесткой точностью, а чистая теория – четко отделяться от ее практических приложений. С этой точки зрения, неспособность научного принципа точно соответствовать ни одному реальному случаю, а тем более классу случаев, - это скорее достоинство, чем недостаток. Задача таких принципов – не описывать подробно реальные факты, но с наивозможнейшей точностью формулировать общие отношения, которые формируют *общий элемент* в больших группах реальных ситуаций, хотя эти ситуации не сводятся только к этим принципам, а принципы могут и не описывать сколько-нибудь полно даже один единственный конкретный случай.)

Мы сомневаемся в правомерности отдельной формулировки долговременных тенденций по принципу, принятому Маршаллом, а также не признаем особых «случаев». Факты вполне можно охватить, признав, что в течение ограниченного периода времени может быть совершено лишь соответствующая часть приспосабливания, описанного как конечная цель. Мы утверждаем, что нет разделения между изменениями в течение кратких и длительных периодов; что они имеют одинаковый характер и отличаются только степенью полноты, а это отличие в степени полноты характеризуется гладкостью и постепенностью, без разрывов и внезапных изменений в периоды, длительность которых колеблется от величины больше нуля до бесконечности.

Представляется, что Маршаллово разграничение между колебаниями в выпуске продукции из-за оборудования, которое уже есть в отрасли, и колебаниями из-за изменений в объеме самого оборудования вносит путаницу, а то и просто ошибочно. Вряд ли нужно рассматривать колебания в выпуске продукции от данного оборудования в ответ на колебания цены как сколько-нибудь вероятное. В какой-то степени производственный срок службы оборудования в терминах общего выпуска продукции может быть выше при более низких скоростях (в достаточной степени выше, чтобы компенсировать расходы по уплате процентов, связанные с растяжением доходов на более длительное время), а если так, оборудование можно было бы экономично использовать при более высоких скоростях по мере роста цены на данный продукт. Но вряд ли этот фактор был бы важен, и рассуждения быстро сводятся к человеческому элементу. Принимается, что при более высоких ценах на продукт будут платиться более высокие зарплаты, а при более высоких зарплатах та же рабочая сила будет более интенсивно работать на том же материальном оборудовании и добиваться более высокого выпуска продукции за счет ускорения или сверхурочной работы.

Анализ этих аргументов порождает серьезные сомнения. Все зависит от физиологии рабочих. Для начала предположим, что рабочий день и скорость нормальные. Очень хорошо показано, что рабочий день, который отрасль считает «нормальным» * (Сноска *: «Нормальный» здесь, конечно, означает «обычный» и не имеет никакого отношения к «нормальной цене» как цели действующих тенденций.), на самом деле слишком долог, а нормальная скорость, возможно, слишком высока для максимальной эффективности даже в течение не очень долгого периода. Рабочая сила может производить объем продукции больше нормального только в течение краткого всплеска энергии. Более того, если побудительным мотивом является простое повышение сдельной оплаты, то по меньшей мере столь же вероятно, что рабочие предпочтут трудиться менее напряженно, а если они поведут себя разумно, с точки зерня «человека экономического», то это даже более вероятно. Они

возьмут *часть* своего увеличенного дохода в форме досуга, зарабатывая больше денег, но делая меньшую работу по мере повышения ставок оплаты. Таким образом, мы возвращаемся к специальным формам оплаты труда, таким как бонусы за сверхплановую продукцию, более высокие ставки оплаты за сверхурочную работу и т.п. Неоспоримо, что такие приёмы в краткосрочной перспективе могут в какой-то степени стимулировать производство, но накопленный опыт, особенно опыт недавней войны, показывает, что это работает только в течение очень коротких отрезков времени, после чего это дорогостоящее временное повышение приводит к снижению производительности.

Кроме того, совершенно ясно, что фактически временное увеличение выпуска продукции, сопровождаемое высокими ценами, происходит не за счет оборудования и человеческих ресурсов, уже существующих в данной отрасли. Когда цены повышаются, привлекаются менее специализированные формы труда и оборудования, а когда цены падают, от них избавляются; чем больше времени проходит и чем существеннее изменение цен, тем больше специализировано оборудование и человеческие ресурсы, вовлеченные в это изменение, причем они испытывают гладкие и постепенные колебания в обоих направлениях и без ограничений.

Когда колебания ниже нормального (обычного) приспосабливания, положение несколько иное. Здесь первостепенным является то, что предприниматель обычно заключает договор на свое несъемное оборудование (или капитал, который оно представляет) на долгий срок и должен платить за его использование независимо от того, работает оно или нет. При таких условиях отрасль и в самом деле столкнется со снижающимися издержками. Если предприниматель сам является владельцем оборудования или арендует его исходя из его сиюминутной ценности для предприятия, применим долговременный принцип с той разницей, что *относительно периодов, для которых* оборудование специализировано, компенсация не является определяющим цену фактором, и этот элемент издержек будет сокращен с помощью ревальвации данной услуги. Что касается рабочей силы, то более квалифицированные и специализированные работники находятся в том же положении, что и несъемное оборудование. Предприниматель не может себе позволить отказаться от них, и их заработная плата является преимущественно фиксированным расходом в отношении кратковременных изменений. Когда речь идет о неквалифицированной рабочей силе, тенденция состоит в том, чтобы сохранять сдельную оплату постоянной для своих работников, но при этом сокращать их количество или количество рабочих часов, или и то и другое. То, что эти факты означают повышенную производительность труда при более низком выпуске продукции, - это, разумеется, не тот элемент, которым можно пренебречь, а психологическое влияние депрессии в отрасли работает в том же направлении другими путями.

Отношение между выпуском продукции и ценой схематично представлено диаграмм V. Точка *b* соответствует нормальному приспосабливанию, когда цена и издержки равны, что принимается за точку отсчета. Для повышения в цене можно допустить, что выпуск продукции возрастает в большей степени при более длительном времени приспосабливания, почти или совсем не возрастает, если период очень короток, как показывает кривая 1, а с увеличением времени наблюдается более крутой неограниченный рост (кривые 2, 3, 4 и 5). * (Сноска *: Полное и точное представление потребовало бы трехмерного рисунка, причем кривые были бы расположены в следующих одна за другой точках по оси времени, перпендикулярной бумаге, и переходили бы в поверхность, увеличивая наклон к плоскости цены по мере увеличения расстояния от нулевой точки оси времени, отведенного для корректировки.) Для уменьшения спроса те же кривые продолжали бы идти влево, как показано, опять-таки становясь более крутыми с увеличением рассматриваемого временного интервала. Для большей наглядности можно представить себе, что кривые справа от

пересечения (*b)* представляют выпуск какого-то товара, спрос на который значительно возрастает с началом войны, в то время как левая часть представляет данные для какого-то предмета роскоши, спрос на который в значительной мере исчезает; при этом разные кривые показывают производство в соответствии с разной предполагаемой длительностью войны. (Нужно принять, что корректировки производства мотивированы только ценой.) В отношении какого-то нового товара, который ранее не производился, эти кривые по-прежнему будут начинаться в нулевой точке на оси цен, как показано на диаграмме VI. Пунктирные кривые на диаграмме VI относятся к возможности производить этот товар в совершенно других масштабах за счет совершенно другого, более высоко организованного и более эффективного процесса; эта возможность будет здесь рассмотрена. Через этот крупномасштабный процесс мелкие объемы товара не производились бы, или, если производились бы, цена должна была бы быть очень высокой; ниже минимальной точки темпы производства будут возрастающей функцией как цены, так и отведенного времени, как в предыдущем случае.

Диаграмма V.
Обозначения: 1. Выпуск (производство); 2. Цена

Диаграмма VI.
Обозначения: 1. Выпуск; 2. Цена

Диаграмма VII.
Обозначения: 1. Издержки на единицу; 2. Выпуск (движение)

Диаграмма VIII.
Обозначения: 1. Издержки на единицу; 2. Выпуск

V

Вышеупомянутую абстрактную формулировку можно спустить с неба на землю, сделать конкретной и связать её с практической социальной политикой, кратко описав положение дел с железными дорогами: эта отрасль стала уже избитым примером, когда говорят о снижении издержек. Влияние так называемых неизменных расходов (или бремени) и возникающее в результате снижение издержек на единицу по мере роста выпуска (транспортных потоков) очевидны и известны во всех отраслях. Снижение издержек сопутствует *избыточной мощности* в важных элементах оборудования. * (Сноска *: В одном хорошо известном сборнике задач по экономике есть вопрос: если между Нью-Йорком и Чикаго уже есть железнодорожное сообщение, какие дополнительные издержки будет нести железная дорога при перевозке пятифунтовой коробки из Чикаго в Нью-Йорк? Конечно, ожидается, что новичок ответит, что издержки будут очень небольшими, и будет надлежащим образом впечатлен значительностью неизменных расходов. Совершенно не принимается в расчет возможность того, что уже курсирующие поезда могут быть полными! *Дополнительные* издержки на конкретное небольшое добавление, из-за которого иногда даже приходится прицеплять к поезду дополнительный вагон, не будут ничтожно малыми. Паровозы также достигают своей мощности, и нужно пускать новые поезда; и когда-нибудь нужно будет строить новые железнодорожные пути, если движение будет увеличиваться, и в конечном итоге не будет иметь смысла увеличивать количество путей. Наверное, максимальное количество – восемь, после этого дешевле запустить новую систему, достаточно удаленную от первой, чтобы избежать мешанины при переключении стрелок и регулировке перевозок.) Ключевой вопрос: *почему* некоторые элементы оборудования

содержат избыточную мощность? В случае с американскими железными дорогами ответ ясен. Прежде всего, дороги были построены задолго до достижения такого уровня экономического развития, который оправдал бы инвестиции, - чтобы занять свободные места и спекулировать на бездумном оптимизме фронтира, когда каждый узловой пункт по привычке считает себя будущей столицей. А после того, как они были построены, их превратили (более или менее разумно) в большие линии в ожидании, когда движение расширится. Нет необходимости объяснять, что такая система, *пока она не дойдет до мощности, на которую рассчитана,* будет характеризоваться крупными неизменными расходами и уменьшающимися издержками. Ясно также, что это временное обстоятельство.

Нынешняя неразбериха на наших железных дорогах – это в значительной степени результат того, что уже целое поколение специалисты по железным дорогам и публика приучены думать, что эта отрасль характеризуется снижающимися издержками. Публицисты и специалисты, пишущие о железных дорогах, способствовали установлению таких тарифов, которые позволяли бы осуществлять движение, забывая даже о том, что интенсификация движения происходила за счет других линий, работающих при тех же условиях. В результате мы получили нашу невозможную систему исчисления тарифов и классификации транспортных потоков. В начале века страна доросла до своих железных дорог; с тех пор оборудование скорее отстает от нужд, чем опережает их, а финансирование железных дорог барахтается во всей этой неразберихе, пытаясь прийти в соответствие с ситуацией, когда возросший бизнес больше не является преимуществом. * (Сноска *: В европейских странах ситуация в целом была другой, требования транспортных потоков в основном соответствовали мощности железных дорог по мере того, как они строились и расширялись; в иностранной литературе по железным дорогом сравнительно мало всякой ереси насчет снижающихся издержек, а иностранная политика в отношении железных дорог характеризуется отсутствием дезорганизующих тенденций, основанных на этой идее.

Доктрина, согласно которой железнодорожные тарифы определяются по принципу комплексных издержек производства, представляется автору наиболее уязвимой, поскольку работа оборудования в реальности упрощается, если вся его мощность используется для регулирования одного вида движения. Понятие комплексных издержек ничего не добавляет к простой констатации убывающих издержек, если только одна и та же производственная операция не выдаёт разные виды продукции *в почти фиксированных пропорциях.* Ср.: Тауссиг, *Principles of Economics,* гл. 1x, и дискуссию Тауссига и Пигу в *Quarterly Journal of Economics,* vol. xvii.

Автор этих строк склонен полагать, что «мудрая социальная политика» должна заключаться в том, чтобы все расходы основывались на тонно-милях (по лучшему маршруту) с учетом специальных расходов на транспортировку и специальных услуг, таких как высокая скорость и т.п. Конечно, это не означает, что этот переход от текущей системы должен быть быстрым, да и вряд ли это предложение будет воспринято серьезно той смесью самообмана, жульничества и мошенничества, которое мы называем практической политикой.)

На диаграмме VII показана фактическая форма кривой, демонстрирующей издержки как функцию выпуска (движения). * (Сноска *: Конечно, эта кривая – лишь грубая схема, всего лишь информация к размышлению. Если её начертить точно в соответствии с масштабом, она никогда не будет более крутой, чем равносторонняя гипербола, проходящая через точку. Снижение издержек на единицу при большем отношении, чем отношение увеличения выпуска, означало было меньшие *общие издержки* для более крупных выпусков, что абсурдно.) После крайне высоких издержек для первых небольших приращений бизнеса – таких высоких, что из-за них одних железные дороги никогда бы не были построены – они некоторое время снижаются, в целом быстро, но крайне нерегулярно. Наблюдается направленный вверх «зубчик» не только для каждого нового вагона, поезда, колеи и т.п., но

для каждого грузчика, товарного склада, бухгалтера и т.д., которые требуются для расширяющегося транспортного потока. Некоторое время «падения» кривой остаются значительно более заметными, чем «подъемы», и общая направленность идет вниз. Поезд из десяти вагонов более эффективен, чем поезд из одного вагона, а двухколейная дорога – более эффективна, чем одноколейная. Но скоро эта тенденция ослабевает, а потом и меняется на противоположную. Автор этих строк не является специалистом по железным дорогам, но говорят, что когда количество колей превышает три или четыре, эффективность падает вместо того, чтобы повышаться, и уж нет никакой необходимости говорить, что двадцатиколейная дорога была бы совершенно неуправляемой.

Вышесказанное относится к *быстрому* расширению. Если рост медленный и относится к условиям, точно известным заранее, кривая, как показано, сгладится до линии общего направления. Можно делать вагоны несколько больших размеров, вместо того чтобы добавлять стандартные вагоны по одному. Даже человек, самая неделимая производственная единица, может отдавать часть своего времени только одному занятию, либо же «более маленькие» люди могут заменяться «большими». Даже мощность данного количества путей может быть увеличена за счет изменений количества вспомогательного оборудования, а дополнительные вагоны могут добавляться постепенно, начиная с самых занятых секторов.

Снижение издержек происходит в реальности только на самых ранних стадиях расширения спроса. Делимость важных элементов в издержках почти не ограничена. Если нужно проложить трубу, необходимо вырыть канаву, достаточно широкую, чтобы там мог работать человек, право преимущественного проезда для двух путей не будет стоить в два раза дороже, чем для одних. Однако такие выигрыши очень быстро снижаются по мере расширения размера, и хотя многие из них никогда не достигнут нуля, они быстро сводятся на нет столь же неизбежными потерями, которые с самого начала возрастают, разнообразными и множащимися издержками поддержания внутренней стабильности по мере увеличения размера. В плане разумной экономической политики ни один обман не является таким разрушительным, как распространенная иллюзия, будто крупный бизнес в целом более экономичен, чем малый. Если масштаб очень широк, он всегда столкнется с повышением издержек; и факты показывают, что выгоды больше бросаются в глаза, чем потери, так что даже тщательное изучение неизбежно переоценивает преимущества и недооценивает критический размер, при котором издержки начинают возрастать.

Конечно, можно возразить, что если снижающиеся издержки значительны до мощности в две колеи и реальны, хотя и невелики, до трех или четырех, работа большей части протяженности железных дорог в Соединенных Штатах по-прежнему будет сопровождаться снижением издержек. Это, несомненно, так при точном приспосабливании; может даже так быть, что в быстро развивающемся обществе было бы желательно на некоторых стадиях создавать избыточные по отношению к текущим нуждам объемы несъемного оборудования предприятий общественного пользования. Может быть, даже некоторая ценовая классификация теоретически оправдана. Но все соображения насчет достоинств этого случая показывают ограниченность таких выводов и важность практического подхода. Бросается в глаза, что большинство, если не все фактические последствия такой политики плохи. Ценовая дифференциация либо приводит к получению бизнеса за счет конкурирующего оборудования, работающего при одинаковых условиях, либо к развитию транспорта, который не должен двигаться, искусственно разрушая естественные пути социального роста, в то время как монопольный тариф на транспорт способствует неразумным инвестициям в данной отрасли.

Вывод бизнеса из конкуренции, когда предприятия схожим образом сталкиваются со снижением издержек, снова поднимает ранее обсуждавшийся вопрос о том, что конкуренция стремится заставить все предприятия принять наиболее эффективный размер. Если

четырехколейная дорога наиболее экономична, как могут продолжать свое существование линии меньшего размера? Очевидно, ответ состоит в том, что только часть услуг, оказываемых железной дорогой (транзитные перевозки) характеризуются конкуренцией, в то время как большая часть (местные перевозки) является естественной монополией. Социальная проблема, касающаяся того, насколько можно допустить сохранение монопольных цен на местные услуги, чтобы влиять на строительство железных дорог, - это очень запутанная и широкая проблема, которую мы не можем здесь обсуждать подробно. В то время как в результате свободной конкуренции в строительстве железных дорог и установлении тарифов будет иметь место определенная концентрация экономического развития по привилегированным маршрутам, в результате запрета, наложенного на новые линии, конкурировать с существующими по тарифам, которые бы «урезали» их движение ниже точки максимальной эффективности, такая концентрация была бы еще сильнее. Политика предоставления возможности свободно строить железные дороги (а тем более политика поощрения конкуренции), если она последовательна, стремится к рассеиванию населения и промышленности по обширной территории, понижая естественное преимущество близости к главным транспортным путям. Как замечено выше, автор склоняется к политике ограничения конкуренции. Тогда, если «общество» желает искусственно способствовать развитию новых регионов или субсидировать движение какого-либо класса грузов * (Сноска *: Мы ни в коем случае не хотим сказать, что этого никогда не нужно делать. Автор утверждает – в отличие, например, от Тауссига (*Principles of Economics*, гл. 1x, раздел 1), - что в этой области социальные интересы часто перевешивают экономические преимущества, измеряемые денежным спросом.), это нужно делать прямо и сознательно, исходя из налогообложения, устанавливаемого в соответствии с извлекаемыми выгодами. Но, опять-таки, в плане практической политики было бы поспешным утверждать, что общество все делает сознательно и целенаправленно, а не «кое-как».

VI

Вышеприведенное обсуждение полностью относится к *расширяющемуся* спросу. В нашем быстро растущем обществе сокращение спроса носит сравнительно кратковременный характер. Когда по какой-то временной причине отрасль работает ниже *правильной* мощности несъемного оборудования, наблюдается тенденция к снижению издержек, что всегда сопровождается ожесточенной конкуренцией. Здесь неизбежные расходы представляют собой либо договорные вознаграждения, не подлежащие быстрой корректировке, либо физическую неподвижность промежуточных форм, в которых временно воплощаются подвижные конечные ресурсы. Величина такой физической неподвижности зависит от внезапности и степени изменения. Одна крайность – это когда сюда включается большая часть как материальных, так и человеческих производственных ресурсов общества. Другая – когда не включается практически ничего. По мнению автора, если мы абстрагируемся от нарушений, проистекающих из-за прогрессивного изменения спроса и производственных методов, а также от того, что влияет на бизнес в целом («бизнес-цикл»), допущение идеальной подвижности близко соответствует фактам, наблюдаемым при всех не очень кратковременных изменениях, когда тенденция заключается в том, чтобы сгладить их путем расчетов и основать на средних условиях. * (Сноска *: Интересные аргументы профессора Фрайди против концепции «нормальной прибыли» (в *Profit, Wages, and Prices*, гл. iii) не влияют на сформулированное выше утверждение, если они в самом деле относятся к любой доктрине, по традиции отстаиваемой теоретиками от экономики. Он ни в коем случае не опровергает тенденцию прибыли к нормальному уровню; он даже не оспаривает, что эта тенденция действует в течение среднесрочных периодов, если переменные точно измерены в отношении времени.

В этой связи можно предположить, что вывод профессора Фрайди о том, что налог на сверхприбыль не будет тормозить производство, несколько поспешен. Во-первых, можно спросить, не является ли ожидание необычной прибыли само по себе жизненно важным стимулом, побуждающим к деловой активности. Во-вторых, считается, что прибыли тесно связаны с колебаниями в промышленности, и если налог взимается ежегодно, бизнес, который фактически теряет деньги, может заплатить значительную часть налога на сверхприбыль за несколько лет.)

Эта высокая степень подвижности, несомненно, в основном является результатом социального роста, или прогресса, и делает возможным сдвиг в относительном инвестировании в сторону различных отраслей через дифференцированный рост, без реального перехода оборудования из одной отрасли в другую. Производственная мощность, повторяю, в своей конечной форме либо может переходить от одного применения к другому, либо в своем единственном специальном применении не является определяющим цену элементом; но в любой конкретный отрезок времени она в основном действует в конкретных формах, специализированных для конкретных применений. Нельзя быстро и без потерь изменить ее форму, а в большинстве случаев эта форма вообще постоянна или практически постоянна. Нет противоречия между принятием того, что степень подвижности зависит от стабильного накопления капитала, и в то же время того, что нарушения из-за прогрессивного изменения отсутствуют. Ибо, хотя накопление – явление прогресса, это такой тип прогресса, который практически не приводит ни к нарушениям в деловых расчетах, ни к колебаниям. В любом случае методологически верно отделять эффекты подвижности от *других* эффектов прогресса и когда эти эффекты как-то связаны между собой, и когда они практически не зависят друг от друга.

Один из наиболее серьезных недосмотров в обсуждении снижающихся издержек – это игнорирование факта смешивания конкуренции и монополии, что является общей чертой того типа бизнеса, который характеризуется этим типом функции издержек. Точно так, как в железнодорожной отрасли одни транспортные потоки находятся в ситуации конкуренции, а другие монополизированы, почти любой промышленный и коммерческий бизнес обладает монополией на *какое-то свойство* продукта; его товар или услуга каким-то образом и в какой-то степени дифференцированы от других. В той мере, в какой любой бизнес является монополией, он может характеризоваться снижающимися издержками благодаря «экономике крупномасштабного производства». Мы лишь доказали, что такая кривая издержек несовместима с долговременными конкурентными условиями.

Представляется, что правильный подход к объяснению цены в случае частичной монополии применима к теории монополии, а не к теории конкуренции. Вместо того, чтобы попытаться допустить некую степень монополии в предложении, что непросто, гораздо легче допустить частичную конкуренцию как явление *замены* в плане спроса. Нет ничего трудного в том, чтобы допустить контроль над предложением (предмета потребления в самом узком смысле слова) и конкуренцию путем замены более или менее схожих товаров при вычерчивании кривой спроса. Это более реалистичный взгляд, поскольку он представляет собой способ, естественным образом применяемый производителем при обдумывании ситуации.

В третьем смысле, присутствие частичной монополии – это квалифицирующий фактор при определении кратковременной цены. Когда в отрасли депрессия и она работает ниже уровня мощности оборудования, которое нельзя перевести в другую отрасль в рамках периода понижения спроса, чувство общности интересов предотвращает снижение цен до уровня основных затрат, что было бы при идеальной конкуренции. Следует подчеркнуть, что один или оба вида монополии в значительной мере присутствуют в промышленности. Влияние обоих видов монополии на цену, т.е. влияние стремления после высочайшей

степени реальной или воображаемой уникальности товара, изготавливаемого различными производителями, и укрепления некой «профессиональной этики», не допускающей падения цен, подчеркивается профессором С. Беллом в его работе на эту тему. * (Сноска *: *The Quarterly Journal of Economics*, май 1918.)

В заключение нужно упомянуть еще одну сторону проблемы снижающихся издержек при снижении выпуска. Не принимая во внимание новых изобретений или внедрения ранее неизвестных методов, можно найти возможность использовать различные системы производства того или иного товара, причем один метод будет более эффективным при более низком предложении, а другой – при более высоком. При любых вероятных условиях, это еще одна фаза колебаний размера предприятия, но в любом случае следует указать на путаницу в определении построении функции издержек. Если верно, что низкий выпуск является естественным следствием примитивных способов, в то время как более значительный выпуск оправдывает более сложную организацию с более высокой эффективностью, может показаться, что мы имеем дело со случаем снижающихся издержек. Хитрость в том, что не остается незамеченным тот факт, что любой объем товара *мог бы быть* произведен любым способом. Правильная трактовка издержек в отношении выпуска должна включать построение полной кривой издержек отдельно для каждого метода, которая шла бы от нулевого выпуска до бесконечного, как показано на диаграмме VIII. Для простейшего метода у нас будет кривая слегка растущих издержек, которая представляет нормальную ситуацию, как показано ранее (кривая 1). Для более сложной технологии меньшие значения выпуска будут гораздо затратнее, но с увеличением выпуска до мощности оборудования издержки быстро сокращаются до более низкого уровня, чем при первом способе. За этой точкой кривая становится параллельной первой (кривая 2). То же справедливо для еще более «капиталистического» способа, как показывает кривая 3. Таким образом, рисунок в значительной мере представляет не кривую снижающихся издержек, а ряд кривых растущих издержек на различных уровнях. Вряд ли в такой ситуации можно предположить существование множественности точек равновесия, в которых производство может идти вперед *при конкурентных условиях*. Как уже показано, суть в том, что если имеются более эффективные способы, связанные с крупномасштабными операциями, количество организаций в отрасли будет сокращаться до тех пор, пока каждая из них не выйдет на высшую эффективность. Тогда, если спрос достаточен для поддержания некого множества организаций, каждая из них столкнется с растущими издержками; если спрос для этого недостаточно велик, отрасль превратится в монополию, а в этом случае нет тенденции к равенству издержек и цены (если не считать доход монополии в качестве части издержек),

VII

Главный вывод, который мы пытались обосновать, заключается в том, что снижающиеся издержки при растущем выпуске несовместимы со стабильной конкуренцией в отрасли. Это явление довольно редкое за пределами отраслей, которые представляют собой естественные монополии и, *кроме того*, обладают избыточной мощностью в ожидании будущего роста спроса. Значение колебаний также сильно переоценено. Эффективная физическая подвижность капитала и рабочей силы, рассматриваемых как физическая производственная мощность, в нашем обществе достаточно велика, чтобы при обычных условиях очень точно приспосабливать производство к спросу. Изменения, которые расстраивают деловые отношения и нарушают соответствие между издержками и ценами, - это *ценовые феномены* и возникают из-за неверно рассчитанных спекулятивных контрактов и изменений в величине платежных средств. Они влияют на бизнес в целом, а не на отношения между различными отраслями. Производственные услуги как класс обычно либо недооцениваются, либо переоцениваются относительно конечных продуктов. Когда

возникает такое условие, промышленность вынуждена остановиться и внести корректировки, ибо при конкуренции бизнес не может работать, если не приносит денежной прибыли.

Ошибка, очень отличающаяся от рассмотрения определяющих цену издержек как убывающей функции выпуска, но связанная с ней и очень распространенная, - это преувеличение экономичности крупномасштабного производства и нашей высокоорганизованной промышленной системы в целом. Можно хорошо сэкономить на некоторых операциях, таких как прядение или ткачество; даже если учесть рабочую силу, которая производит и поддерживает оборудование, экономия будет значительной. Но чтобы мы могли добиться такой экономии, должны существовать большие организации, а издержки на обеспечение внутреннего единства больших групп людей очень велики. Нужно собирать материал и распределять товары по обширным территориям, а пока не изобретено ничего лучшего, чем наши невероятно расточительные способы покупки и продажи. Много пищи для размышлений дает малая степень различий в издержках между костюмом, пошитым портным, и костюмом, пошитым на фабрике, а также тот факт, что домохозяйка, которая шьет сама, часто зарабатывает больше, чем ее сестра, работающая на швейной фабрике «современными методами».

VIII

ОШИБКИ В ТОЛКОВАНИИ СОЦИАЛЬНЫХ ИЗДЕРЖЕК [40]

Аргументация в пользу социального вмешательства, развиваемая Пигу и Грэмом, демонстрирует распространенную неверную интерпретацию смысла стоимости и ее изменения как функции производства, 217. – I. Частный владелец естественной возможности обеспечивает максимальную отдачу от нее, установив такую арендную плату, которая прекращает вложение капитала в момент, наиболее выгодный в социальном смысле, 221. – II. Понятие снижающихся издержек ошибочно, а фиксирование конкурентной цены при снижающихся издержках или возрастающей доходности – невозможная ситуация, 222. – III. Закон сравнительной выгоды в международной торговле в основе своей правилен, 230. – IV. Импортирование – метод использования ресурсов для производства импортных товаров, и в условиях конкуренции он применяется лишь тогда, когда оказывается эффективнее какого-то прямого метода, 232. – Конкурентная система имеет существенные недостатки, но они лежат вне механической теории меновых отношений, 233.

В двух недавно опубликованных статьях[41] профессор Принстонского университета Ф.Д. Грэм излагает остроумные доводы в доказательство того, что классическая теория сравнительных издержек как демонстрация экономических преимуществ торговли между странами, «в корне неверна». Он утверждает, что в конечном счете протекционистский тариф может оказаться разумной национальной политикой по той причине, что он может позволить принявшей его стране получить из своих ресурсов больший продукт, чем в случае, если бы была разрешена беспошлинная торговля. Мнение данного автора (и точка зрения, развиваемая в настоящей статье) заключается в том, что неверна как раз аргументация профессора Грэма, хотя и то, как он формулирует классическую теория, во многих случаях оставляет желать лучшего. Этот вопрос чрезвычайно важен, потому что, с точки зрения общей теории, как я попытаюсь показать, главный довод, приводимый в монументальной работе профессора А.К. Пигу «Экономика благоденствия»[42], страдает от той же или очень сходной ошибки.

Если толковать экономическую теорию как критику конкурентной системы организации, ее первая и наиболее общая задача – определить, приводят ли фундаментальные тенденции свободных договорных отношений под контролем конкуренции к максимальному производству стоимости, измеряемой ценой. Проблемы обоснованности ценовой меры «действительной стоимости» и распределения произведенной стоимости – проблемы более крупные, но подчиненные, и они относятся столько же к этике, сколько к экономической теории; между тем детальное сравнение теоретических тенденций совершенной конкуренции с фактами любого реального конкурентного общества лежит в

---

[40] Перепечатано с разрешения из *The Quarterly Journal of Economics*, vol. XXXVIII (1924), pp. 582-606.

[41] Quarterly Journal of Economics, February 1923, November 1923.

[42] The Macmillan Co., 1918. Данная статья, прежде чем появиться в мартовском номере *Economic Journal*, была написана и предложена редактору *Quarterly Journal*. В этом номере профессор Д. Х. Робертсон поместил статью отчасти по той же тематике, которую он трактует с присущей ему аналитической остротой и стилистическим блеском. Кроме того, в прилагаемой к статье реплике профессор Пигу признает частную ошибку в своем анализе и заявляет, что она будет ликвидирована в предстоящем пересмотренном издании его книги. Едва ли есть смысл переделывать и расширять настоящую статью ради того, чтобы включить в нее доводы профессора Робертсона, которые заметно отличны от излагаемых в данной статье. Полагаю, что, если я напечатаю без изменений те немногие страницы, которые в каком-то смысле охватывают тематику, уже освещенную профессором Робертсоном, это не покажется чрезмерной самонадеянностью.

сфере прикладной, а не теоретической экономики. Теория международной или межрегиональной торговли есть частный случай более общей проблемы, а именно, может ли «общество» увеличить производство меновой стоимости путем вмешательства в свободные торговые отношения; конкретно, речь идет о случае сделок между его собственными членами и членами другого общества, обладающими определенной совокупностью производственных ресурсов. Особенность международной торговли по сравнению с внутренней заключается в неподвижности населения, рассматриваемого как рабочая сила. Природные ресурсы неподвижны даже внутри страны, а средства производства попадают в международную торговлю тем же путем, что и потребительские товары.

И профессор Грэм и профессор Пигу приходят к выводу, что свобода торговли между регионами может сократить производство богатства в одном из них или даже в обоих; а профессор Пигу распространяет фактически ту же логику на отношения между разными отраслями независимо от регионального разделения. Утверждается, погоня за прибылью заставляет людей вкладывать в отрасли с возрастающими издержками (и уменьшающейся отдачей) чрезмерные ресурсы, часть из которых могла бы произвести больше продукции, если бы их передали посредством каких-то социальных действий в отрасли с постоянными или снижающимися издержками. Ошибка, которую надлежит вскрыть, заключается в неверном толковании отношения между общественными издержками и *предпринимательскими* издержками. Для удобства начнем с аргументации профессора Пигу, которая представляет более общую задачу.

I

В исследовании профессора Пигу доводы о том, что свободное предпринимательство приводит к чрезмерным вложениям в отрасли, имеющие относительно восходящие кривые стоимости, строятся на конкретного примера, а именно, на примере двух дорог.[43] Допустим, что между двумя пунктами проходят два шоссе, одно из которых достаточно широко, чтобы свободно пропускать без давки все транспортные средства, желающие использовать его, но при этом имеет плохое дорожное полотно и покрытие, в то время как другое шоссе гораздо лучше, но узко и имеет ограниченную пропускную способность.[44] Если между двумя пунктами курсирует большое количество грузовиков, которые свободы выбрать тот или другой маршрут, они будут стремиться распределиться между двумя дорогами в такой пропорции, чтобы удельные затраты на транспортировку, или эффективный результат на единицу вложений, были одинаковы для каждого грузовика на обеих дорогах. Когда на узкой и более качественной дороге появляется больше грузовиков, возникают заторы, и в определенный момент становится так же выгодно использовать более широкую, но менее качественную дорогу. Заторы и помехи, возникающие при появлении любого конкретного грузовику в транспортном потоке на узкой, но качественной дороге, влияют одинаковым образом на затраты и отдачу всех грузовиков, пользующихся этой дорогой. Очевидно, что если после установления равновесия произвольно перевести несколько грузовиков на более широкую дорогу, снижение затрат или повышение отдачи для оставшихся на узкой дороге

[43] *Economics of Welfare*, p. 194.

[44] Для простоты не учитываются издержки *строительства* этих двух дорог. Цель состоит в изучении влияния этих двух видов «стоимости»: той, что отражает потребление производительной силы, которая могла бы быть использована для каких-то других целей, и чистой ренты, или платы за благоприятную ситуацию и благоприятную возможность. Принятое допущение – наиболее простой способ осуществления такого разделения. Вывод не изменится, если учитывать разные типы затрат, пока одна из дорог имеет определенное ситуационное преимущество, в то время как инвестирование в другую можно возобновлять до любого желаемого уровня с равноценными результатами в других местах.

грузовиков будет к явной выгоде для всего транспортного потока. Переведенные таким образом грузовику не понесут убытка, потому что на узкой дороге любой из них является малодоходным при соблюдении той же зависимости между затратами и выработкой, как и для любого грузовика, использующего широкую дорогу. Однако всякий раз, когда для любого дополнительного грузовика есть разница в затратах по использованию этих двух дорог, у водителя любого грузовика имеется стимул использовать узкую дорогу, но для всех грузовиков это преимущество снижается до нуля. Таким образом, по утверждению автора, личная свобода приводит к дурному распределению вложений между отраслями с постоянными издержками и отраслями с возрастающими издержками.

В таком случае социальное вмешательство кажется явно оправданным. Если бы правительство облагало небольшим налогом каждый грузовик, который пользуется узкой дорогой, водитель грузовика считал бы этот налог частью своих расходов, и тогда количество грузовиков на узкой дороге уменьшилось бы до такого уровня, когда *обычные расходы плюс налог* сравнялись бы с расходами на широкой дороге, которая предполагается свободной от налога. Можно было бы так отрегулировать налог, чтобы количество грузовиков на узкой дороге было таким, чтобы обеспечивать максимальную эффективность использования обеих дорог взятых вместе. Доходы от такого налога были бы явным выигрышем для общества, поскольку никакой отдельный грузовик не нес бы более высоких расходов, чем в отсутствие налога.

Подразумевается, что те же доказательства справедливы для всей сферы инвестирования, когда можно выбирать область вложения при наличии кривых затрат разной крутизны. Возьмем, к примеру, две фермы, одна из которых имеет высокое качество, а другая малорентабельна или представляет собой пустую землю. Разве труд и капитал не будут притекать к более качественной ферме, пока подушный продукт не сравняется с продуктом, который должен получаться с малорентабельной земли? Если так, тогда ясно, что совокупный продукт всего труда и капитала можно было бы увеличить, как в случае дорог, передав часть их от лучшей фермы к худшей. Любому, знакомому с ортодоксальной экономической теорией, подобный ход рассуждений, скорее всего, сразу подскажет, где коренится ошибка. Это утверждение, на самом деле, показывает, что произошло бы, *если бы у лучшей фермы не было хозяина*. Но при личном присвоении и своекорыстной эксплуатации земли события развиваются совершенно по-другому. В том-то и состоит социальная функция владения, чтобы не допускать чрезмерного инвестирования в ситуации высокого качества. Логика рассуждений профессора Пигу в отношении дорог вполне обычна, если говорить о логике как таковой. Слабость ее та же, что часто встречается в экономическом теоретизировании: ее допущения существенно расходятся с фактами реальных экономических ситуаций.[45] Отменен самый существенный признак конкурентных условий, а именно, частная собственность на факторы, имеющие практическое значение для производства. Если предположить, что эти дороги подлежат личному присвоению и частной эксплуатации, тогда та самая идеальная ситуация, которую создал бы воображаемый налог, реализуется под действием обычных экономических мотивов. Владелец широкой дороги в условиях эффективной конкуренции не мог бы взимать плату за ее использование. Если производственный фактор не подвержен действию закона убывающей доходности и не может быть монополизирован, не будет никаких побудительных причин для его присвоения, и он останется даровым благом. Владелец же узкой дороги может взимать пошлину за

[45] Ради просвещения защитников «индуктивной экономики» можно заметить, что спор идет не о «фактах»; в данном случае необходимы отнюдь не более утонченные наблюдения или сбор «статистики», а просто корректное теоретизирование. Разумеется, существует обширная область, в которой решающие факты *не* очевидны.

пользование ею, которая будет отражать ее «превосходство» над бесплатной дорогой, согласно теории ренты, которая так же стара, как Рикардова экономика. Применение к этому случаю знакомых рассуждений показывает, что пошлина будет в точности равна рассмотренному выше воображаемому налогу; впрочем, возможно, это применение нужно было бы сделать более полным и тщательно проработанным, чем это делают многие толкователи классической теории.

Владелец благоприятной возможности инвестирования может установить плату за ее использование в размере не выше избыточного продукта первой единицы инвестирования сверх того, что эта единица могла бы произвести в случае даровой возможности. При такой плате инвестиции будут перетекать к лучшей дороге, пока не возникнут заторы и убывающая доходность. (В подобном простом случае лучше пользоваться понятием убывающей доходности, чем понятием возрастающих издержек, поскольку практическая цель в целом – максимизировать продукт данных ресурсов, а не минимизировать расход ресурсов при производстве данного продукта.) Снижая плату, владелец увеличивает интенсивность движения по своей дороге (или, в общем случае, величину вложения труда и капитала в любую благоприятную возможность). При этом очевидно, что владелец дороги не сделает плату столь низкой, что последний грузовик, пользующийся этой дорогой, обеспечит себе выручку, превышающую ту величину, которую он добавляет к совокупному продукту дороги (то есть всех грузовиков, которые пользуются ею). Будет понятнее, если считать, что владелец дороги нанимает грузовики, а не грузовики берут внаем дорогу. Эффект одинаков в том и в другом случае, причем он остается одинаковым, если какая-то третья сторона возьмет внаем обе. Пошлина или арендная плата будет отрегулирована таким образом, чтобы *дополнительный* продукт последнего грузовика, пользующегося узкой дорогой, был точно равен тому, что он мог бы произвести на широкой дороге. Ни один грузовик не будет платить более высокую плату, и не в интересах владельца дороги соглашаться на меньшую плату. И эта корректировка – именно то, что обеспечивает максимум совокупного продукта обеих сторон.

Чтобы сделать эти доводы яснее, можно воспользоваться простыми диаграммами.[46] Схема A и B изображает случай постоянных затрат или постоянной прибыли, удельные затраты последовательных единиц продукции или прибыль на последовательные единицы инвестиций на широкой дороге. На схеме C кривая @@@ отражает кривую *затрат* для узкой дороги, показывая удельные затраты на производство последовательных единиц продукции. Она начинается на более низком уровне, чем затраты на широкой дороге, но в какой-то точке @D возникают заторы и возрастающие издержки. Кривая @@@ - кривая *предельных* затрат на узкой дороге в том смысле, в каком употребляет этот термин профессор Пигу; предельные затраты на производство *n*-й единицы продукции есть разность между совокупными затратами на производство *n* единиц и совокупными затратами на производство *n* + 1 единиц. Когда затраты начинают повышаться, предельные затраты будут возрастать быстрее, чем затраты на производство дополнительной единицы, поскольку производство каждой дополнительной единицы повышает затраты на производство предыдущих единиц до уровня новой единицы. Следует отметить, что затраты на производство дополнительной единицы всегда таковы же, что и удельные затраты на общее количество произведенного продукта; немалая часть экономического анализа оказывается недействительной вследствие ложного разделения этих двух концепций стоимости.

Схема D отражает те же факты, что и схема C, но только в терминах продукта последовательных единиц вложений, а не затрат на производство последовательных единиц продукции, то есть в виде кривых «убывающей доходности», а не «возрастающих издержек».

---

[46] Cf. Pigou, op. cit., Appendix iii, pp. 931-8.

Производство начинается на более высоком уровне, чем на широкой дороге, но в точке D', соответствующей точке с тем же обозначением на схеме C, прибыль на инвестиции начинает резко снижаться. Кривая @D'D показывает фактический продукт дополнительной единицы вложений, а кривая @D'D – их предельный продукт, т.е. их добавление до суммарного объема. Последний снижается быстрее, потому что применение дополнительной единицы сокращает отдачу предыдущих единиц до достижения равенства с ее собственной отдачей. Аргументация остается той же, но выражена в обратной форме. Как указывалось, предпочтительнее точка зрения схемы D, и можно предположить, что, если бы профессор Пигу представил свои доказательства в этом виде, он, скорее всего, избежал бы той ошибки, в которую он, по-видимому, впал из-за того, что измерял эффективность через издержки производства, а не производство ресурсов.[47]

Владелец дороги регулирует пошлину таким образом, чтобы движение транспорта вывело его дорогу в точку M на схеме C или D. В условиях эксплуатации с целью получения прибыли она *не дойдет* до точки M', как утверждает профессор Пигу. Фактический объем производства таков же, как «идеальный», но в интерпретации Пигу ошибочно определяется именно «идеальный» объем производства (с. 937). Несомненно, что корректировка верна, когда *предельный* продукт последней единицы инвестиций на лучшей дороге равен продукту аналогичной единицы инвестиций на беспошлинной дороге. Путаница возникает при переводе этого условия в термины себестоимости и продажной цены продукта. Продажная цена будет определяться стоимостью на беспошлинной дороге, или, по крайне мере, эти две величины будут равны; но все равно мыслится какая-то причинная связь. Другими словами, *денежная* стоимость любой единицы продукции есть размер инвестиций, необходимых для ее производства в условиях беспошлинной возможности, причем стоимость постоянна или, в общем случае, на таком запасе возможности, где арендная плата не учитывается. Сравнение двух точек зрения, отраженных на наших схемах C и D, показывает, что в условиях конкуренции инвестирование в лучшую возможность прекратится в момент, когда предельные реальные издержки (издержки в терминах переносимых инвестиций) сравнятся с реальными издержками по беспошлинной возможности. Когда одинаковые добавления к инвестициям дают одинаковые добавления к объему продукции, одинаковые единицы продукта имеют ту же себестоимость. Но при лучшей благоприятной возможности условие равновесия невозможно сформулировать через денежную стоимость и денежную продажную цену продукта, *потому что они будут одинаковы, каким бы ни было распределение инвестиций*, какой бы ни была взимаемая арендная плата, и имело ли место вообще присвоение и использование благоприятной возможности. Условием равновесия является максимизация ренты на лучшую благоприятную возможность в совокупности. Рента на единицу продукта есть переменная доля полных удельных издержек, которые имеют фиксированную величину.

Распространение вышеприведенной аргументации на общий случай земельной ренты не представляет трудности и будет проведено детально. Дело в том, что любая благоприятная возможность, независимо от того, отражает ли она какое-то предшествующее вложение, есть производственный фактор, если существует достаточный спрос на ее использование с целью довести до этапа убывающей доходности вложение в нею переносимых инвестиций. Плата, взимаемая любым частным владельцем за использование такой благоприятной возможности, служит общественно полезной цели, а именно, ограничению инвестиций таким уровнем,

[47] Можно отметить, что Робертсон делает противоположное утверждение, а именно, что предпочтительнее пользоваться понятиями возрастающих и сокращающихся издержек, чем понятиями убывающей и возрастающей доходности (loc. cit., p. 218). Он никак не обосновывает свою позицию. Мне представляется, что это точка зрения предпринимателя, в то время как точка зрения инвестора или общества является обратной. Именно она отстаивается на этих страницах, и она определенно предпочтительнее для общего анализа.

когда *предельный* продукт, а не удельный продукт [product per unit] равен продукту инвестиций при бесплатных (беспошлинных) благоприятных возможностях; а в условиях конкуренции эта плата будет зафиксирована на уровне, который действительно делает предельные продукты равными и тем самым максимизирует производительность в целом.[48]

Уместно добавить, что в реальной жизни первоначальное «присвоение» таких благоприятных возможностей частными владельцами предполагает инвестиции в поисковые работы, в детальное исследование и оценку результатов методом проб и ошибок, в опытно-конструкторские работы разного рода, необходимые для получения и выпуска на рынок продукта, не говоря о расходах на то, чтобы откупиться от предыдущих претендентов, уничтожить или изгнать их. В условиях конкуренции опять же инвестирование в такую деятельность по «присвоению» дает доход не выше, чем инвестирование в любую другую сферу. Действительно, подобная деятельность предполагает значительный «алеаторный элемента»; она в большой мере зависят от удачи. Но нет никаких данных, говорящих либо о том, что элемент удачи здесь выше, чем в любой другой деятельности, относящейся к экономическому прогрессу, либо что средний выигрыш больше, чем тот, который можно было бы получить от осторожных инвестиций.

II

Хотя профессор Пигу постоянно ссылается на отрасли с сокращающимися удельными издержками (или с возрастающей удельной доходностью), дискутируемые принципы совсем не обязательно предполагают что-то сверх того, что отрасли *отличаются* характером изменения эффективности пропорционально размеру. Некоторые рассуждения профессора Грэма о международной торговле и интернациональной стоимости предполагают сокращение издержек как таковых. Поэтому имеет смысл, прежде чем заняться конкретно его аргументацией, посвятить несколько абзацев этой концепции, которая, по нашему мнению, сопряжена с серьезными ошибками, а также значению понятия стоимости и ее изменения.

Оценивание стоимости это выражение сознательного выбора. Ценности (values) не имеют никакого иного смысла или существования вне необходимости выбора. Оценивание – это и *есть* сравнение ценностей. Представить себе отдельную, изолированную, ценность так же невозможно, как отдельную силу без другой противостоящей ей силы как «реакции» на ее «действие». На самом деле, ценность это полный аналог силы в интерпретации действий людей, а в бихевиористском представлении она идентична силе, то есть это

---

[48] Представляет теоретический интерес тот факт, что рента на благоприятную возможность, которая максимизирует выручку владельца и осуществляет социально правильное вложение в нее, и есть ее «предельный продукт» в том же смысле, который используется для описания конкурентного вознаграждения других факторов производства, переносимых с одной области применения на другую или в конечном счете выводимых из труда и обслуживания [waiting]. Это именно то количество, на которое уменьшился бы продукт всей конкурентной системы, если бы благоприятная возможность оставалась неиспользованной или была уничтожена, и соответствующие инвестиции были бы использованы для другой, следующей по значению, цели. Этот вопрос поднимается в написанной профессором Янгом главе о ренте в книге Эли «Очерк экономики» (с. 409, 410 в четвертом издании). Профессор Янг также указал на существенную ошибку в доказательствах профессора Пигу, рецензируя более раннюю работу последнего о богатстве и благосостоянии (*Quarterly Journal of Economics*, August 1913).

Связь между «инвестированием» и «благоприятной возможностью» – это интересный вопрос, который далеко не так прост, как принято считать. С нашей точки зрения, имеется мало оснований для распространенного разграничения в этом отношении «природных ресурсов» и труда или капитала. Качества, действительно имеющие значение для экономической теории, это условия предложения и степень текучести или ее противоположность – специализация на конкретной области применения. Критический анализ показывает, что ни то ни другое свойство не дает оснований для того, чтобы возводить природные факторы в ранг отдельного класса.

инструментальная идея, не существующая в метафизическом смысле. По существу, стоимость любой ценности – это просто ценность, теряемая [given up] в момент ее выбора; именно реакция или сопротивление выбору и делают его выбором. Обычно мы говорим о стоимости как о потреблении каких-то «ресурсов», но общепризнано, что сами по себе ресурсы не имеют ценности, что они просто представляют продукты, которые можно было бы получить через их использование в каком-то другом направлении, чем выбранное.

Понятие стоимости [затрат?] сильно проигрывает в логической ясности вследствие смешения его с нечетким и неоднозначным термином «старания» (pain). В широком истинном смысле, каждая стоимость – это старания, и эти два понятия тождественны. Разобраться с различием между стараниями и жертвованием удовольствием или между удовольствием и избавлением от стараний почти невозможно. Мы не можем подробно рассматривать этот вопрос с точки зрения психологии; достаточно будет лишь указать, что как конкретное лицо относится к конкретной жертве, зависит главным образом от направления *изменения* в эмоциональном тоне его сознания или от установленного уровня ожиданий. Существенно то, что характер ценности, как сочетания «удовольствие – боль» не имеет отношения к делу и что всеобщее значение стоимости это жертвование какой-то ценностной альтернативой. Это столь же справедливо в отношении «докучности» труда, как и выплаты денег. Докучность копания канавы отражает ценность бездельничанья или игры, которыми можно было бы заняться вместо этого. И нет значимой разницы между подобной докучностью или подобными стараниями и теми, которые имеют место, когда приходится тратить деньги от продажи облигации на оплату счета врача, притом что их хватило бы на двухнедельный отпуск.[49]

Естественное и общее правило при выборе – это непременно возрастание издержек (increasing cost). Когда один продукт обменивается на другой в постоянном соотношении, чем дальше идет обмен, чем больше «полезности» уступается и тем меньше ее гарантируется. Это не более чем закон убывающей полезности. И лишь когда прекращается выпуск одного продукта ради производства другого посредством общей и перераспределяемой производительной силы, мы обычно говорим об изменении стоимости. Если два продукта производятся единым однородным производственным фактором, при прекращении производства последующих частей одного ради обеспечения большей части другого через смещение этого фактора изменения стоимости не происходит, разве что в смысле повышения стоимости полезности, который возникает в случае обмена. Но на самом деле, обыкновенно в действие вступают другие соображения. Если мы хотим произвести больше пшеницы через снижение производства кукурузы, мы обнаруживаем, что чем дальше заходит сдвиг производства, тем от большего количества *бушелей* кукурузы (а также ценности кукурузы) приходится отказываться для производства *бушеля* пшеницы (и еще больше – для данного количества ценности зерна). Таковая общепринятая интерпретация экономического принципа возрастающих издержек (убывающей отдачи), если свести его к самым младшим членам и освободить от неоднозначности.

---

[49] Помимо смешения с понятием стараний, которое наконец обрело в психологии определенное значение, отдельное от «неприятности», понятие стоимости сталкивается в экономической теории еще с одним источником неясности. Речь идет об отношениях между ценностями, которые не проходят через рынок и не получают цену, и теми, которые проходят. Одной такой ценностью является «бездельничанье», лежащее в основе докучности труда, и существует тенденция связывать понятие стоимости с этими неденежными ценностями. В этой связи следует заметить, что не только труд, но все типы производственных услуг подвержены конкуренции пользований, которые обеспечивают их удовлетворение непосредственно, а не через канал товарного продукта. Так, земля используется не только под пашню, но и под газоны, и такие примеры можно умножать до бесконечности.

Когда стоимость измеряется через ценность, а продукт – в натуральных единицах, могут быть две причины для увеличения стоимости, одна из которых отражает изменение ценности, а другая – технологические изменения. Первая действовала бы, если бы все производственные ресурсы были совершенно однородны и совершенно подвижны. Но обычно это не так, и в дело вмешиваются технологические изменения, действующие в том же направлении. Они еще что-то добавляют к повышению себестоимости продукта, производимого в большем объеме. Основным среди этих технологических изменений является то, что некоторые из ресурсов, используемых для производства приносимого в жертву продукта, не нужны для производство того, чей выпуск увеличивается, вследствие чего передаваемые ресурсы используются во все большей мере во второй отрасли и во все меньшей мере в первой, в сочетании с некоторыми другими ресурсами, специализированными соответственно на этих двух отраслях. Возникающее при этом сокращение физического производительного эффекта переданных факторов и есть то, что понимается под убывающей отдачей в одном из более узких значений этого крайне неоднозначного термина. Еще одна технологическая причина, усугубляющая тенденцию к росту себестоимости, связана с тем, что факторы производства на самом деле не однородны и не единообразны по качеству. При перенесении производительной силы с кукурузы на пшеницу обнаруживается, что конкретные передаваемые люди, акры и орудия труда – это те, которые все более пригодны для выращивания кукурузы и менее пригодны для пшеницы. Тем самым каждая единица претерпевает все большее сокращение ценности в единицах и того и другого продукта; или для того, чтобы представить в производстве пшеницы ценность одной единицы в производстве кукурузы, требуется большее количество единиц, и по этой третьей причине издержки стоимости [value costs] пшеницы возрастают еще больше.

Все три отмеченных изменения явно предполагают увеличение стоимости в реальном смысле, величины расхода или жертвы ценности[50], необходимой для производства дополнительной натуральной единицы продукта, производство которого увеличивается. Помимо этого приходится учитывать еще два возможных источника повышения стоимости. Первый заключается в том, что, когда производится дополнительная единица, скажем, пшеницы, а факторы, переносимые из других отраслей на пшеницу, повышаются в цене, количество этих факторов, уже использованных для производства пшеницы, возрастет в цене наряду с теми, что были добавлены в отрасль. Следует ли все это повышение стоимости относить на производство последней произведенной единицы пшеницы, которое вызывает ее появление? В определенном смысле это действительно общественные издержки на производство последней единицы. Тем не менее, передачи производственной энергии не произойдет, если не будет такого сдвига в рыночной оценке пшеницы в сравнении с конкурирующими товарами, которое оправдывало бы его. Иными словами, поскольку система обмена измеряет ценность, делая все единицы одного товара равными по ценности, увеличение общей ценности пшеницы должно быть больше, чем уменьшение ценности выпуска конкурирующих товаров. (Расхождение *в любую сторону* может быть результатом учета потенциальных значимостей инфрамаргинальных единиц, обычно обозначаемых как прибыль потребителей.) Еще один возможный дополнительный источник увеличения стоимости – возросшие платежи за специализированные факторы, используемые в производстве пшеницы,[51] элементы стоимости, имеющие природу ренты или излишка. Очевидно, что такие платежи представляют вовсе не общественные издержки, а всего лишь

[50] Ценность в настоящем обсуждении означает «реальную» ценность, относительную значимость или полезность. Это не влечет за собой никакого утверждения о меновой стоимости или цене.

[51] Об ошибочности отождествления специализированных факторов производства с естественными агентами и перемещаемых факторов – с трудом и капиталом уже говорилось выше. Мы не будем развивать эту мысль в данной статье.

перераспределение продукта. Подобное перераспределение может быть «хорошим» или «плохим» с моральной точки зрения (согласно какой-то норме) владельцев каждого из этих двух классов факторов.

Утверждается, что снижающиеся издержки (или возрастающая доходность) имеют несколько следствий, на которых мы можем остановиться лишь кратко. Важнейшее из них – технологическая экономика крупносерийного производства. При увеличении выпуска продукта стоимость производственных услуг, используемых в его производстве, будет выше; но этот рост их удельных затрат может, как утверждается, более чем компенсироваться экономией на применении, обеспечиваемой массовым производством, которое увеличивает количество продукта, получаемого из данного количества потребленных материалов и ресурсов.[52] Но технологическая экономика возникает благодаря увеличению размера производственно-хозяйственной единицы, а не общего объема производства отрасли в целом. Возможность реализации такой экономики – посредством распределения «накладных расходов» или более тщательного разделения труда или использования техники – стремится вызвать рост *масштаба* производства, но это может происходить независимо от какого угодно изменения в объеме производства отрасли. При эффективной конкуренции размер производственно-хозяйственной единицы стремится к возрастанию до тех пор, пока *либо* экономия больше не достигается, *либо* остается всего одно заведение и отрасль становится монополией. После того, как все заведения будут приведены к наиболее эффективному размеру, колебание валовой продукции – это только вопрос изменения их численности, где уже не участвует никакая техническая экономия.

Возражением на вышеприведенные рассуждения является доктрина «экономии, обусловленной внешними факторами», которая, несомненно, построена на недоразумении. Экономия может быть «внешней» по отношению к конкретному заведению или технической производственной единице, но не является внешней по отношению к отрасли, коль скоро она влияет на ее экономическую эффективность. Доля производственного процесса, осуществляемая в конкретной единице, есть случайное соображение. В рамках отрасли внешняя экономия в одной организационной единице есть внутренняя экономия в другой. Любая стадия в создании продукта, постоянно обеспечивающая возможность технической экономии с повышением масштаба производства, должна прийти либо к монополии, либо к опережению тенденции и созданию нормального соотношения возрастания издержек пропорционально увеличению размера. Если размер организационной единицы не мал в сравнении с отраслью в целом, взаимосвязь между выпуском, стоимостью и ценой подчиняется совершенно иному закону.

Два других предполагаемых источника снижения стоимости – стимулирование спроса и стимулирование изобретательства. При прочих равных условиях ни то ни другое по-настоящему не может считаться результатом повышения объема производства. Если произвести продукт и сбывать его с убытком, это может привести к формированию склонности к нему, но это в принципе ничем не отличается от любого другого способа потратить деньги на получение данного результата. Не крупномасштабное производство вызывает к жизни изобретения, а изобретения расширяют масштаб производства. Правда, увеличение спроса из какого-то внешнего источника может стимулировать изобретательство, но чтобы такое действие имело место, нужно вначале сделать отрасль весьма прибыльной.

---

[52] Профессор Грэм говорит (с. 203 примечаний), что снижающиеся издержки есть «аспект закона пропорциональности». Это одна из форм часто встречающегося утверждения, но оно базируется на заблуждении, которое в достаточной степени уже опровергнуто в данном тексте. То, что более сложная технология связана с изменением в соотношении этих факторов, может быть верно лишь случайно (если это вообще верно в каком-то общем смысле).

Результат не является ни неизменным, ни надежным, и он также не связан с ростом производства как таковым.

Эти краткие утверждения – лишь резюме доказательства, что, если говорить о долгосрочных тенденциях при данных общих условиях, увеличение производства продукта должно увеличивать стоимость производства, если только отрасль не является или становится монополией. Они также указывают на природу зависимости между общественными издержками и денежными затратами предпринимателя. В условиях конкуренции передаваемые ресурсы распределяются между альтернативными пользователями таким образом, чтобы повсеместно обеспечить продукт одинаковой предельной[53] стоимости, и именно такая схема обеспечивает в целом максимальное производство, измеряемое ценностью. Непередаваемые ресурсы обеспечивают «ренту», которая выравнивает денежные затраты по всем производителям и всем единицам продукта при вышеуказанных условиях; или, еще лучше, рента приводит к такому распределению ресурсов, которое максимизирует производство при условии выравненных денежных затрат.

Еще одну серьезную ошибку в теории стоимости, которая пронизывает всю аргументацию профессора Грэма, мы вначале укажем лишь в общем виде, после чего подвергнем ее детальной критике. Речь идет о пресловутом «законе взаимного спроса». Этот так называемый закон, гласящий, что цены на товары, обмениваемые на международном рынке, отрегулированы таким образом, что экспорт страны оплачивает ее импорт, в лучшем случае есть азбучная истина. Сказать, что то, что вы даете в обмен, оплачивает то, что вы получаете, это не более, чем констатация того факта, что одно обменивается на другое. Если что-то здесь требует объяснения, то это процесс, фиксирующий, *сколько* отдается одного и *сколько* взамен получается другого.

III

А теперь мы готовы заняться конкретно обещанным опровержением закона сравнительного преимущества. Профессор Грэм начинает с допущения, что имеются две страны, которые он называет A и B, но которые было проще обозначить как Англия и Америка. Допустим теперь, что в Англии

10 дней труда производят 40 единиц пшеницы

10 дней труда производят 40 [наручных] часов;

в Америке

10 дней труда производят 40 единиц пшеницы [тут где-то опечатка в цифрах. – Прим. переводч.]

10 дней труда производят 30 [наручных] часов.

У Америки есть сравнительное преимущество в пшенице, у Англии – в [наручных] часах.[54] Согласно принятой теории, торговля в любом соотношении в пределах между двумя коэффициентами затрат, будет выгодна обеим странам. Наш автор предполагает, что она начинается при соотношении 35 часов за 40 единиц пшеницы. Тогда за каждые 10 дней

[53] В других науках для обозначения понятия, которое в экономике принято обозначать как предельную единицу продукции, используется термин «дифференциальный».

[54] Использование труда как эквивалента производительной силы или трактовка труда как единственного фактора, могущего передаваться из одной отрасли в другую, является упрощением, способным ввести в заблуждение неосторожного, но мы не будем критиковать его здесь. Стоит, однако, заметить, что вся доктрина сравнительной стоимости исторически была подпоркой для теории стоимости, построенной на понятии затрат на рабочую силу.

труда, потраченного на производство пшеницы и обмен на часы, Америка может получить 35 часов вместо 30, которые могли бы быть произведены с использованием того же труда, который пошел на производство часов. Англия на каждые 10 дней труда, потраченного на производство часов и обмен их на пшеницу, может обеспечить 40/30 x 40 = (45 6/7) единиц пшеницы вместо 40, которые можно было бы произвести непосредственно тем же трудом.

Пока что с теорией все обстоит благополучно. Но тут начинают сыпаться удары [blows?] профессора Грэма. Предполагая, что выращивание пшеницы это отрасль с возрастающими удельными издержками, а производство часов – с убывающими, при постоянном росте специализации двух стран должно произойти так, что стоимость обоих товаров понизится для Англии и повысится для Америки. Отсюда, естественно, следует, что, во-первых, если процесс продолжается достаточно долго, Америка начнет проигрывать, и – так же естественно из допущения статьи – что процесс будет продолжаться бесконечно! Ибо чем дольше он идет, тем больше становится сравнительное преимущество Англии в производстве часов и тем больше становится сравнительное преимущество Америки в производстве пшеницы. Тем не менее, этот вывод должен вызвать подозрение, что «неладно что-то в Датском королевстве».

Во-первых, следуя вышеприведенному ходу мысли, отбросим предположение об убывающих удельных издержках как постоянном условии в часовой промышленности; тогда оба коэффициента затрат в обеих странах должны сближаться, а не расходится по мере усиления специализации производственных усилий. При любом допущении должно произойти *либо* это, *либо* одна из стран должна совершенно прекратить производство одного из товаров. В первом случае меновым отношением будет общий коэффициентом затрат обеих стран (как всегда бывает в подобных обсуждениях, мы пренебрегаем транспортными издержками). Если происходит второй случай – одна страна закрывает одну из отраслей, – *меновым отношением будет коэффициент стоимости в той стране, которая продолжает выпускать оба продукта* (предполагая всегда отсутствие монополии). Профессор Грэм «допускает», что в результате специализации сравнительное преимущество постепенно возрастает, а затем «допускает» (с. 210), что при коэффициенте стоимости в одной стране вполовину меньшем, чем в другой, рыночная цена может установиться при любом соотношении между ними. В действительности, единственным возможным результатом при заявленных им стоимостных условиях будет то, что Америка прекратит производство часов сразу же и будет обменивать пшеницу на часы в соотношении 40 за 40 (коэффициент затрат в Англии), тем самым получая *выигрыш* в 20 часов на каждые 10 дней затраченного на это труда по сравнению с использованием его для производства часов в Америке.

Далее автор предлагает проанализировать, какой эффект имеет интерпретация его показателей себестоимости производства как предельно высоких издержек, а не удельных затрат. Однако он не идет дальше получения среднего между предельными издержками и предполагаемыми инфрамаргинальными издержками, что эквивалентно попросту небольшому изменению цифр, принятых для себестоимости. Он нигде не дает четкой формулировки своего понимания стоимости, и невольно возникает подозрение, что он не вполне разобрался с трудностями и неопределенностью этого понятия, которые выявились в его рассуждениях в первой и второй частях этой работы. Признавать наличие в условиях конкуренции возможного постоянного расхождения в денежных затратах разных единиц поставки или в их предельной чистой стоимости – это, конечно, не дело. Денежные затраты, представляющие чистую стоимость, меняются в зависимости от ситуации, но элемент ренты всегда выравнивает их или создает *совпадение* между равенством денежных затрат, которое наступает в любом случае, и равенством предельной чистой стоимости, которое является социально желательным результатом. Ценность и стоимость – это как действие и

противодействие, будучи аксиоматически равны; и поскольку в системе обмена ценность всех сходных единиц должна быть одинаковой, такой же должна быть их себестоимость.

По нашему мнению, это правильно также в социальном и моральном плане. Мы не ценим (и не должны ценить) первый кусок хлеба выше, чем последний, равно как не должны систематически оценивать что-либо выше или ниже, чем его необходимые затраты. Как между единицами предложения, потребляемыми разными лицами, это другой случай, потому что разные лица не выходят на рынок с одинаковой обменной силой в виде продуктивной способности. Но это вопрос этики, которая всецело находится за рамками обмена как механической задачи. Знаменитые излишки имеют такое же значение, как потенциальная энергия в физике. Они касаются возможных изменений в основополагающих условиях, но не имеют ничего общего с условиями равновесия в любой конкретной ситуации. Что касается отношений между реальными величинами, кривые стоимости и кривые полезности всегда должны толковаться в том смысле, что в ходе изменения предложения стоимость или полезность каждой единицы изменяется так, как показывает кривая.

Предельные денежные затраты в том смысле, в каком этот термин употребляется профессором Пигу, лишены смысла для условий конкуренции. Верно, что в условиях монополии предложение отрегулировано таким образом, что вклад последней единицы в общую цену реализации (предельную запрашиваемую цену) равен добавлению к валовым издержкам, понесенным вследствие ее производства (предельная цена предложения); но это всего лишь равнозначно утверждению, что максимизируется разница между валовыми издержками и общей ценой реализации. Профессор Грэм, по-видимому, использует выражение «предельно высокая себестоимость» в смысле конкретных денежных затрат на производство последней единицы поставки; но, как уже констатировалось, в долгосрочной перспективе в условиях конкуренции не может быть разницы между стоимостью данной единицы и любой другой или себестоимостью производства всех поставленных продуктов.

В статье профессора Грэма несколько раз идет речь об эффекте различий в эластичности спроса на разные товары, особенно между сельскохозяйственными продуктами и промышленными товарами. Он не понимает, что в случае больших и разнообразных групп продуктов спрос, который есть меновое *отношение*, это не более, чем другое понимание коэффициента продуктивности, а значит, и коэффициента затрат. Обсуждая продажу отдельного продукта в сложном экономическом обществе и в связи с небольшими изменениями, позволительно трактовать деньги как абсолют; но при сведении любых обменов к бартеру между двумя классами продуктов данная процедура совершенно неприемлема.

Кроме того, учет действительного хода событий при открытии торговли показывает, что эластичность спроса имеет мало общего со специальной теорией международной торговли или интернациональной стоимости. Каждая страна продолжает специализироваться на тех продуктах, по которым она имеет сравнительное преимущество, пока не станет выгодна дальнейшая специализация, то есть пока стоимость получения следующей единицы импортного товара по обмену не станет такой же, как стоимость ее производства в стране. Теперь в определенный момент времени страна будет получать столько импортного товара, сколько она произвела бы для себя при равновесном согласовании внутри страны, если бы внешняя торговля была запрещена; и вследствие экономии производительной силы, обеспеченной торговлей, остается часть ресурсов, которые в ее отсутствие использовались бы для производства этого продукта, и которыми теперь нужно как-то распорядиться. Этот фонд сэкономленной производительной силы не будет полностью использован на производство ни того ни другого продукта, занятого в обмене с иностранной державой, но будет распределен по всей сфере производства в соответствии с обычными законами предложения и спроса.

Мы полагаем, что в вышеизложенных абзацах освещены главные моменты критикуемых работ, содержащие ошибки в толковании понятия стоимости и потому соответствующие заглавию данной главы. Вся аргументация второй статьи профессора Грэма рушится, как только вместо того, чтобы «допускать» интернациональную стоимость, ее начинают определять на основе принципов стоимости. В первой его статье есть много других положений, так и напрашивающихся на критику, но они выходят за рамки данной работы. Для решения существенной задачи международной торговли достаточно признать, что производство одного товара для обмена на другой есть *альтернативный метод производства* второго продукта. В условиях конкуренции производственные ресурсы не будут использоваться в этом непосредственном процессе производства, если отдача не будет больше той, которая получается благодаря применению непосредственного метода. Задача экономического анализа состоит в том, чтобы показать, почему мотивация получения прибыли заставляет частного производителя находить такое применение ресурсам, которое обеспечивает наибольший выход. А теперь обратимся к предпринимателям, производящим пшеницу и часы. В ситуации, использованной в примере, выбор – это не вопрос сравнительного преимущества, а вопрос абсолютной прибыли или убытка. Если десятидневный труд производит такое количество пшеницы, которое можно обменять больше, чем на 40 наручных часов, тогда это количество труда будет *стоить больше* 40 наручных часов, и деловое предприятие, использующее его для производства часов, попросту понесет убыток. Это пример распространенной ошибки, когда рассуждают в терминах технической эффективности, в то время как эффективность в данном случае есть соотношение стоимостных величин.

Утверждение о том, что свободное предпринимательство не есть абсолютно идеальная система социальной организации, не подлежит отрицанию, и автор ни в коей мере не намерен доказывать, что это не так. По его мнению, в теоретических условиях свободной конкуренции слабости и неудачи системы лежат за рамками механики обмена. *Любые* попытки доказать наличие постоянного смещения в функционировании конкуренции как таковой в том направлении, которым следуют профессора Пигу и Грэм, скорее всего, обречены на провал. При определенных теоретических условиях, более или менее сознательно принимаемых экономистами-теоретиками, система была бы идеальной. Таким образом, правильная форма задачи общей критики, упоминавшейся в начале данной работы, заключается в том, чтобы перенести эти неявные допущения через порог в сферу явного и сопоставить их с правдой жизни – с реальными условиями, в которых совершаются конкурентные сделки.[55]

Подходя к проблеме с данной точки зрения, критик оказывается среди совсем других суждений, чем те логические количественные отношения, которые используются в обсуждениях типа вышеприведенного. Начать с того, что люди не являются «личностями»; значительное большинство из них даже не правомочны заключать договора. Жизненные ценности в целом не сводимы к удовлетворению от потребления обмениваемых товаров и услуг. Те стремления к товарам и услугам, которые бывают у людей, не являются их собственными ни в каком оригинальном смысле, но суть продукт бесчисленных общественных воздействий и всевозможных моральных уровней, в значительной мере произведенных самой конкурентной системой. Производственные мощности – в их собственном лице и в принадлежащих им вещах, составляющих конечные товарные запасы человека, – получаются из неясной смеси сознательных усилий, наследования, простого везения и открытого принуждения и мошенничества. Он не может быть хорошо и правдиво

[55] Именно такой характер носит основная масса критического материала в книге профессора Пигу «Богатство и благосостояние».

информированным в отношении рынков для своей производительной силы, и получаемая им информация имеет привычку приходить тогда, когда от нее уже нет никакой пользы. Деловые организации, являющиеся божествами-распорядителями системы, это всего лишь группки невежественных и слабых людей, подобные тем личностям, с которыми они ведут дела. (При теоретически совершенно идеальном порядке проблема управления вообще не существовала бы!) Для системы в целом требуется внешняя организация, а именно авторитарное государство, также состоящее из невежественных и слабых людей, которое должно создавать соответствующую среду для ее функционирования. Помимо присмотра за иждивенцами и лицами, не вступающими в договорные отношения, государство должно определять и охранять имущественные права, следить за исполнением контрактных сделок и не допускать неконтрактных (принудительных) сделок, обслуживать средство обращения и, в особенности, предупреждать сговоры и монополию, т.е. антитезу конкуренции, к которым постоянно тяготеют конкурентные отношения. Именно в области, обозначенной этим сводным списком постулатов, а не в сфере механики меновых отношений, должны мы выработать окончательную критику свободного предпринимательства.

IX
СТОИМОСТЬ И ЦЕНА[56]

Современная экономика изучает систему социально-экономической организации, которая функционирует через процесс ценообразования и связана с ним. Таким образом, цена и ценообразование входят в число центральных предметов экономики. Обычно различают три основных вида цен: цены на потребительские товары и услуги; цены на производственные услуги или использование производственных агентств; и продажные цены производственных агентств или в не рабовладельческом обществе, продажные цены имущества, которое, в отличие от людей, может продаваться и покупаться. Теоретически, цены на имущество являются просто капитализированными ценами на пользу, которую приносит имущество, хотя на практике сильный спекулятивный элемент в знании будущих услуг и ожидаемых цен на них, существенно осложняет этот вопрос.

Поскольку цена всегда является ценой на что-то, и является количеством или числом, естественно считать ее мерой какого-либо качества или атрибутом вещи, который создает цену. Это качество или атрибут, измеряемые ценой, представляют простейшую концепцию стоимости. Именно эта концепция стоимости образует одну из двух идей стоимости, отличающейся от цены, приводимых в the Wealth of Nations («Богатство народов», Адам Смит. Прим. перев.), как и в большинстве работ по экономике, написанных как до, так и после этого труда. Вторая, и весьма отличающаяся концепция стоимости связана с социальной политикой. Экономическая доктрина Адама Смита и классической школы в целом представляет собой смесь более или менее научного анализа ценовой экономики с тем, что фактически является политической пропагандой в пользу невмешательства государства в экономику, а пропаганда какой-либо конкретной политики подразумевает некий идеал, к которому стремится социальная политика в целом, и базирующуюся на нем иерархию ценностей. Эта более широкая концепция стоимости также присутствует в мыслях большинства экономистов других школ, поскольку и они соединяют научный анализ с пропагандой.

Современное систематическое обсуждение феноменов стоимости (в научном смысле) и цены началось, можно сказать, с классической школы. В основе этого обсуждения лежат две общие теории, которые возникли из мыслей древних греков на эту тему – теории, которые выделяют соответственно «стоимость пользы» или полезность, и затраты. Классические экономисты отвергли стоимость пользы как основание цены на том основании, поскольку на практике между ними соответствия не существует. Чтобы показать, что наивысшая стоимость пользы может сопровождаться самой низкой ценой и наоборот, Смит в качестве иллюстрации приводил воду и брильянты – пример, который встречался в литературе и раньше. Но, сосредоточив внимание на затратах, как на детерминанте цены, в разных частях своей работы Смит применил две разные концепции природы затрат. В некоторых фразах он явно упоминает абсолютные затраты как труд, усилия, жертву, тогда как в других он подразумевает относительные или альтернативные затраты, что является отражением конкуренции разной пользы для производственных возможностей. Он не видел отношения между двумя этими концепциями стоимости и отдавал предпочтение затратам труда. Его первый великий последователь Риккардо, на чьих работах формировались отличительные черты экономической теории большей части девятнадцатого века, большей частью стремился придать системе Смита единство и устранить из нее противоречия, разработав теорию затрат на рабочую силу до такой степени, что другая концепция не нашла

[56] Перепечатка из *The Encyclopaedia of the Social Sciences* под редакцией E.R.A.Seligman. С разрешения The Macmillan Company, Publishers.

в ней своего отражения. Еще большее значение затратам труда как основы стоимости придавали пост-рикардианские социалистические школы мысли.

Таким образом, на протяжении большей части девятнадцатого века, и ортодоксальные и социалистические экономисты считали цену мерой или выражением стоимости, тем в большей степени, чем более длительный период принимался во внимание, и сущностью стоимости считали страдания. Имеются обоснованные подозрения, что к этому подходу имеет какое-то отношение примитивная идея «проклятия трудом», изложенная в Книге Бытия. В своей основе спор между двумя концепциями затрат отражает отсутствие четкого разграничения между этикой и наукой, между допустимым, но не обязательно здравым этическим принципом, согласно которому основой стоимости должен быть труд или жертва или по меньшей мере экономический доход, и доктриной, по которой в экономике конкурентных цен цена фактически определяется затратам на убыток или стремится соответствовать им. Вторую позицию можно охарактеризовать только как ошибочную, в виду производственных условий, которые получили всеобщее распространение в современном мире. Трудовая теория стоимости была бы весьма обоснованной, если бы каждое изделие производилось разными рабочими или с использованием отдельной формы труда, не способной производить что-либо еще. Но правда заключается в том, что по существу каждый тип труда конкурирует за занятость в связи с производством огромного разнообразия потребительских товаров, и что к производству по существу привлекаются факторы, не являющиеся трудом, также более или менее свободно переносимые с одного вида использования на другой. Поскольку производственные ресурсы могут свободно перемещаться, но выполняют комплементарные функции при каждом варианте использования, относительная цена любых двух изделий зависит от количества этих подвижных ресурсов, использованных для производства единицы каждого из этих изделий, а относительная цена любых двух переносимых производственных ресурсов зависит от количества добавленного продукта для выпуска единицы каждого производственного ресурса. За ресурсы, которые не могут заменяться, дают детерминированную ценой, дифференциальную или остаточную плату, то есть, в теоретическом смысле – ренту. Если главные ресурсы могут переноситься на почти любые виды продуктивного применения, все цены становятся взаимосвязанными в систему и любую отдельную цену можно объяснить только в терминах экономического равновесия, которое учитывает все общие условия экономической жизни в данной системе – вкусы потребителей, предложение разного рода ресурсов и распределение права собственности на них, и известные и применяемые технологии. Действительно, в такой системе на цены оказывают влияние результаты работы и разум, что можно, по крайне мере отчасти, считать этическими факторами, но на них также влияют – и гораздо более решительно – соображения экономической мощи.

Как признавали писатели-классики, цена может расти по любой причине, ограничивающей предложение. Именно ограничение и возникающая в результате необходимость уравновешивания при выборе одного другим генерируют идею эквивалентности, лежащую в основе концепции цены. Последняя не обязательно связана с затратами на производство. Она зависит от относительной привлекательности, которая зависит от относительного предложения. Там, где участвует производство, оно влияет на цены через определение относительного предложения, которое, в свою очередь, обусловлено распределением производственных ресурсов по отраслям, выпускающим различные товары или услуги. Это явление лучше всего изучать в точке равновесия, когда ресурсы распределены по разным вариантам применения так, чтобы уравновесить их производственные стоимости. Именно это равновесие отражается и в ценах и в затратах. Таким образом, затратами на производство единицы любого предмета потребления является «непроизводство» определенного количества других предметов потребления. Страдания или

наслаждения, создаваемые процессом труда, действуют только в той степени, в которой они различны для разных видов труда, и фактически, ничего общего с ценой не имеют. Если владельцы этих ресурсов не имеют особых предпочтений в отношении их использования, то для объяснения цены безразлично, являются ли эти ресурсы имуществом или свободными рабочими и причиняет ли их использование страдания, дает наслаждение или такое использование является бессознательным.

Исторически упадок теории стоимости, построенной на страданиях, и создание более реалистичной доктрины явились побочным продуктом революции, связанной с субъективной стоимостью. Хотя сначала вся теория стоимости была отвергнута в пользу объяснения стоимости предельной полезностью, постепенно возникло понимание, что в то время как цена непосредственно зависит от предельной полезности, в конкурентных условиях производства она в конечном итоге определяется затратами в только что показанном смысле. Однако, идентификация стоимости через предельную полезность привела к появлению новых проблем, при решении которых определенную роль сыграли социальные ценности и пропагандистский интерес. Типичной проблемой такого рода является противоречие «богатый-бедный», то есть тот факт, что цена, уплачиваемая богатым за пищу, которая выбрасывается, равна цене, которую платит бедный за пищу, необходимую ему для выживания.

Проблема экономической полезности с точки зрения научного подхода является просто проблемой сравнительной мотивации покупателей предметов потребления. Поскольку экономическая теория выросла в интеллектуальной среде гедонистического толкования человеческой природы, то подчеркнутой мотивацией было желание увеличить наслаждение и уменьшить страдания. Теория наслаждения, однако, всегда более или менее колебалась между психологическим и этическим гедонизмом; она не объясняла, является ли максимальное наслаждение для индивидуума фактическим и обязательным определяющим мотивом каждого деяния, или же максимальное наслаждение, в части из многочисленных и конфликтующих друг с другом толкований, является целью, к которой должно стремиться всяческое поведение. Даже этический гедонизм допускает двоякое толкование, поскольку он может ссылаться как на моральные обязанности индивидуума, так и на цель, на которую должна быть направлена социальная политика.

Однако для целей пояснительного анализа этический гедонизм очевидно неуместен. А психологический гедонизм, или теория наслаждения как универсального мотива, становится все более несостоятельным. Очевидно, что мотив, лежащий в основе реальных покупок, следует по меньшей мере изменить с наслаждения, которое будет получено в реальности, на наслаждение ожидаемое, если, конечно, не считать, что они всегда совпадают, чего, как известно, никогда не бывает. Вслед за вопросом об предвкушении, какое из ожидаемых последствий любого поведения является его мотивом, естественно возникает вопрос, какую роль сознательное предвкушение в любой форме играет для реального детериминирования поведения. Это – вопрос рациональности. Критически настроенные исследователи испытывают все более глубокие сомнения не только относительно степени, в которой люди реально предвидят последствия своих действий, но и даже относительно степени сознательности, в которой делается выбор, имея в виду получение желаемого результата, особенно результата, которые желаем ради самого результата. В современной психологии все большее внимание уделяется бессознательной мотивации, а также «предубеждению» и капризам в осознанных мотивах людей; и в этом случае также считается, что люди совершают действия, ближайшие конкретные цели которых воспринимаются как символы социальных отношений или социального статуса. В той же степени, в которой рациональное действие играет роль в экономической жизни и в социальном поведении в целом, его мотивы во все большей степени рассматриваются как аналоги мотивов в игре, где захват фигур

противника или получение очков является не самодостаточной задачей, а необходимо только как средство выигрыша игры. Это совершенно отличается от таких материальных и конкретных результатов, которые предлагают такие термины как полезность или удовлетворение желания при потреблении товаров и услуг.

В любом случае, растущее признание того, что многочисленные проблемы экономики не зависят от какой-либо конкретной концепции природы мотивации привело к возрастающей тенденции считать мотивацию точкой отсчета и оставить дискуссию о ее характере специалистам в других областях знаний, не относящихся к экономике. Один факт, который важен для экономики как науке, является закон изменения относительной интенсивности стимулов или тяготения к любому конкретному направлению действий, в то время как оно осуществляется в конкуренции с другими направлениями. Признание этого вывода эквивалентно интерпретации экономического поведения по аналогии с механикой, где мотив является «силой», которая совершает работу. Однако, сомнительно, чтобы мотив в этом его смысле оставлял место для упоминания стоимости. Более того, концепция силы в механике сама по себе была признана метафизической, а не научной в строгом смысле этого слова. И вновь, интерпретация мотива как силы встречает серьезные возражения. В механике силы известны и поддаются измерению уже по одному только произведенному ими действию; следовательно, в имеющейся информации о них отсутствует неопределенность. В области человеческого поведения из простого наблюдения за поведением невозможно сделать вывод о мотивах; напротив, похоже, существует своего рода непосредственное знание о мотивации через процесс социального общения – и эти два источника знаний не согласуются. В результате непосредственного опыта известно, что поведение не столь точно соответствует намерению, как эффект в механике по предположению соответствует силам его создающим; на отношение между мотивом и действием оказывает жизненно важное влияние ошибка, которая в механическом процессе отсутствует.

По этим причинам в экономике существовало течение, предлагавшее совершенно отказаться от мотивации. Хотя доктрина полезности пока еще успешно защищается Гансом Майером и его школой в Вене, предпринимаются попытки, особенно Густавом Касселем построить систему ценовой теории без привлечения в какой-либо форме понятия полезности или теории стоимости.

По существу, если отказаться от объяснения экономического поведения через мотивы, открывается несколько альтернативных возможностей. Вероятно, простейшей из них является аналогия с трендом в физике – отбросить все «объяснения» и просто формулировать эмпирические законы; результатом станет статистическая теория экономики, предметом которой являются только лишь объективные явления предметов потребления и цен. Вторая линия исследований, не соприкасающаяся с теориями стоимости, представленными классической экономикой или экономикой полезности, сконцентрирована на усилении социального контроля над экономической жизнью с явно подразумеваемой защитой такого контроля. В прошлом поколении эта тенденция более всего была выражена в Германии (катедер-социализм), в Англии (фабианство и либерализм левого крыла), и в Соединенных Штатах (как фаза институционалистской экономики).

Третья альтернатива толковательной теории заключается в том, чтобы рассматривать экономические явления как по существу исторические, что, разумеется, следует делать в любом случае, если необходимо объяснить конкретное содержание экономической жизни в определенном месте и в определенный отрезок времени. Историческая экономика вновь подразделяется на столько же вариантов, сколько существует основных концепций истории и исторического метода. Среди этих вариантов выделяются два. Первый из них подходит к истории, насколько это возможно, объективно и эмпирически, и для обнаружения и анализа тенденций может использовать статистику. Логически этот прием резко контрастирует с

характерным для статистической теории экономики поиском повторяющихся законов, аналогичных тем, что действуют в естественных науках, но на практике эти две концепции в статистической экономике дополняют друг друга. Второй вариант исторической экономики использует более знакомые гуманистические концепции политической и социальной истории – амбиции, усилия и провалы индивидуумов в данной социально-психологической среде. Он представляет собой возрождение или преемственность исторических школ девятнадцатого века, особенно заметных в Германии. Поскольку этот вариант приходит к обобщениям, его можно описать как институциональная экономика, термин, которые получил широкое распространение в Соединенных Штатах. Связанное с ним современное течение в германской литературе получило название нео-историческая или социологическая экономика, наиболее заметными лидерами которой являются Зомбарт и Макс Вебер.

В корне различий и дискуссий между старой и новой экономикой, а также между тремя линиями теоретических исследований, отмеченными выше, лежат две проблемы: отношение между описанием и объяснением и отношение между констатацией факта и критической оценкой. Первая проблема, неизбежно возникающая при любом размышлении о человеческом поведении, является фундаментальной проблемой реальности выбора, или «свободы воли». Она касается существа проблемы стоимости в смысле индивидуальных стоимостей, лежит в основе проблемы отношений отдельного человека с природой. Вторая главная проблема относится к отношениям между отдельным человеком и обществом.

Важнейший факт, связанный с первой проблемой, заключается в том, что если мотив или цель в любой форме и играет какую-нибудь реальную роль в поведении, этой ролью не может быть причина в смысле причинности в естественных науках. Это является высшим ограничением и для статистической и для исторической экономики. Ибо, если мотив или цель использовать для объяснения поведения, то этот мотив или цель, в свою очередь, следует привести в такое же соответствие с событиями и условиями, предшествующими им, а тогда мотив становится ненужным; поведение будет полностью обусловлено этими предшественниками. Мотив нельзя считать естественным событием. Фундаментальное отличие между причиной и следствием в природе и целью и средством в человеческом поведении является сутью тех фактов, которые ставят проблему толкования поведения. Представляется, что реальные проблемы человека возникают в результате наличия в деятельности человека элементов усилия, случайности и, важнее всего, ошибки, то есть тех элементов, которые по тем же причинам следует считать отсутствующими в природных процессах.

Таким образом, тема мотива или намерения возникает при любом релевантном обсуждении человеческой деятельности. Однако предмет поведения нельзя упрощать даже до такой точки, когда он сводится к дуализму. В его толковании должны присутствовать по меньшей мере три основных принципа. Типичное действие человека объясняется частично естественной причинностью, частично – намерением или желанием, которое является абсолютной точкой отсчета, и, следовательно, является «фактом», хотя и не естественным событием или условием, и частично – стремлением реализовать «стоимости», которое нельзя совершенно уменьшить до фактических желаний потому, что это стремление не имеет целей, которые можно было бы описать буквально. Интерпретация в терминах фактических желаний является процедурой экономики, представленной огромным количеством теоретической литературы, в той степени, в какой она является целью обзора. Тем не мерее, этот второй принцип объяснения, вероятно, является наиболее уязвимым из трех. Весьма сомнительно, является ли любое желание действительно «абсолютным», существует ли какое-либо желание, которое на стремиться внести какие-либо изменения в растущую систему смыслов и ценностей – это отличается от изменений в физической природе, даже если перестановки в физической природе являются единственным средством, через которое

можно реализовать ценности. Каждое действие в экономическом смысле изменяет конфигурацию вещества в пространстве. Но это не исключает возможности «действий», которые изменяют смыслы и ценности, не меняя природную конфигурацию, поскольку отражение может дать новое понимание и привести к изменению персональных вкусов. Говоря обобщенно, вызывает сомнение, что одна конфигурация сама по себе может быть более предпочтительна, чем другая.

Люди рассказывают и испытывают два типа мотивации их действий. Существует желание или предпочтение, которое рассматривается и лицом, совершающим действие, и посторонними лицами, как финал, как бессмысленный факт. С другой стороны, при объяснении своих действий люди дают разного рода оценки ценности, и эти оценки переходят в оправдания. Другими словами, никто реально не может рассматривать мотив объективно или описать мотив без привлечения понятий добра и зла. Таким образом, желания людей не только более или менее отличаются от оценок, но они желают, поскольку они оценивают, причем оценивают без возникновения желания. Действительно, большая часть человеческих оценок, связанных с правдой, красотой и моралью, в значительной степени или совершенно независима от желания какой-либо конкретной вещи или результата. Связь самой по себе индивидуальной экономической мотивации с той или иной оценкой, а не просто с желанием, подтверждается двумя другими соображениями: во-первых, предмет, который выбирается во время какой-либо экономической сделки обычно желается как средство для получения чего-то другого, а это влечет за собой оценку «пригодности» этого предмета как средства для достижения искомого результата; и, во-вторых, то, что в конечном итоге желается ради самого себя, редко, если вообще, может быть описано в терминах физической конфигурации, но требует определения в рамках вселенной смыслов и ценностей. Таким образом, в идее эффективности реализации данной цели присутствует элемент оценки и, кроме того, реальная цель в качестве элемента содержит концепцию стоимости.

Дуалистическая концепция, заключенная в мотивации, находит отражение и в более узкой экономической концепции стоимости. Содержание последней определенно не ограничивается идее качества, измеренного ценой, в реальных условиях оно всегда измеряется не идеально. Цена «имеет тенденцию» совпадать со стоимостью, но идея стоимости также заключает в себе норму, которой должна была бы соответствовать цена в неких идеальных условиях. Эта норма включает две идеи: идею цели поставленной, но лишь более или менее приблизительно реализованной из-за ошибок разного рода (которые имеют тенденцию к исправлению); и идею «правильной цели» действий, в отличие от неправильных целей и фактической цели. В обществе, основанном на конкуренции как общепринятом принципе, конкурентная цена, или цена равная необходимым издержкам производства, является истинной стоимостью в обоих смыслах; отклонения следует отнести на счет двух наборов причин – случайные неправильные расчеты, и неправильные цели действия. В этом утверждении, конечно, упущено существование различных технических концепций конкретной цены относительно короткого периода или локальных условий и более глубокая этическая критика может осудить данные условия, кроме вкусов потребителей, которые фиксируют конкурентную цену, особенно распределение дохода и экономической мощи.

Для того, чтобы прояснить главную мысль необходимо отметить разницу в концепциях идеальных условий в экономике и в механике. В механике наиболее заметным из идеальных условий является отсутствие трения; очевидно подобная концепция идеальных условий в экономике – это концепция знакомых признаков, почти клише в экономической теории. Как обобщенное описание, концепция идеальной конкуренции, полученная путем абстрагирования от признаков экономической ситуации, которые делают конкуренцию не идеальной, похожа на концепции отсутствия трения в механике и является столь же

оправданной. Однако было бы совершенно неверным считать, что конкретный предмет, от которого абстрагируются в теории идеальной конкуренции, имеет такое же отношение к поведению, какое трение имеет к механическому процессу. Трение в механике связано с преобразованием энергии из одной формы в другую в соответствии с жестким законом и твердо определенным принципом сохранения энергии, согласно которому при механических изменениях энергия никуда не исчезает. Ничего подобного в экономическом процессе нет. В теории равновесной цены происходит абстрагирование от факта ошибки в экономическом поведении. Идеальная конкуренция, помимо прочих, не относящихся к данному предмету вещей, является безошибочной конкуренцией и фундаментально она не может сравниваться с машиной, в которой отсутствует трение. Знакомая «тенденция» конкуренции соответствовать теоретическому идеалу является не просто возможностью экспериментальной аппроксимации, но реальной тенденцией в той степени, в какой считается, что люди стремятся научиться разумному поведению. Ее нельзя считать тенденцией к достижению объективного результата; она является лишь тенденцией к соответствию намерению, на которое направлено поведение, причем это намерение нельзя ни измерить, ни идентифицировать, ни определить через какие-либо экспериментальные данные. К идеальным условиям экономики относятся идеальная оценка, в ограниченном смысле, идеальное экономическое поведение, которое предполагает поставленную цель или намерение. Правильность намерения есть вопрос этический, от которого экономист абстрагируется, так же, как он абстрагируется от ошибки, которая определяет поведение, ведущее к цели иным путем, нежели в соответствии с намерением.

До сих пор мы обсуждали два уровня интерпретации экономического поведения. Первый уровень - это тот, на котором поведение сокращается до принципов регулярности по статистической процедуре. Для удобства можно приписать поведение какой-либо «движущей силе», но в этом случае следует считать, что такая сила соответствует наблюдаемому поведению. Второй уровень – это интерпретация поведения в терминах мотивации, и такая интерпретация должна концентрироваться на разнице между мотивом и действием и на факте ошибки. Сама же международная цель действия подвергается оценке или критике с той или иной точки зрения уже на третьем уровне интерпретации. Здесь центральными темами обсуждения становятся отношения между личностью и обществом, вторая основная проблема, упомянутая выше, и концепция стоимости в связи с социальной политикой.

Фактически даже на втором уровне следует признать наличие двух форм общественных отношений: цели индивидуума, так как они даны, являются преимущественно социальными по происхождению и содержанию; а в обществах, где экономическое мышление имеет какое-то значение, теоретически существует масштабная социально-этическая приемлемость и одобрение индивидуальной мотивации. Современное общество, например, признало право, и даже обязанность, преследовать свои собственные цели в широких пределах; другими словами, сама по себе индивидуальная свобода является социальной ценностью, а не просто фактом. Поэтому, второй уровень интерпретации стремится к разрушению. Если идею экономического поведения эффективно отделить от механического процесса, если цели рассматривать как цели, а не просто как физические эффекты, обсуждение в значительной степени уже переходит на третий уровень. Фактические цели нельзя сохранить как желаемые, если в дополнение к желанию им не придать большой элемент оценки. «Желания» для экономических товаров и услуг нельзя считать окончательными или имеющими самодостаточную, независимую реальность. Самое поверхностное исследование показывает, что они в очень большой степени являются скорее случайными проявлениями желания чего-то, имеющего характер свободы или власти. Однако такие цели желания являются формами общественных отношений, а не вещами и идея экономической эффективности имеет лишь ограниченную применимость к их

преследованию и достижению. Рассмотрение таких действий, если оно должно иметь какой-либо общий, серьезный характер, должно иметь форму обсуждения социальной политики относительно социальных целей или норм, и общественной процедуры для их реализации.

Серьезную трудность в экономической теории в этой связи вызывает тенденция путать пропаганду политики политического невмешательства (или наоборот) с описанием общественной организации, основанной на свободном контракте. Даже если такие авторы не имели умышленного намерения проповедовать и анализировать, трудности разделения дискуссий этих двух типов были слишком велики, особенно ввиду наличия требований к форме, которая должна была быть понятной, если не сказать привлекательной для большей части читающей публики. В этой области фактически преобладает интерес к ценностями, особенно в социальной политике. Следовательно, экономическая теория, развивающаяся в атмосфере реакции против контроля, явно преувеличивает эту сторону вопроса и преуменьшает другую. Теперь стало также очевидно, что существуют в равной степени радикальные и комплексные ограничения принципа свободы в экономическом смысле, то есть ограничения организации экономической жизни исключительно через свободный контракт между индивидуумами, использующими данный ресурс для достижения целей данного индивидуума. Общество не может принять индивидуальные цели и индивидуальные средства как факты или как главные цели своей собственной политики. В первую очередь, они просто не являются фактами, но исторически возникают в самом общественном процессе и неизбежно испытывают на себе влияние социальной политики. Во-вторых, общество не может быть даже относительно безразлично к работе этого процесса. Это было бы совершенно деструктивно и для общества, и для индивидуума. Этот вывод убедительно подтверждается тем фактом, что непосредственный интерес индивидуума является в значительной степени конкурентным, сконцентрированным на его собственном продвижении по социальной лестнице относительно других индивидуумов. В этом соревновании функцией органов власти является установление справедливых правил и, более того, создание таких правил, которые позволят поддерживать «игру» на наивысшем возможном уровне. Для этого власть должна встать на точку зрения, явно отличную от интереса, к которому стремиться индивидуум, всегда в большей степени осознающий конфликт интересов, чем единство интересов с обществом в целом.

Эти мысли указывают на логическую ошибку, лежащую в основе теории стоимости и являющуюся типичной для классических экономистов. Они якобы не ставят под сомнение то, что свобода сама по себе есть добро. Известно, что они были гедонистами, их аргумент в пользу свободы заключается в том, что она является инструментом получения наслаждения, поскольку индивидуум всегда лучше знает, какие средства принесут ему счастье, чем правительственные чиновники. Не отрицает весомость этого аргумента и указание на то, что свобода сама по себе безоговорочно есть добро для индивидуума, и кроме того, этическое добро, более или менее независимое от степени, в которой индивидуум фактически его ценит. Конечно, индивидуум может желать свободы и заявлять о своем праве на нее не оспаривая, что, что он будет постоянно принимать более мудрые с точки зрения материального комфорта и безопасности решения, чем те, которые принимаются за него. Точно так же можно считать, что индивидуум должен самостоятельно принимать решения в некоторых пределах, и мириться с их последствиями даже, если он мог бы выбрать иной путь. Другими словами, классические экономисты не понимали, а «научный» дух эпохи не позволял экономистам признать, что свобода является по существу социальной ценностью, по крайней мере, когда она защищается или оспаривается, как и любая другая социальная система или общественные отношения.

Реальные интересы или желания, выраженные в экономическом поведении, являются в подавляющей степени социальными и в генезисе и по содержанию; следовательно, их

нельзя описывать отдельно от системы общественных отношений, которую саму по себе нельзя рассматривать чисто объективно и через факты. Они могут в ограниченной степени восприниматься индивидуумов через эти понятия, и один индивидуум может даже описывать их другому индивидууму в этих терминах. Однако участники такого разговора принимают роль наблюдателя, а не члена общества или участника события. Следовательно, любая опубликованная дискуссия, предполагающая общий интерес со стороны читателей как членов общества и участников событий, по необходимости принимает форму изложения дела для выработки политики, возможно, уделяя более или менее одинаковое внимание обеим сторонам. В этом конфликте между интересом наблюдателя в том, чтобы наблюдать и понимать, и интересом участника в действии и изменении философ или методист не имеет возможности принять чью-либо сторону. На вопрос о том, должна ли экономика как таковая быть той или иной, следует отвечать только путем признания, что она должна быть и той и другой, выделяя в большей или меньшей степени тот или иной путь в соответствии с целями конкретной трактовки; но всегда исходя из того, что это должны быть обе стороны, как бы односторонне не было такое выделение, поскольку каждый интерес предполагает наличие другого и находится с ним в родстве, и каждый писатель и читатель как человеческое существо мотивируется обоими интересами. В каждой работе желательно четко показывать отношение между двумя наборами интересов. Однако, имеется тенденция к обратному: те, чей интерес в первую очередь заключается в истине, стремятся усилить изложение своей позиции, идентифицируя истину и ценность, а тот, чей интерес заключается в ценностях стремиться усилить свою позицию придавая ей качество истины.

В период развития классической экономики практический общественный интерес был сконцентрирован почти исключительно на освобождение от отжившей системы контроля, а в настоящее время маятник определенно качнулся в обратную сторону. Новая проблема, поднятая путаницей научных и оценочных интересов, неизмеримо более трудна, чем старая. Общество положительно ищет основу для объединения и порядка, вместо того, чтобы негативно пытаться отбросить не удовлетворяющий его базис. Более того, действующие стандарты мышления подпали под чрезвычайное доминирование научного идеала, который практически не применим к этой проблеме. Фундамент, на котором создается единство группы, должен относиться к морали и чувствам, а не к знаниям. Не существует интеллектуального решения конфликта интересов. Обсуждать следует только ценности, но эта дискуссия не обязательно ведет к согласию, а несогласие относительно принципов морально оправдывает призыв к применению силы. Интересно также отметить, что тенденция к «рационализации» приводит к тому, что и конфликт интересов и несогласие относительно принципов приобретают качества оппонента и на практике они неразрывно соединены.

Экстремистские крылья пропаганды перемен признают неприменимость чисто интеллектуального знания. И «фашистская» и «коммунистическая» школы склонны считать истину и ложь пропозиций в экономике нейтральными или даже иллюзорными, оценивая доктрины только по их пригодности к созданию желаемого типа общественного порядка. Этот взгляд, разумеется «неверен» с более узкой «научной» точки зрения; в любом общественном порядке результаты определенного выбора, влияющего на производство и потребление, кем бы этот выбор ни делался, подпадают под определенные абстрактные по существу математические принципы, которые выражают разницу между экономией и потерей. На другом краю – на первом и втором уровнях интерпретации, описанных выше – существует в равной степени энергичное движение в интересах строго «научного» подхода к экономике. Анализ на первом уровне, отбрасывающий мотивацию и рассматривающий только результаты действия в форме товарной статистики, не оставляет места для какой-либо концепции экономии. Более того, его невозможно провести даже буквально, поскольку

товарам нужно дать названия и их следует классифицировать, и рассмотрение должно принимать во внимание сходство и отличия в использовании, а также их физические характеристики. А экономика на втором уровне, рассматривающая желания как факты подвержена очень узким ограничениям. Желания действительно имеют очень неопределенное содержание, а об имеющемся содержании исследователь не может иметь определенных знаний. Эта концепция может лечь в основу чисто абстрактной теории, но она имеет мало общего с реальностью. Чтобы придать фактам какое-то содержание желания следует идентифицировать с товарами и услугами, через которые они находят выражение, и в этом случае второй метод сокращается до полной копии первого. Более того, единственными желаниями, которые можно считать родственными научным фактам, являются чисто индивидуальные желания, и любое обсуждение социальной политики должно прибегать к ценностям или идеям, совершенно посторонним для такой системы.

X

ПРОЦЕНТ[57]

ИСТОРИЯ ДОКТРИНЫ

ПРОЦЕНТ – в своем первоначальном значении – это платеж за использование денег; в более широком смысле он может означать окупаемость инвестиций в любой форме. В теоретическом анализе этому термину обычно придают значение «чистого» вознаграждения за использование денег или доход на денежный капитал; чистый процент вычитается из номинального процента путем исключения всех элементов, относимых к издержкам или усилиям администрации, к необеспеченности выплаты процента или основной суммы, к прогнозируемым изменениям покупательной способности денег и к амортизации, необходимой для сохранения в целости основной суммы. Слово «процент» (англ. interest) получило распространение в позднем Средневековье, заменив термин «рост» (англ. usury). Греки называли выплату процента *tokos*, имея ввиду потомство, отсюда аристотелево «деньги не размножаются». Современный термин имеет свои корни в положении римского права о возмещении убытка, вызванного задержкой интервала (*interesse*) до выплаты, одной из основных форм, по которой плата за ссуды стала допустимой для канонических и гражданских судов. Процент в современном смысле в Средние века был просто важным типом ростовщичества, но в дальнейшем термин «ростовщичество» стал относиться к назначению процента по заоблачно высоким или незаконным ставкам.

В родоплеменных и экономически неразвитых обществах существует стойкое предубеждение к денежным ссудам под процент, что обычно запрещено между членами такой общественной группы. Отвращение к проценту приписывалось опасности ослабления группы в военном смысле, поскольку граждане, способные экипировать себя для войны, могли обеднеть или попасть в рабство за неспособность вернуть долг. В Греции и Риме, где владение земельной собственностью было достойным источником дохода, оппозиция денежным ссудам, по-видимому, базировалась на идеях социальной респектабельности. Эта оппозиция исчезла, когда денежные ссуды нашли широкое и регулярное применение, что позволило капиталистам жить по благородным стандартам старой аристократии, и в период высокой цивилизации процент по ограниченным ставкам был узаконен. В Средние века запрет базировался на религиозных и этических принципах. Ссуда обычно бралась под давлением особой потребности для целей потребления, и считалось, что брать процент в таких обстоятельствах значило наживаться на нужде брата. Действительно, следует признать, что требование возврата основной суммы долга было компромиссом со строгими христианскими принципами. Доктринальная основа оппозиции проценту была обнаружена в концепции объективной стоимости, любой отход от которой рассматривался как несправедливый. Доказывалось, что никакая стоимость не может быть присовокуплена к использованию потребляемого товара отдельно от самого этого товара, а деньги считались потребляемыми, поскольку использовать их можно было только путем их отчуждения. Другой аргумент был направлен против выплаты за время, в течение которого никто не мог заявлять о своем праве собственности. Поэтому церковные апологеты утверждают, что средневековая практика никогда серьезно не мешала давать и брать ссуды в бизнесе, где полезность фондов имеет денежную стоимость и для заемщика и для заимодавца, при условии, что плата «справедлива». Более того, выплата ренты за использование земли или

[57] Перепечатка из *The Encyclopaedia of the Social Sciences* под редакцией E.R.A.Seligman. С разрешения The Macmillan Company, Publishers.

товаров длительного пользования никогда не осуждалась ни церковниками, ни каноническим правом.

По мере развития торговли и промышленности и с появлением рынка ссудного капитала, ссуды перестали считаться чем-то отличающимся от других рыночных сделок. Роль, которую в этом отношении сыграла Реформация, оспаривается. Одни приписывают протестантизму важную роль в разрушении средневековых попыток применить этические идеалы к деловым отношениям, другие же заявляют, что это была скорее реакция, сконцентрированная в сравнительно отсталой Германии, на передовые гуманистические тенденции Ренессанса. В любом случае запрещать ростовщичество становилось все труднее. Получили широкое распространение легальные инструменты и формы, которые современным исследователям представляются просто маскировкой ссуд под процент. Такие формы были обременительны, и их толкование судами не было единообразным. В шестнадцатом веке возникло движение за отмену запрета; во главе этого движения встали протестантский лидер Кальвин и французский юрист Дюмулен. Первое судебное дело возникло в Англии где в конце царствования Генриха VIII запрет на ростовщичество был заменен легальным максимумом [37 Henry VIII, с. 9(1545)]; после реакции этот закон был восстановлен при Елизавете [13 Eliz., с.8 (1571)]. Вскоре подобные нормы появились и в других странах.

В течение двух последующих столетий справедливость взимания процента все еще подвергалась сомнению в обширной теологической и политической литературе, но попыток обсудить процент как экономическую проблему не предпринималось. Нападения предпринимались со старых позиций морали и религии, а защита строилась на предположительно очевидном факте, что использование денег есть источник прибыли и поэтому такое использование имеет ценность и для должника и для кредитора и, следовательно, закон должен рассматривать деньги как любые другие предметы коммерции. Во второй половине этого периода потребность в регулировании имела больше меркантилистскую основу: английские писатели, например, утверждали, что низкий процент необходим, чтобы помочь английскому бизнесу конкурировать с иностранцами в экспортной торговле.

Следующий этап в историческом развитии теории процента, включающий работы экономистов классической школы, простирается более, чем на столетие после 1776 года, даты публикации «*Богатства народов*» Адама Смита. Писатели этой школы не очень способствовали формулированию интегрированной теории распределения, в которую входит теория процента. Они считали проблему распределения не проблемой ценового обслуживания, предоставляемого производству, а проблемой разделения совокупного дохода общества на доли трех экономических классов, которые они признавали. Доля землевладельца, рента объяснялись как «излишек» на основании того, что он не входит в цену конечного продукта в терминах трудовой теории стоимости. Заработная плата объяснялась простым наблюдением, что рабочему нужно жить. Таким образом, был открыт путь для рассмотрения доли капиталиста, которую назвали прибылью, как остатка после выплаты других долей. Например, Дж. С. Милль считал устоявшейся доктриной мысль, что прибыль возникает из того, что труд производит больше, чем необходимо для содержания рабочих; другими словами, поскольку промышленность производит больше, чем получают рабочие. Тем не менее, даваемые объяснения заработной платы, когда обсуждение касается исключительно темы заработной платы, а не прибыли, используют совершенно иные термины. Наиболее известное из этих объяснений, теория фонда заработной платы, даже считает прибыль заранее детерминированной (или пренебрежимо малой) и уравнивает долю заработной платы либо с совокупным капиталом, либо с часть, фактически используемой для найма рабочих. Перед классической школой никогда не вставала проблема природы капитала

как количества и, следовательно, эта школа не могла сказать ничего вразумительного о ставке процента. Их общая концепция капитала заключалась в том, что он, как и продукт в целом, создается трудом и, следовательно, является воплощением либо определенного количества труда, либо потребительских товаров, которые поддерживают жизнь рабочего, пока он трудится.

В отличие от своей неопределенности относительно основ, писатели классической школы показали глубокое понимание в многочисленных частичных анализах и, особенно, в практических выводах. Н.У.Сениор, в частности, вслед за советами Риккардо, разработал блестящие идеи, связанные с капиталом и его доходностью; а его менее известные современники Рей и Лонгфилд подошли очень близко к объяснению процента на основе продуктивности капитала. Сениор сделал общий характер капитала и его функций одним из четырех фундаментальных суждений, на которых он хотел разработать всю науку политической экономии. В своих усилиях поддержать трудовую теорию стоимости в одной из ее слабых точек, обнаруженной Риккардо, Сениор утверждал, что сутью капитала как элемента стоимости, является страдание воздержания (pain of abstinence). В то же время неоправданно приписывать ему, как это делает Бём-Баверк (Böhm-Bawerk), создание теории воздержания в применении к проценту. Помимо своих четких и повторяющихся объяснений продуктивности капитала, Сениор явно указывает, что воздержание не имеет ничего общего с доходом после того, как капитал перешел из рук в руки чрез дарение или наследование. Обсуждая прибыль, он исходит из того, что жертва в форме воздержания (sacrifice of abstinence) воспрепятствует падению прибыли до нуля, но реальный уровень [прибыли] объясняет сначала как остаточный, а затем, приведя весьма путаные аргументы, существующей пропорцией между капиталом и трудом; это верно, но неполно.

Экономисты классической школы добились прогресса также и в исследовании различных элементов, по которым следует теоретически анализировать валовой доход на капитал. Сам Адам Смит ясно показал, что в типичном случае одну часть дохода следует по существу рассматривать как заработную плату – последнюю называют плата за управление – а другую часть – как компенсацию за риск, при этом истинный процент отличается и от того и от другого. Дж. С. Милль высказал достаточно ясные идеи о дальнейшей дифференциации между платежом за риск в смысле страховой премии против признанной угрозы, и простых случайных отклонений от нормального дохода из-за неправильных расчетов или непредвиденных изменений. Эти начала развились в тенденцию считать прибыль не валовым доходом, включающим процент, как это делали классические писатели, а конечным остаточным доходом предпринимателя после вычета и процента и платы за управление.

Путаница между проблемой причинности рыночной стоимости разного рода услуг и этическим вопросом вознаграждения за жертву, присутствующая в классических рассуждениях, отчасти объясняет одновременное развитие другой системы экономического мышления, которая рассматривала весь доход от имущества как эксплуатацию труда. Социалистическая и анархистская школы, от Годвина и Томпсона до Луи Бланка, Родбертуса и Карла Маркса, исходили из того, что современный экономический порядок, основанный на «экономической свободе», просто заменил физическую и военную власть рабовладельца и феодала на экономическую власть собственности, которая является средством, позволяющим высшему классу жить за счет пота, проливаемого массами. Практически каждую деталь социалистической теории можно почти буквально найти в классических трактатах, которые традиционно считают труд производителем всего богатства. Воздержание как оправдание процента было особенно уязвимо для нападения с точки зрения этики, поскольку к воздержанию прибегают по больше части те лица, которые сначала потребили все, что только смогли, или, по крайней мере, больше, чем им было нужно. Эта мысль была с ярким эффектом использована Лассалем в Германии. Независимо от того, объясняют ли теории

эксплуатации возможность прибыли на имущество, или нет, эти теории не содержат анализа причин и следствий пропорций, образовавшихся между доходом от имущества и доходом от труда. Что касается этического вызова, который они представляют, само собой разумеется, что в конкурентном обществе любой доход основан на экономической власти. На вопросы о том, может ли доход от имущества быть оправдан на основании абстрактного права или социальной необходимости, в каком случае и как он может быть оправдан, должны отвечать философы, занимающиеся политикой и этикой, а не экономисты. Процент – это просто форма платы за использование реального богатства, переданного одним лицом другому. Поэтому, такая плата не вызывает никаких особых возражений. Ее достоинства и недостатки характерны для частной собственности вообще и для общественного строя, основанного на собственности. Более того, сомнительно, по меньшей мере, в теории, можно ли провести четкое отличие между доходом от собственности и доходом от труда. Как подчеркивали Смит и Сениор, среди других классических экономистов, большая часть способности индивидуумов зарабатывать доход трудом фактически является плодом инвестиции, в принципе не отличающейся от любой другой, а другая большая часть является результатом наследования или случая.

Обсуждение теории процента среди поколения, предшествовавшего [первой] мировой войне, концентрировалось на работе Бём-Баверка. До него английский экономист

Джевонс дал математический вариант типа теории производительности, сопровождавшийся весьма глубоким описанием относительной оценки настоящих и будущих товаров. Однако, работа Джевонса пользовалась лишь относительным признанием, пока сходные мысли не были представлены в более популярной, не математической форме австрийской школой, которая для процента практически означает Бём-Баверка, хотя вайзеровский вариант теории производительности более гармонирует с принятой сегодня теорией. Точка зрения Бём-Баверка на процент, хотя и кажется основанной на предпочтении имеющихся товаров будущим, на самом деле является теорией производительности, поскольку возможность продуктивной инвестиции является самой важной, по крайней мере, с краткосрочной точки зрения, из трех «причин», выдвинутых им в отношении такого предпочтения. Джевонс, Бём-Баверк и их последователи, толкуют капитал как по существу замену более косвенных, или «обход» более прямых способов производства, как увеличение продолжительности производственного процесса, с соответствующим увеличением эффективности использования первичных факторов. Это сходно с классической концепцией капитала, за исключением того, что у более ранних авторов отсутствует идея коррелятивной изменчивости в элементах комплексных ситуаций; они склонны считать определяющим в абсолютном смысле капитал, а не количество продукта, увеличивающееся с увеличением пропорций капитала. Бём-Баверк также потрудился провести отличие между психологическим предпочтением настоящего будущему и сформулировать идею воздержания. Он имел большое влияние, особенно в Соединенных Штатах, где, в частности, Феттер и Фишер взяли его работу за отправную точку в построении теории временного предпочтения или теории эклектики.

В последнее время внимание сосредоточилось на теоретической конструкции Шумпетера относительно процента, как принадлежащего по существу к динамической экономике. Предприниматели-новаторы, внедряющие новые и более эффективные способы производства и управления бизнесом, получают прибавочную стоимость, превышающую затраты, часть которой возвращается в форме процента банкам и другим поставщикам капитала, без которого новые проекты нельзя было бы воплотить. По Шумпетеру, в условиях отсутствия новых изобретений и других достижений нет места проценту. В применении к статике теория Шумпетера сходна с теорией Маршалла в том, что она имеет дело с долгосрочной уравновешенной ставкой; в то время как для Маршалла эта ставка

определяется взаимосвязью «ожидания» и производительности, Шумпетер предполагает, что эта ставка равна нулю. Трудно найти причины такого предположения: не существует ограничений в использовании капитала даже в условиях отсутствия новых изобретений, хотя, при продолжении инвестирования норма прибыли, разумеется, упадет неопределенно низко. Интеллектуально динамический процент Шумпетера связан с последующими попытками объяснить процент на заемные средства в терминах стоимости банковского обслуживания.

ОБЩАЯ ТЕОРИЯ

Теория процента по существу начинается с двух фактов. Первый – это существование разного рода товаров, использование которых имеет экономическую стоимость, в отличие от самих объектов. Именно эта возможность использования покупается и продается, и платеж, основанный на длительности использования, называется рентой. Стоимость, выведенная из владения каким-либо имущественным объектом в течение какого-либо периода времени может относиться к трем основным видам: непосредственное удовлетворение, как в случае потребительских товаров длительного пользования; помощь в производстве других товаров, как в случае товаров, относящихся к средствам производства; увеличение продажной стоимости самого имущественного объекта во времени, либо через естественный прирост его количества или улучшение его качества, или через изменение условий спроса и предложения. Эффективное увеличение стоимости должно, разумеется превышать любые прямые затраты, понесенные в связи с этим объектом. Второй факт заключается в том, что многие виды приносящих ренту товаров могут производиться в условиях и с затратами, которые более или менее точно известны. Оба этих факта являются техническими, то есть, они являются данными для теоретиков процента, хотя для менеджера бизнеса они могут стать проблемами.

Специфическим признаком процента, который делает его особой проблемой для экономиста, является то, что он не является рентой, выплачиваемой непосредственно за использование имущества в конкретном смысле, а является платежом за использование денег (и как таковой принимает форму абстрактного числа, отношения, или процентной доли). И все же, когда заемщик получает и возвращает денежную ссуду, заемщик посредством этой ссуды желает использовать и использует товар. Если не учитывать потребительские кредиты, что вполне допустимо, поскольку в настоящее время их условия зависят от условий кредитов на производственные нужды, рентный платеж или прибыль от товаров, использование которых достигается через кредит, дает в нормальных условиях доход, выплачиваемый в форме процента. Конкуренция стремится уравнять окупаемость одинаковых инвестиций; отношение такой скорректированной окупаемости к инвестиции является ставкой процента. Поскольку доход с имущества является данным фактом, проблема ставки процента заключается в том, чтобы объяснить как размер инвестиции, то есть, капитал, определяется в монетарных терминах; другими словами, - это проблема оценки производственной собственности.

Теоретики психологического или временного предпочтения или ажио решают проблему капитала в соответствии с непосредственными фактами спроса и предложения, предложений покупателей и продавцов, которые рассматриваются психологически. Они утверждают, что на рынке имеется некоторая совокупность таких товаров, которым владельцы устанавливают некоторую смету и которым ожидаемые покупатели также оценивают в соответствии со своими индивидуальными вкусами и средствами. Стоимость установленная на имущественный объект, разумеется, является стоимостью потока доходов, который, как ожидается, он принесет в будущем по сравнению с подобными единицами услуг или удовлетворения в денный момент. Конкуренция покупателей и продавцов установит не приносящие доход материальные ценности цену, которая делает запрашиваемое количество равным количеству, предлагаемому по этой цене. Эта цена включает в себя

единообразную рыночную ставку дисконтирования будущих стоимостей. Таким образом, если в точке равновесия нужно заплатить 1 доллар, чтобы купить долговое обязательство, которое через год принесет 1,05 доллара, то потребуется 20 долларов, чтобы купить единицу имущества, которое будет вечно приносить доход, равный 1 доллару в год; все другие барьеры дохода будут оцениваться на основе этой же арифметической пропорции, и ставка процента будет равна 5%. С учетом обычной формы ссуды, при которой возвращается основная сумма долга, и обычных правил инвестирования и учета, которые предусматривают возврат только после полного обеспечения сохранения инвестиции на неопределенно длительное время, верным стандартом сравнения является сравнение неопределенно длительной прибыли данного объема со стоимостью капитала, дающего такую прибыль. Что касается любого конкретного имущественного объекта, процесс оценки принимает форму капитализации даваемого им дохода, с допуском на ожидаемую длительность по обычной рыночной ставке.

Теоретики производительности подходят к проблеме оценки капитала под другим углом. Они не ставят под вопрос доводы о действительности временных предпочтений, но считают, что как объяснение в реальных обстоятельствах, в них отсутствует законченность. Они заметили, что в отношении уникальных и невоспроизводимых товаров длительного пользования отсутствуют возражения против теории оценки, построенной на капитализации, по крайней мере в первом приближении; и если все имущество длительного пользования имело бы такой характер, другими словами, если бы отсутствовала возможность их производства, не было бы возражений и против теории конечного объяснения. Однако, возможность более или менее точного воспроизведения существующих типов имущества или производства новых типов имущества, дающего будущее удовлетворение, показывает этот вопрос в совершенно ином свете. Если капитализированная стоимость любого источника дохода превышает известные издержки на производство предметов, дающих эквивалентный поток прибыли, люди, вместо покупки существующих предметов, начнут производить новые предметы, приносящие доход, и они будут продаваться не по их капитализированной стоимости, а по более низкой цене, определяемой издержками производства. Наоборот, никаких новых изделий для будущего производиться не будет, если капитализированная стоимость ожидаемого дохода не будет превышать затраты на производство. Отсюда следует, что если новые изделия более или менее длительного пользования действительно производятся, все такие изделия должны продаваться в конкурентных условиях по цене, в точности соответствующей издержкам на производство предметов любого физического типа, дающих одинаковый доход (после всех вычетов, необходимых для его сохранения в течение неопределенно длительного срока).

Если товары оцениваются с целью определения будущей прибыли, то их физический характер не представляет интереса; с экономической точки зрения, все такие товары образуют совершенно однородный класс, и ценность любого из них зависит лишь от величины будущего дохода, сохраняемого неопределенно долгое время. Для самой психологической теории характерна оценка только будущего дохода как такового. Следовательно, если возможно произвести какие-либо товары, которые в будущем принесут доход, то издержки производства этих товаров должны определять стоимость всех товаров данного класса. В условиях равновесия эта стоимость будет равна стоимости, определяемой капитализацией, поскольку производство любого товара с доходностью выше процента, начисленного на себестоимость, будет наращиваться до тех пор, пока сохраняется такое соотношение. Для невоспроизводимых товаров или для товаров с доходностью ниже процента на издержки воспроизводства, капитализированная стоимость при ставке, определяемой по процентной марже, и издержки производства эквивалентных товаров есть, по сути, две формулировки одного и того же – но только до тех пор, пока действительно

производятся любые материальные ценности долговременного пользования. В обществе или в мире, где имеется реальный рост, процентная ставка определяется или просто выражается соотношением между годовым доходом, сохраняющимся неопределенно долгое время, и себестоимостью товаров, генерирующих доход по марже роста. Новые инвестиции осуществляться не будут, если и до тех пор, пока они не будут более доходными, чем старые, и данное обстоятельство заставляет оформлять новые инвестиции как старые.

Процент выражается соотношением между длительным доходом и средневзвешенными издержками только в условиях так называемой «совершенной конкуренции». На реальных рынках экономическая коррекция происходит медленно и весьма далека от совершенства. Поэтому в реальной жизни, пожалуй, наиболее типична тенденция «перестараться» в расширении или сокращении инвестиций и таким образом вызвать колебания в норме окупаемости. Поскольку при заключении новых производственных соглашений невозможно предвидеть ни доходность, ни себестоимость новых материальных ценностей, то сначала доходность любого предмета имущества может быть выше или ниже процента на его себестоимость, и чем дольше данный предмет пригоден к употреблению, тем более неопределенным будет становиться отношение между прибылью и себестоимостью. Когда в условиях происходит непредвиденное изменение, владелец материальных ценностей, подпавших под действие данного изменения, в ходе переоценки или уценки его инвестиций получает спекулятивную прибыль или несет спекулятивный убыток. Капитальная стоимость любой инвестиции измеряется непосредственно в случае притока нового, свободного капитала в конкретные формы материальных ценностей и достигается в процессе капитализации при наличии всех конкретных статей материальных ценностей.

Другим вариантом теории производительности является вариант Джевонса и Бом-Баверка, согласно которому основные факторы – это время между применением труда (и любых других первичных факторов) и получением результатом, а также эффективность применения данных факторов как функция длительности производственного процесса. Налицо приблизительное соответствие между данным представлением и изложенным выше отношением себестоимости доходных товаров к чистой прибыли, получаемой от их использования. В то время как мнение Бом-Баверка может более подходить для некоего теоретического анализа, его фатальным недостатком является отсутствие общей и точной концепции длительности производственного процесса. В некотором свободном историческом смысле, средства производства могут выражаться в затраченном труде и времени, либо в труде, «природе» и времени. Однако, ни один конкретный предмет нельзя рассматривать под таким углом зрения по той простой причине, что в производстве любого средства производства всегда используется уже существующее средство производства. Между капиталом и прочими факторами нет никакого существенного различия. В отсутствие данного элемента неопределенности, все ценности в виде природных ресурсов мгновенно становится капиталом; с точки зрения самого рынка, они являются капиталом в любом случае. Почти все то же следует сказать о крупном элементе рабочей силы, представляющей собой произведенный товар; это ведь социальные институты оправдывают любое отделение труда от капитала, в доказательство чего достаточно привести в пример рабство. Ни в одном конкретном случае не существует измеряемой длительности производственного процесса, и уж тем более не существует усредненной длительности в буквальном смысле. В подавляющем большинстве случаев капитал постоянен, если только он не устаревает в силу непредвиденных изменений, а числовой ряд, содержащий бесконечные элементы, не поддается усреднению. Среднее арифметическое можно определить лишь теоретически, путем деления годовых величин эксплуатации и замещения на совокупную стоимость капитала (капитального имущества), но такой расчет предполагает, что все данные о соотношении капитала и процента заранее известны. На деле же, именно промежуточная

продукция, а не использование труда в течение более длительного времени, всегда приводит к увеличению объемов производства. Процент следует рассматривать как продуктивную доходность капитала, определяемую и измеряемую его себестоимостью либо себестоимости в равной степени продуктивных вещей, через призму непосредственной продукции.

Для объединения объяснений процента с точки зрения психологии и производительности в эклектических теориях в большинстве случаев применяется схема анализа «спрос – предложение». Следовательно, для полноты картины необходимо рассмотреть данную проблему с точки зрения спроса и предложения. В этой связи не понятно, что такое предложение и что такое спрос, что оценивается и что такое цена, поскольку и товар, и его цена представлены в денежном выражении. Можно рассматривать процент как цену товара (пользование капиталом), либо рассматривать накопления как цену будущего дохода. Первый подход является более знакомым: предложение такого товара как пользование капиталом исходит из накоплений, в то время как спрос на него исходит от людей, контролирующих возможности капиталовложения.

При таком подходе предложение есть совокупная сумма производительных материальных благ в обществе, а накопления за любой краткий промежуток времени составляют просто малую добавку к этой сумме. Норма накоплений, представляющая собой всего лишь прирост в предложении капитала, может зависеть или не зависеть от процентной ставки; но в любом случае предложение как таковое всегда, при любых ставках, продолжает расти. Таким образом, предложение является весьма негибкой категорией: строго говоря, в любой данный момент времени оно является абсолютно негибким. С другой стороны, спрос отличается большой гибкостью, поскольку несомненно, что возможности инвестирования поглотят крупные суммы капитала и лишь постепенно снизят норму окупаемости. Следовательно, спрос определяет цену, а предложение при этом является «данностью» - то есть, данным условием, но не основанием.

Другой подход – взгляд на процентную ставку как на покупку будущего дохода за имеющиеся ныне в наличии материальные блага соответствует квалификации данной проблемы как, по сути, оценки производительных материальных благ. Итак, если товар представляет собой будущий доход, предлагаемый через производство доходных товаров, а спрос исходит из накоплений, то предложение будет бесконечно гибким, а спрос негибким. Фактически неограниченная возможность использовать в производстве более крупные объемы капитала означает, что будущий доход может обеспечиваться в соответственно увеличенных объемах при медленно растущей себестоимости. При всех прочих равных справедливо, что любая инвестиция – то есть, сопряженная с издержками, по мере роста инвестированной суммы имеет тенденцию приносить прибыль по уменьшающейся ставке, поскольку капитал как фактор производства подвержен сокращению окупаемости; однако, по сравнению с вовлеченными в процесс величинами, это уменьшение весьма незначительно. Представляется, к примеру, что в США гибкость спроса на капитал приближается к единице; то есть, совокупное предложение капитала, включающего все национальное благосостояние, следовало бы удвоить, чтобы процентную ставку можно было бы снизить вполовину от ее стоимости в начале теста. Это потребовало бы накоплений для целого поколения по высокой ставке, и поэтому будет правильно рассматривать предложение будущего дохода в данное время как практически неограниченное и бесконечно гибкое. Спрос на будущий доход, выраженный суммой доступных для инвестирования накоплений, в любой данный момент является узко и почти полностью ограниченным. При теоретически безупречной коррекции он в любой момент будет, в абсолютном исчислении, равен нулю – обычный уровень (денежного) потока, исчезающего в инвестициях точно так же, как он проявлялся в накоплении. В такой ситуации, также как и в случае производства любого товара при почти постоянных издержках, условия спроса – психологическое сравнение между настоящим и

будущим – могут действовать только для изменения объема накоплений, но не оказывают существенного влияния на цену, по которой инвестируются данные накопления. Люди с различными оценками будущего с точки зрения удовлетворения настоящих потребностей будут накапливать различные суммы (или сознательно потреблять разные суммы уже имеющегося у них капитала); но влияние конечных изменений в совокупном предложении капитала на процентную ставку в любой краткосрочной перспективе и даже в течение года будет по-прежнему незначительным.

В долгосрочной перспективе доходность новых инвестиций зависит частично от суммы ранее (во все прошлые времена) инвестированного капитала и, таким образом, отражает прошлые изменения в сумме накоплений, что, пожалуй, зависит от прежнего сравнения между настоящим и будущим. Это не сказывается на том выводе, что в любое данное время предложение капитала есть данность, и что текущие психологические оценки не влияют на ставку. Более того, возникают серьезные возражения в отношении исторического подхода как такового. При чистых процентных ставках, которые действовали в современный период, держателю сбережений пришлось бы прожить жизнь целого поколения, чтобы получить прибыль, общая сумма которой была бы равна пожертвованной им в целях своей инвестиции. В реальности чистое накопление капитала зависит от того, что держатели сбережений сохраняют свой капитал и оставляют его при уходе в иной мир. Максимум, что они потребляют – это доход с капитала; а классы, имеющие значительные накопления, даже реинвестируют часть дохода на протяжении своей жизни. Представляется не вполне реалистичным призывать к принятию решения сберегать и инвестировать, заглядывать за пределы своей жизни и выбирать удовлетворение не в настоящем, а в будущем. Можно, конечно, представить все это в такой форме, чтобы сконструировать логическое обоснование экономического выбора. Однако, нет оснований верить в реальность «нетерпения» или предпочтения настоящего будущему как общего принципа поведения, если правильно заявлены условия, предусматривающие изоляцию данного сравнения от других факторов, и, в частности, если сам процент ликвидируется как фактор. Реалистическая дискуссия о мотивации решений по сбережениям возможна, скорее, в плане таких понятий процент и права обеспечения, жизненный уровень, формы социальной состязательности, а также аналогичные факты социальной психологии и истории культуры.

С учетом долгосрочной перспективы, в контексте закона сокращения окупаемости инвестиций столь же недопустимо полагать, что все остальное остается без изменений. По мере того, как новые инвестиции имеют тенденцию снижать точку равновесия на нисходящей кривой спроса на капитал, прочие социальные изменения всегда и неизбежно работают на изменение положения самой этой кривой. На деле, эти два набора изменений нейтрализуют друг друга на протяжении истории, и таким образом, особенно в современную индустриальную эпоху не имелось четкой тенденции к повышению или снижению процентной ставки. Относительное постоянство процентной ставки пробуждало любознательность многих экономистов и провоцировало массу догадок и размышлений. В одном из прошлых подходов, разделяемом Генри Джорджем и Александром Дель Маром, физическая основа процента была найдена в средних темпах роста животных и растений, в то время как Кассель (Cassel) выдвинул оригинальное предположение, что процент может иметь связь с длительностью человеческой жизни. Достаточным объяснением может служить тенденция, характерная почти для любой формы социального прогресса, облегчать процесс накопления и повышать спрос на капитал, что вытягивает кривую по вертикали, если базовая шкала обозначает количество. Даже если бы изобретения и все формы социального прогресса перестали существовать, и продолжился бы процесс накоплений, но по бесконечно высокой ставке, процентная ставка никогда бы не снизилась до нуля, ибо беспредельна возможность использования капитала для увеличения предложения бесчисленных товаров, которые

никогда не смогут стать бесплатными. Нет ни эмпирических доказательств, ни абстрактных оснований даже для предположения, что при таких условиях может быть достигнута точка долговременного равновесия – то есть, естественно-стационарное предложение капитала. Таким образом, представляется, что разработанная Маршалом теория равновесия в долговременном аспекте столь же несостоятельна, как и краткосрочные или долгосрочные психологические теории.

Долгосрочную перспективу можно обсуждать только в манере философии или теории истории. Процентная ставка тяготеет к падению или росту по мере того, как накопление опережает результаты или следует за результатами социальных изменений других типов, особенно таких, как рост населения, разработка природных ресурсов, изобретение новых механических процессов и открытие новых сфер спроса. Само накопление также зависит от общей динамики вкусов и людских воззрений на жизнь. В этой связи анализ данного типа теории цен с точки зрения тенденции к равновесию при данных условиях не имеет никакого применения. Данные проблемы и теории заведомо носят социологический или институциональный характер, и любое доставшееся нам на сегодняшний день дедуктивное теоретизирование едва ли может оказать существенную помощь.

Что касается вычислений, то имеются два способа рассмотрения процентных отношений. Первый представлен повседневным подходом к процентной ссуде или иной инвестиции, предусматривающим постоянное сохранение самой инвестиции. Из валового дохода на имущество вычитаются, во-первых, все операционные издержки, во вторых – прямые эксплуатационные расходы, и, наконец, сумма, накопившаяся к моменту выхода на пенсию, замещает исходную инвестицию. В остатке образуется бессрочный чистый доход, и если разделить его на стоимость имущества, то в итоге получается процентная ставка. Очевидно, что и стоимость капитального товара, и ежегодный взнос в амортизационный фонд на цели замещения не обходятся без процентной ставки. Другой метод расчетов более подходит к рынку облигаций и амортизированных ссуд. На постоянно действующем рынке при стационарных условиях теоретически можно произвольно осуществить, продлить или реализовать любую инвестицию; следовательно, затраты, накопленные до какого-либо момента времени (за минусом прибыли, если она имеется), должны быть равны дисконтированной чистой прибыли, прогнозируемой от того же момента времени. Оба эти факта можно назвать уравнениями, где процентная ставка является неизвестной величиной; посредством нескольких алгебраических действий два уравнения упрощаются и приводятся в одинаковую форму. Наиболее реалистично принять за точку уравнивания тот момент, когда в данном построении ставится полный знак равенства между прошлыми издержками и будущей прибылью, Если в год сберегаются S долларов, которые инвестируются на C лет, и полученное в результате имущество дает чистый арендный доход в размере R долларов в год при сроке эксплуатации L лет (без какой-либо ликвидационной стоимости), то тогда $SA^{L}(A^{C} – I) = R(A^{L} – I)$, где процент рассчитывается ежегодно, и для простоты А записывается как $(I + i)$, что означает целое плюс процентная ставка. Первый подход более явно соответствует реалиям ситуации, чем дисконтный подход. Суть вопроса в том, что искусственные капитальные товары в течение срока их эксплуатации приносят чистый арендный доход, превышающий их себестоимость; разница, грубо говоря, процент на себестоимость за данный период, и этот процент должен равномерно распределяться по периоду. Именно поэтому расчет сложных процентов следует вести непрерывно, а не один раз в год, и при этом применять формулу, аналогичную представленной выше.

АСПЕКТЫ ИСТОРИИ, ДИНАМИКИ И СОЦИОЛОГИИ

Обзор общей теории процента показывает, насколько огромное пространство еще предстоит освоить, чтобы дать более конкретную информацию о факторах, определяющих

ссудный процент в различных исторических и социальных условиях или даже процент на ссуды различного характера в одной и той же стране и в том же году. Во-первых, сама общая теория является, в некотором смысле, абстрактной: она объясняет любые аспекты, кроме количественных, с точки зрения данных условий, принимаемых как нечто само собой разумеющееся. За мотивами, непосредственно влияющими на выбор в то время и в том месте, когда и где принимается решение, стоит бесконечный набор вопросов «почему?» и «как?», которые в конечном итоге охватывают б*о*льшую часть истории человечества. Любое окончательное объяснение любого экономического выбора должно было бы включать данные факторы в их конкретном выражении и давать им социологическую или институциональную трактовку вместо толкования на основе аналогии механических сил. Во-вторых, существуют соображения, которые в большей или меньшей степени сказываются на условиях ссуд и инвестиций как в различных, крупных или малых группах случаев, так и в уникальных обстоятельствах отдельного случая. Некоторые из этих соображений носят характер подмены общей теории, другие призваны сыграть роль сил, мешающих тенденциям конкуренции найти свое эффективное выражение.

Даже на самых высокоразвитых рынках ссудного капитала едва ли в рамках определенной категории можно найти два одинаковых займа, и приходится признавать наличие множества различных типов ссуд. При поверхностном взгляде можно усмотреть в этом некий парадокс, ибо товар, в отношении которого заключаются сделки, представляет собой пользование материальными благами в их наиболее абстрактной форме; однако, ссуды гораздо хуже поддаются стандартизации, чем многие конкретные товары - например, зерно. Тем не менее, помимо неограниченного разнообразия обстоятельств, сопутствующих различным ссудам, и обязательств инвестиционного характера, в каждый данный момент их объединяет один главный факт – все они ориентированы на свою будущую стоимость. А что касается будущего, то и имманентная неопределенность фактов, и еще более широкое расхождение мнений и позиций людей делают невозможной любую конкретизацию.

Даже в самых передовых странах нет единой, общей процентной ставки и единого, общего денежного рынка, хотя имеется совершенный рынок ценных бумаг, сделки с которыми совершаются по наименованию, и приблизительное подобие рынка очень краткосрочного ссудного капитала с не вызывающим сомнения обеспечением. На практике почти в каждом случае выдача ссуды есть вопрос переговоров, а переговоры – это антитеза того, что происходит на совершенном рынке, представленном в экономической теории. Немногие правительства и крупные корпорации могут выпускать ценные бумаги в рамках ограничений и предлагать их публике через безличную сбытовую организацию, но даже в этом случае каждый новый кредит внушительного масштаба выдается после переговоров. Даже в той сфере, где стандартизация кредитов продвинулась наиболее далеко, считается нормальным, что банковская ставка примерно в два раза больше ставки по лучшим облигациям, в то время как онкольные ссуды (ссуды до востребования) могут выдаваться под процент, равный какой-то доле ставки по таким облигациям или превышающий ее во много раз. Фермерские залоги всегда оформляются со скрипом, но на каком-то промежуточном уровне, а все прочие ссуды колеблются по разрядам, совершенно не зависящим друг от друга. За пределами сферы организованных рынков ссудный процент может быть почти неизменно стандартным в самых разных условиях – примером тому является «обычная цена» применительно к ссудам, либо может быть подвержен самым широким колебаниям от случая к случаю, что, разумеется, случается гораздо чаще. Обычно ставка гораздо выше, чем на организованных рынках. Таким образом, как говорят, на юге США чернокожие в начале недели занимают 5 долларов и в конце недели возвращают семь – то есть, процентная ставка составляет 40 процентов в неделю. Ставки по ссудам, выдаваемым беднякам на мебель и аналогичные товары, варьируются от 100 процентов и выше. При продаже в кредит (этим

методом в США сбывается крупная часть автомобилей и менее крупная часть многих других товаров) в условия закладывается процентная ставка, составляющая от 11 до 40 процентов; следует отметить, что данные ставки меняются, когда в качестве заемщиков выступают лица с высокой кредитоспособностью, или когда ссужаются внушительные суммы. Закон о единых условиях предоставления мелких ссуд, призванный обуздать хищническое ростовщичество и принятый более чем в двадцати штатах, запрещает процентную ставку выше уровня 3,5 процентов в месяц.

Ввиду чрезвычайной трудности задачи, по сей день никто не предпринял исследования по исторической динамике общей процентной ставки; даже работы по ограниченным периодам истории отдельных стран недостаточно детальны, чтобы послужить основанием для уверенного обобщения. Имеющаяся информация по периоду до XIX века относится к конкретным случаям, которые могут быть как типичными, так и нетипичными; даже если сделать допущение на их неопределенную репрезентативность, эти сведения достаточны для иллюстрации огромного расхождения номинальных процентных ставок в разные эпохи. Однако, не следует воспринимать это как скрытую характеристику тезиса о том, что на протяжении истории чистая процентная ставка была на удивление постоянной.

Так, предпринятое В. Х. Дабберстайном (W. H. Dubberstein) исследование многочисленных летописных глиняных табличек показало, что в поздний вавилонский период ставка составляла 20 процентов, и эта цифра повторялась с монотонной регулярностью; в новый вавилонский и в персидский периоды (650 – 325 г.г. до н. э.) данная ставка увеличилась вдвое. В Египте птолемейского периода обычная ставка составляла 2 процента в месяц (Westermann, W. L. , *Upon Slavery in Ptolemaic Egypt*, New York, 1929, p. 32). В Греции во времена Солона бытовала ставка на уровне около 16 процентов; во втором и третьем веках до н. э. ссуды с хорошим обеспечением выдавались в Корсире по ставке 24 процента, а в ораторскую эпоху в Афинах обычная ставка колебалась в пределах от 12 до 18 процентов (*Palgrave's Dictionary of Political Economy*, vol. ii, new ed.,London 1923, p. 429). Моммсен утверждает, что во времена монархии в Риме ставка составляла, по всей вероятности, около 10 процентов в год (*The History of Rome,* tr. By P. W. Dickson, vol. i, new rev. ed., Nre York, 1905, p. 195). В поздний республиканский период ставка в большинстве случаев была стабильной и низкой, обычно в пределах 4-6 процентов. В Азии, где вторжения врагов, неэффективное управление и побочные методы бизнеса не способствовали безопасности имущества, 12 процентов считались низкой ставкой даже в мирное время (Frank T., *An Economic History of Rome,* 2nd ed., Baltimore 1927, p. 294). В раннем Средневековье византийские торговцы могли наживаться на умеренной ставке от 8 до 12 процентов; в десятом веке эта ставка стала еще ниже и была весьма необычной для других территорий Европы (Boissonade, P., *Life and Work in Medieval Europe,* tr. By E. Power, New York 1927, p. 51).

Трудно сказать что-либо определенное в отношении процентной ставки в Западной Европе средневекового периода, поскольку факт взимания процента скрывался или маскировался вследствие законов против ростовщичества. Большинство ссуд можно было получить под определенно высокий процент. Эшли (Ashley) отмечает, что в тринадцатом веке евреям в Англии было разрешено взимать процент в размере двух пенсов с фунта в неделю, или примерно 43 процента в год (стр. 103). Согласно Сомбарту (Sombart), постановление, изданное в 1243 году в Провансе, разрешало евреям применять ставку 300 процентов, но на следующий год император Фридрих II своей поправкой сократил ее до 173 процентов (*Der moderne Kapitalismus,* 2nd ed., Munich 1916, vol. i, p. 626). Буассонад (Boissonade), напротив, отмечает, что во время столетней войны торговля в Италии и Германии получала кредиты по ставке от 4 до 10 процентов (стр. 288), а по утверждению М. М. Найта (M. M. Knight), коммерческая процентная ставка в Южной Европе была

унифицирована на уровне 10-17 процентов (*Economic History of Europe in the End of the Middle Ages,* Boston 1916, p. 116).

Данные по эпохе Возрождения и последующему периоду были обнародованы Эхренбергом (Ehrenberg, *Capital and Finance in the Age of the Renaissance,* abr. and tr. by H. M. Kucas, London 1928), который использовал досье Фуггера (Fugger) и другими источниками. Фердинанд и Изабелла продавали аннуитеты, которые приносили доход в размере 10 процентов (стр. 24).В шестнадцатом веке ставка гдля коммерческих ссуд на таком эффективно организованном рынке как Антверпенская биржа процентная ставка составляла 2-3 процента на сессию – то есть, от 8 до 12 процентов в год (стр. 247). В списке тринадцати краткосрочных ссуд, выданных различным правительствам в период 1519-1521 г.г., процентная ставка варьируется от 7 до 27,5 процентов, не считая «значительных» брокерских сборов (стр. 259-60). Утверждается, что в 1532-41 годах наблюдалось постепенное снижение процентной ставки, которая в 1535-36 годах варьировалась от 13 до 29 процентов (стр. 265). По 1546-47 годам имеется список ссуд, в которых Фуггеры выступали в качестве заемщиков – главным образом, у других банкирских семей южной Германии, и еще один список ссуд, выданных Фуггерами различным судам и правительствам. В первом списке ставка варьируется от 8 до 10 процентов, а во втором – от 11 до 13,5 процентов (стр. 269).

Первый современный банк – Банк Англии – был основан в конце восемнадцатого века в связи с первым долгосрочным государственным займом. С тех пор стало возможным говорить об общей процентной ставке в невероятном ранее смысле, тем более что с того самого времени Лондон стал центральным рынком капитала в мире. Для операций такого банка и сделок с такими фондами нужна публично известная процентная ставка, и публичность является главным соображением при стандартизации. Первый заем государству, представленному новой династией сомнительного статуса и участвующему в крупной войне, был предоставлен по ставке 8 процентов; однако, эта ставка быстро снижалась, и после конверсии 1750 года правительство Англии занимало средства у банка по ставке 3 процента. В 1751 году правительству выпустило 3-процентную консолидированную ренту, однако позднее эти облигации упали намного ниже номинальной стоимости, и цена их колебалась по мере войн и прогресса промышленной революции. По наблюдению Адама Смита, в Голландии во второй половине восемнадцатого века правительство получало ссуды по ставке 2 процента, а частные лица – по ставке 3 процента (*Wealth of Nations,* Bk. i, ch. ix).

Можно утверждать, что современная эпоха началась вслед за заключением мира после наполеоновских войн и окончательного перевода монетной системы Англии на золотую основу. Начиная с первой четверти девятнадцатого века, сведения о процентных ставках на лондонском и на других денежных рынках становятся все более полными. Анализ таких данных выявляет наличие постоянных различий между ставками для однотипных кредитов на различных рынках, а также между ставками для разнотипных кредитов в рамках одного и того же рынка. Колебания ставок представляются более или менее соотнесенными только в том случае, когда делается допущение на тот факт, для каждого типа ставок на каждом денежном рынке, похоже, имеется своя зона колебания. Если уровень процентной ставки после 1825 года должен определяться по доходности британских бессрочных государственных облигаций (консолидированной ренты), которая, согласно многим авторитетным авторам, представляет собой самое точное приближение к чистому проценту, то выяснится, что искомый уровень процентной ставки до 1880-х годов колебался в пределах 3 – 3,5 процента, затем до конца века отмечалась тенденция к понижению, после чего ставка стала расти и к 1910 году достигла обычного уровня. Что касается США, то аналогичные данные имеются лишь с последней четверти девятнадцатого века. Так, индекс доходности облигаций, выведенный Ф. Р. Маколэем (F. R. Macaulay) на основе котировки «лучших» железнодорожных облигаций (с самой низкой процентной ставкой), показывает, что

процентная ставка составляла 5,5 процента в 1875 году; весьма плавно снизилась примерно до 3,25 процента в 1900 году, выросла приблизительно до 4 процентов к 1914 году, после войны достигла максимального уровня 5 процентов в 1921 году и с тех пор колеблется вокруг 4,5 процентов.

Не так уж трудно определить общие направления, позволяющие объяснить изменения в общей процентной ставке и различия между типами номинальных процентных ставок. Наиболее важными и непосредственными причины, которые вызывали изменения в процентных ставках в современную эпоху (и действовали либо независимо, либо при посредстве реальных накоплений и реальных возможностей для инвестиций), явились колебания условий для бизнеса в получившем ныне недобрую известность цикле, война и открытие либо насыщение новых сфер инвестиций, лучшим примером чего служит железнодорожная отрасль. Основные причины различий в ставках включены в категории, признанные Адамом Смитом и его последователями; это – связанные со ссудой проблемы или затраты и неопределенность выплаты процентов либо основной суммы кредита. Сюда же следует добавить пример монополии: в силу особых условий заемщик может оказаться отрезанным от общего рынка, а кредитор получит полномочия, близкие к исключительному контролю над жизненной необходимостью.

Административные издержки явно включаются в ту сумму, на которую банковская ставка превышает ставку хороших облигаций. Некоторые экономисты действительно полагали, что в современных условиях процентная ставка определяется операционными издержками банков, и данное положение должно толковаться в связи со всей теорией отношения между валютой и процентом. Закладчик может выдавать ссуды по месячной ставке, равной годовой доходности надежны ценных бумаг, и при этом его прибыль будет не больше их чистой процентной ставки, если учесть затраты на содержание ломбарда и конкурентную заработную плату, на которую может претендовать закладчик.

Неопределенность (гораздо более удачный общий термин, чем риск) оказывает то или иное влияние на любую ссуду или инвестицию, особенно в зависимости от длительности срока действия соответствующих обязательств. Измеряемый элемент неопределенности – а именно, риск в надлежащем смысле – можно ликвидировать посредством применения принципа страхования в той или иной форме. Однако, субъективно-индивидуальный элемент неопределенности не поддается стандартизации; вопрос в том, насколько человек уверен в своих мнениях о дальнейшем ходе событий, и насколько у него хватает мужества действовать в соответствии со своими убеждениями. Неопределенность, более или менее связанная с затратами, объясняет главные различия в процентных ставках между различными сегментами денежного рынка. Ставки в новых странах и пограничных районах высоки отчасти потому, что опыт не дает оснований точно прогнозировать будущее или объективно оценивать риск, и отчасти потому, что кредиторы обычно живут далеко от данных мест, в старых центрах, и вынуждены полагаться на источники информации, к которым у них нет полного доверия. Кроме того, приходится учитывать издержки получения, передачи и оценки такой информации по мере ее поступления, а также особые технические издержки управления на расстоянии. Те же соображения относятся и к займам, различающимся не по географическим, а иным фактам – в частности к различиям между процентными ставками для займов старого и нового типа. Кроме того, многие капиталисты лучше информированы или больше доверяют своей информации об инвестициях определенных типов, чем о других инвестициях. Данный факт, пожалуй, не является причиной важных и постоянных различий, но он наверняка способствует переориентации потока капитала из одной сферы в другую в порядке реакции на быстрые изменения в перспективах инвестиций в основной капитал.

Один аспект фактора неопределенности связан с изменениями в общем уровне цен, которым Ирвинг Фишер уделял особое внимание. Помимо любой связи в общих деловых

условиях, изменения цен, если они поддаются общему прогноз у, очевидно должны влиять на процентную ставку. Если в период между заключением кредитного соглашения и погашением кредита ожидается снижение стоимости денег, то заемщик должен быть более расположен к заимствованию, а кредитор – менее расположен к выдаче кредитов до тех пор, пока процентная ставка не достигнет уровня, достаточно высокого для компенсации данного изменения. Совершенная дальновидность четко означает способность предвидеть условия в период кредита, а не коррекцию ставки на основе посылки, что ставка с учетом изменения, установленная на момент подписания кредитного соглашения, будет действовать во все времена; однако, второе толкование дальновидности ближе к образу мышления и действий людей. Люди не обладают необходимым даром предвидения в полном смысле этого слова, и даже перед лицом реальных изменений они неисправимо склонны рассматривать ценность денег как абсолют, если только и до тех пор, пока она не проявляется зримо в какой-то конкретной спекулятивной цене – например, в котировке одной валюты по отношению к другой. По сути, в той мере, насколько эффекты ожидаемых изменений в стоимости денег проявляются в истории процентных ставок и цен, они во многом вызваны косвенным влиянием; конкретным примером служит отношение между ценовыми изменениями и деловыми условиями. Повышение цен означает крупные прибыли, поскольку заработная плата и прочие основные издержки тяготеют к отставанию, и отсюда нарастание спроса на кредиты. Кроме того, собственники капитала могут быть более склонны начинать какое-то свое дело, чем кредитовать свои фонды во время «бума», что означает сокращение очевидного предложения и увеличение спроса.

Как бы ни рассматривать данный вопрос, проблемы процента, уровня и делового цикла налагаются одна на другую. Некоторые экономисты, особенно Фишер, усматривают в деловом цикле феномен изменений в уровне цен – своего рода «танец доллара»; другие рассматривают ценовые изменения как следствие, а не как причину; некоторые полагают даже, что главный феномен состоит именно в искусственном стимулировании создания капитала посредством кредитной экспансии. Очевидное отношение между процентной ставкой и цикличной динамикой цен возникает из того факта, что в современном деловом мире огромная основная часть средств обмена представлена не деньгами в первичном смысле денежного товара (например, золото), а главным образом банковским кредитом и, в меньшей степени, государственным кредитом. Банковский кредит, будь то в форме депозитов или банкнот, означает право на получение золота по требованию и в соответствии с золотым стандартом, а действительность банковского кредита зависит от того, имеет ли банковская система возможности реализации такого права. Но золотом, хранящимся где-либо для удовлетворения спроса, представлена только функция обычного совокупного объема банковских депозитов и обязательств по банкнотам; главное обеспечение такого кредита составляют предположительно ликвидные активы заемщиков банка. Депозиты и обязательства по банкнотам перед другими для системы в целом создаются посредством ссуд, выдаваемых банками своим клиентам. Поскольку банки выдают денежные кредиты в основном на понимаемые в широком смысле производственные цели, включая торговлю, существует тесная и неразрывная связь между феноменами денег и находящихся в обращении кредитов, с одной стороны, и феноменами капитала и процента – с другой; новый банковский кредит мгновенно начинает служить дополнением к предложению действующей валюты и капитала, ибо доход используется заемщиком так же, как и кредит на основе реального накопления.

При условии «всех прочих равных», было бы справедливо утверждать, что создание капитала посредством банковских ссуд означало налогообложение владельцев денег через сокращение покупательной способности каждой единицы. Ибо, выписка бумажных квитков и запись бухгалтерских проводок банковскими клерками не создают больше товаров и не

увеличивают продуктивность, а новая покупательная способность, вложенная в руки заемщиков, должна отчуждаться от покупательной способности денег, ранее находившихся в обращении; размывание обращающихся денег должно проявиться в росте уровня цен. Однако, не исключено, что новая покупательная способность может способствовать воду в употребление существующих материальных благ или производственной мощности, которые не использовались ранее, и, таким образом повысить общий объем производства и обращения товаров, а не вызвать повышение цен. Тогда на деле новый реальный капитал, созданный посредством займа, может быть задействован во вводе в эксплуатацию неиспользуемых мощностей, что даже может принести прибыль.

Очевидно, в том, что происходит в реальности, в той или иной степени представлены оба результата. Расширение объема банковских ссуд ассоциируется и с приростом общего объема производства, и с повышением уровня цен, который будет выше, чем без создания капитала, хотя рост его может быть и не безусловным. В прошлом экономический подъем, финансируемый созданными средствами обмена, оказывался процессом, который в конечном итоге шел вспять, образуя циклы. Точная и доказанная идентификация причинного фактора в этом процессе зависит от очень точного статистического знания последовательности и времени перемен или от успешного контроля над данными феноменами посредством реальной манипуляции некоторыми элементами в данной ситуации. До получения такого доказательства невозможно говорить даже о том, что данный процесс непременно связан с самоограничением и носит реверсивный характер, или что эти качества непременно связаны с использованием валюты кредита, с экспансией и с сокращением его объема.

Для заинтересованного исследователя важным фактором является то, что все эти явления оказывают большое и порой непреодолимое влияние на рынок ссудного капитала, воздействуя как на предложение, так и на спрос. Одно из последствий выражается в достаточно резком разграничении между краткосрочными и долгосрочными ссудами, причем последние подвержены относительно гораздо меньшему влиянию. На рынке краткосрочных ссуд основные условия инвестиций, которые рассматриваются в теории процента, в критические моменты цикла могут затмеваться особой ситуацией, порождаемой циклическими колебаниями. В такие моменты спрос на кредиты может определяться состоянием и перспективами бизнеса в контексте цикла, а также стоящей перед бизнесменами необходимостью выполнять непогашенные обязательства и сохранять платежеспособность. Предложение кредитных фондов может столь же жестко определяться состоянием банковских резервов и общим положением банков, а также теми превратностями, которым вообще подвержены денежные доходы в силу изменений в сфере денежного обращения.

Последствия цикла, вызываемые через явления, относящиеся к долгосрочному капиталу, более разнообразны. Колебания прибыли, связанные с циклическими подвижками бизнеса, сказываются на величине накоплений корпораций, становящихся важным источником предложения новых капиталов. Хотя корпорации инвестируют некоторые резервы в государственные ценные бумаги или в ценные бумаги других предприятий, основная часть их накоплений направляется на расширение и совершенствование производства; таким образом, прирост сбережений корпораций на основе растущей прибыли является фактором, способствующим чрезмерной эксплуатации процветающих в данный момент предприятий, что может разбалансировать развитие и усугубить цикл. Тот факт, что процент на долгосрочные ссуды является фиксированным и не меняется при общем подъеме, есть один из факторов, вызывающих отставание издержек в период процветания, и способствует нездоровой экспансии. На фазе спада облигационный процент или процент по закладной становится тяжелым бременем для промышленности, а эмитент долгосрочного

кредита, полностью уничтожая акционерный капитал прямых владельцев предприятия, зачастую становится его полным собственником.

Процент как форма имущественного дохода, не предусматривающая прямое участие получателя данного дохода в активных хозяйственно- производственных процессах, в капиталистическом обществе связывается с групповыми антагонизмами. Существует тенденция считать паразитами людей, живущих на фиксированный и гарантированный доход, не требующий никаких усилий и не имеющий никакого отношения к заботе о труде и жизни масс. Антагонизм между активно хозяйствующей группой и ее молчаливым партнером, внешним инвестором долгосрочного капитала, создает возможность для таких злоупотреблений как получение прибыли от торговли внутренней информацией или отнесение убытков на счет инвесторов. В то же время наличие такой стороны как невинный инвестор, чье имущество не должно страдать, затрудняет государственное регулирование и иногда делает его несправедливым, поскольку основное бремя такого регулирования, скорее всего, ляжет на владельцев собственного капитала. В то же время, сокращение фиксированных доходов в период процветания и передача производственных предприятий, в период депрессии, в руки людей, которые не хотят и не способны принять на себя ответственность за управление, создают социальные проблемы, значение которых простирается очень широко. Данные социальные антагонизмы и проблемы могут становиться все более жизнестойкими по мере того, как промышленная цивилизация все активнее использует накопленные материальные блага как в удовлетворении желаний потребителей, так и в игре с позиции силы на национальной и международной аренах.

Капитал и процент обычно рассматриваются как своеобразные характеристики капиталистического порядка. Так, в то время как регулирование заработной платы государственными органами и ограничение прибыли посредством налогообложения принимались как интересные эксперименты, не оказывающие сильного влияния на основы капиталистической системы, указ от 8 декабря 1931 года о снижении процента на частные ссуды в Германии толковался многими как конец эры капитализма. И все-таки нет ни абстрактных причин, ни экспериментальных доказательств (насколько они вообще могут появиться) оправдывать то мнение, что в социалистическом или коммунистическом обществе процент прекратит свое существование. Применение материальных расчетов для поддержания существующего капитала и увеличения его посредством накопления, а также для распределения между различными отраслями производства должны повести к необходимости взимать процентную плату за пользование капиталом. В период простого поддержания капитала процент по займам может быть всего лишь инструментом расчета, и процентный доход, получаемый национальным органом, может возвращаться производителям либо в виде унифицированного снижения цен на все товары до уровня ниже себестоимости, либо в какой-то другой форме. Но если накапливается новый капитал, то наличие процента как элемента стоимости будет означать, что только часть общего объема производства распределяется среди населения в форме потребительских товаров. Однако, в социалистической экономике исчезнет класс, живущий на проценты, и вместе с ним исчезнут социальные проблемы и антагонизма, порождаемые доходами рантье в капиталистическом обществе.

XI

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ И НАЦИОНАЛИЗМ*

(Сноска *: Черновой набросок настоящего эссе был представлен собранию Американской экономической ассоциации в г. Чикаго 28 декабря 1934 г. Ранее не публиковался.)

В настоящем эссе я предлагаю вкратце рассмотреть три системы экономических институтов. Это - экономический индивидуализм, экономическая демократия или социализм и национал-фашизм. Мир европейской цивилизации, как мы ее называем, похоже, находится в переходном состоянии от первого к третьему; второе не является в действительности промежуточной стадией, а скорее альтернативной целью, которую историческое движение, выражаясь фигурально, однажды выбрало для себя наобум, но после некоторого прогресса в этом направлении передумало.

ЧАСТЬ ПЕРВАЯ

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ИНДИВИДУАЛИЗМ: ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ И РЕАЛЬНОСТЬ

I. Негативные соображения

§1. Экономическая теория - это не описательная, или объяснительная, наука о реальности. В широких рамках можно сказать, что исторические перемены совершенно не влияют на экономическую теорию. Она занимается идеальными концепциями, которые, возможно, так же универсальны для рациональной мысли, как концепции обычной геометрии. Нашим первым главным шагом должно стать прояснение соотношения между такой теорией и экономической реальностью; и первый подраздел - возможно, нуждающийся в наибольшем внимании - мы посвятим отрицательным фактам, с которыми соотношения нет.

Экономическая теория, в том значении, какое это выражение приобрело, включает в себя две стороны, или, в каком-то смысле, стадии. Одна занимается типами индивидуального поведения; другая - типами социальной организации. К обоим типам можно применить прилагательное "экономический", или даже еще лучше "экономистический", в соответствии с установившимся употреблением. В то же время оба типа, как всё поведение человека, реальное или идеализированное любым уместным или полезным образом, - социальны, то есть, институциональны.

A. Индивидуальное экономическое поведение

§2. Экономическая теория трактует экономическое поведение во многом так же до определенной степени, как медицинская наука трактует гигиеническое и терапевтическое поведение. Ее задачей не является описание фактического поведения, деятельности "потребителей" или "производителей" точно так же, как задачей медицинской науки не является описание медицинской практики. Необходимо лишь упомянуть о контрасте между содержанием описания, скажем, классической греческой или китайской медицинской практики и содержанием трактата по медицине. Фактическая медицинская практика тоже вправе стать интересным предметом исследования, но ее изучение подпадает под отличные от медицинской науки дисциплины, такие как история и, возможно, социология. То же самое относится к экономическому поведению и экономической науке.

1) ни одна обобщающая наука, даже естествознание, не занимается описанием событий в пространстве и времени. Утверждения, что мышьяк ядовит и что соль растворима в воде, научно верны независимо от того, был ли кто-либо когда-либо отравлен мышьяком или была ли какая-либо соль когда-либо растворена. И понадобятся или не понадобятся примеры из опыта, чтобы предложить подобное суждение или установить его истинность.

2) кроме того, практическое значение или уместность подобных суждений может не только не зависеть от распространенности примеров, но и практическое значение суждений обычно заключается в том, что знание о них предотвращает их распространение. Эти верно до тех пор, пока возможные события, которые мы хотим предотвратить, численно не превысят события, совершения которых мы желаем; соотношение действительно очень высокое. "Мышьяк ядовит" вновь может служить примером (в отношении его влияния на человека).

3) "наука" человеческого поведения, чтобы стать значимой или практически важной, *должна* описывать *идеальное,* а не фактическое поведение, если она предназначена для свободных людей, которые должны добровольно изменить своё поведение в результате полученного знания. Ссылка на медицину как на пример должна прояснить это без дальнейших аргументов (врач - тот человек, поведение которого следует изменить; отношение пациента к медицинским знаниям несколько иное).

4) раз экономическая теория, как и медицинская наука, не занимается фактическим поведением, её столь же мало можно объяснить, как и описать.* (Сноска *: В позитивистской концепции научного метода объяснение, конечно же, - тип описания, а именно: обобщенное описание через отношения сосуществования и последовательности с упором на единообразие последовательностей во времени.)

5) в каком-то смысле наука идеального поведения является между прочим "объяснительной"; *желание* и *усилие* сохранить или восстановить здоровье может служить объяснением фактического поведения, независимо от эффективности действия, направленного на достижение конечного результата. Смысл объяснения там, где действие объясняется окончанием действия, *телеологический* в отличие от позитивистского смысла и того, что подразумевается под "научным" в литературе, отстаивающей научную процедуру в социальных дисциплинах. Тот факт, что описание идеального поведения частично объясняет фактическое поведение, вносит путаницу; мнение о том, что экономика как наука объясняет фактическое поведение, есть главнейшее методологическое заблуждение в этой науке. @ (Сноска @: Понятие "абсолютно" экономическое поведение и объяснение фактического поведения через аппроксимацию этого идеала - лишь метафоры и уводят от истины подобно методологическому устройству машины без трения в механике. Механическое трение можно определить с помощью объективных измерений, ни одно из которых, кроме временно́го измерения, не применимо к экономическому анализу и не имеет в нем буквального аналога. Во многом снижение или устранение трения есть практический и теоретический идеал, являясь, конечно же, таковым только с точки зрения начинающего оператора техники, а не самой техники.

Вторая фаза экономической теории, имеющая дело с социальной организацией, занимается "абсолютным рынком", который идеален не так, как абсолютно экономическое поведение отдельного человека, но оно во многом или полностью выводится из последнего и одинаково отлично от типа "идеала", представленного машиной без трения.)

6) экономическое поведение скорее идеально, чем материально, по двум причинам (обе отличны от теоретически идеальных условий в физике). Оно идеально постольку, поскольку является целью, которой хочет достичь человек, и по причине "ценности", будучи финалом, к которому, как считает и этот человек и другие, "следует" стремиться.@ (Сноска @: Следует подчеркнуть, что оценочное или обязательное качество, придаваемое

экономическому поведению, при отсутствии которого возникает чувство "неправильности" или неполноценности, не имеет никакого отношения к результату действия. Результат, или вопрос, хорошо это или плохо, мудро или глупо стремиться к этому, не имеет никакого отношения к экономике. Он относится к образу или качеству действия, направленного на любой результат; результат может быть хорошим, плохим или нейтральным независимо от степени экономичности действия.

Никакие две из трёх бихевиористских концепций не могут совпадать, ни фактическое поведение с тем, на что оно фактически направлено, ни то, на что оно фактически направлено, с нормативным идеалом. Этические идеалы приобретают смысл, только если то, чего следует желать, более или менее отличается от фактического желания; и фактическая цель или намерение приобретают смысл, только если они реализованы не полностью. В частности, концепция "экономики" не имеет смысла в связи с механическим процессом. Таким образом, мы сталкиваемся с парадоксом, когда абсолютно экономическое поведение, будучи сведённым к механической реакции на условия, совершенно перестает быть экономическим. И еще менее идеальным оно становится в другом, этическом, смысле; неэтичный характер человека, который должен заниматься абсолютно рациональным самопознанием, не требует уточнений. Но существует какая-то формальная аналогия между всеми значениями слова "идеал", иначе бы им вообще не пользовались.)

7) понимание поведения как чего-то, *поддающегося полному* объяснению или описанию в терминах, применимых к поведению как в будущем, так и к прошлом (т.е., полностью предсказуемого), исключили бы любое уместное или практически значимое обсуждение этого вопроса, любую попытку сформулировать идеалы, которые могли бы изменить действительность, взывая к поступающим по-своему людям как к свободным субъектам. Обсуждение ограничилось бы историческим описанием или формулами внешнего воздействия, учитывая, что субъектам, на чье поведение следует воздействовать, совершенно неведомо происходящее вокруг.

8) Более того, *взгляд* на поведение человека как на механическую последовательность или как на что-то, поддающееся полному описанию или объяснению в терминах естествознания, *невозможен* для людей. Для собственно описания сам акт описания есть поведение, и любая деятельность, при которой субъект и объект - одно и то же, есть мысленное противоречие. Этот принцип можно проиллюстрировать на физическом уровне. Невозможно нарисовать картину, которая включала бы в себя сам акт рисования; подобный акт явно включал бы в себя "бесконечный регресс". Утверждение "человек - это машина" включает в себя утверждение, что либо "я не человек", либо "я ничего не говорю", т.е., "я говорю, что я ничего не говорю"; противоречие здесь налицо.

9) По ряду причин экономическая теория гораздо дальше от реальности, чем медицинская наука:

а) здоровье - *более или менее* объективное понятие; насколько и в каком смысле объективное, непонятно, но обсуждать это нужды нет; во всяком случае, врач может эмпирически изучить примеры состояния, которого он хочет добиться, будь то здоровое тело или здоровый образ жизни. Экономическое свойство поведения чисто субъективно; ни у одного стороннего наблюдателя нет способа определить "экономическую" составляющую поступка, и даже сам субъект точно не знает этого ни после, ни тем более до совершения поступка;

б) чистая теория, как в экономике, так и в любой другой сфере, абстрактна; она имеет дело только с формами, совершенно абстрагируясь от содержания. При индивидуальном подходе, который мы рассматриваем, экономическая теория берет людей с а) любыми потребностями, б) любыми ресурсами и в) любой технологической системой и вырабатывает принципы экономического поведения. Обоснованность её "законов" не зависит от

фактических условий или данных, относящихся к любой их этих трёх основных фаз экономического действия;

в) в действительности люди, очевидно, не хотят, чтобы их потребности были удовлетворены полностью или без труда. Мы *хотим* не только удовлетворять желания, но и преодолевать препятствия при их удовлетворении. В конечном счете реальные результаты действия - это не столько конкретные количественные показатели, представленные функциями полезности, сколько абстрактные мотивации, включающие интерес к занятию, удовлетворение от достигнутого результата, сопричастность и социальное положение и влияние. Полного результата смысловые данные не "дают". Каждый результат в той или иной степени переосмысливается в процессе его достижения, и это переосмысление - одна из причин желания действовать;

г) следует повторить, что понятие абсолютно экономического поведения связано с противоречием или антиномией. Прежде всего, это концепция "ограничений", близкая к математике, но у той черты, где поведение совершенно перестаёт быть экономическим и приобретает черты обратного, не "экономично" (и не этично) пытаться вести себя "экономично"(!);

д) экономический анализ должен проводиться по переменным, имеющим количественные значения. Но в действительности количествами их не назовешь, так как никакое субъективное состояние измерить невозможно. (Один сосуд с водой горячее другого на определенную физическую величину, но не в смысле температуры). До некоторой степени понятие "индексной функции", изменяющейся в том же направлении что и неизмеримая экономическая величина, сталкивается с подобной трудностью, но не совсем удовлетворительным образом. Потому что экономическая вариация должна рассматриваться в терминах кривизны и крутизны, а также, возможно, высших производных от функций.* (Сноска *: Хотя данное эссе ни в коей мере не может считаться трактатом по экономической теории, видимо, необходимо для ясности дополнить данный отрицательный взгляд на экономическое поведение кратким положительным описанием. В целом экономическое поведение определяется понятием экономии или эффективности, которое несет в себе значение *максимума* реализации целей имеющимися средствами, или "совершенной" экономии. Трудность может возникнуть в связи с двумя более или менее противоречивыми наборами целей, обычно преследуемых человеком и преследуемых им с помощью одного и того же набора средств. Эти цели, соответственно, - удовлетворение насущных потребностей и улучшение собственного положения особенно за счет принесения в жертву текущей потребности ради достижения более полного удовлетворения потребностей в будущем. Понятие максимизации *либо* текущего удовлетворения, *либо* увеличения средств - когда имеющиеся средства направлены на одну или другую цель - довольно просто; но понятие максимального достижения обоих результатов вместе включает в себя сравнение, которое довольно трудно провести в рациональном плане. В реальном мире это сравнение находит количественное выражение в процентной ставке. Первая из двух этих фаз экономического поведения, индивидуальная или социальная, передаётся таким термином, как "стационарные условия"; вторая - экономическим ростом или прогрессом.)

Б. НЕРЕАЛЬНОСТЬ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ В ЕЁ СОЦИАЛЬНОМ АСПЕКТЕ

§3. Во второй своей стадии экономическая теория занимается социальными, т.е., межличностными, отношениями. Но "экономический человек" - не "социальное животное", и экономический индивидуализм исключает общество в его человеческом значении. Экономические отношения *безличностны*. Социальную организацию, рассматриваемую экономической теорией, лучше всего представить как Робинзонов Крузо,

взаимодействующих между собой исключительно через рынки. Для экономического человека обмен - деталь производства, режим использования частных ресурсов для реализации частных целей. "Вторая сторона" влачит теневое существование как деталь использования человеком собственных ресурсов для удовлетворения собственных потребностей. Именно рынок, возможность обмениваться, реально функционирует, а не другие люди; они даже не средства к действию. Отношения между ними - это и не кооперация, и не взаимная эксплуатация - что-то совершенно аморальное и негуманное. Особо следует подчеркнуть, что экономическая конкуренция не подразумевает чувства соперничества или соревнования. Экономический человек совсем не испытывает эмоций и не "конкурирует" в обычном смысле этого слова. В этом заключается одно из основных отличий от реального человека. На совершенном рынке нет ни согласования цен, ни торгов, ни попыток как-либо манипулировать другими людьми. Отношения в теории напоминают "немую торговлю" варварских народов. Экономическая теория воспринимает всех экономических индивидов организации как *данные*, не подверженные "влиянию", и предполагает, что они точно так же относятся друг к другу.* (Сноска *: См. P. J. H. Grierson, *The Silent Trade* (Немой обмен).

Экономическая теория предполагает организацию "экономических людей", каждый из которых сделан из трех элементов или наборов элементов: а) "желания", выраженные функцией полезности или поверхностью; б) производительности в различных видах и количествах, поддающихся измерению, по крайней мере, для самого индивида в смысле количественного сравнения, необходимого для разумного выбора их употребления; в) запас технологический "знаний".

Следует отметить, что всё это применимо только к "стационарной экономике". Экономическая теория также учитывает явления роста, влияющие на все три набора элементов в указанном порядке, но только в смысле возможного изменения формы накопления средств в измеренном "капитале" и только предположив, что индивид действует "разумно". В действиях, устремленных в будущее, разумное действие требует совершенного предвидения. Особенно в отношении действий, изменяющих условия деятельности других индивидов, кажется, что существуют непреодолимые трудности при формулировании удовлетворяющих всем требованиям теоретических постулатов; и это более или менее справедливо в отношении всех действий в реальном времени, т.е., меняющих условия будущего действия даже для самого деятеля. Говоря строго научно, теория ограничивается утверждением условий равновесия; она никогда не смогла бы определить направление движения к этому состоянию от любой другой точки отсчета.

II. ПОЗИТИВНЫЕ ОТНОШЕНИЯ С РЕАЛЬНОСТЬЮ

A. "Научный" взгляд

(AA) Индивидуальное экономическое поведение

§4. 1) экономическое качество поведения *реально*; оно реально не только как моральный идеал, что убыток - это "плохо", и как фактическая цель, которую люди стремятся реализовать, но фактическое поведение *более или менее* экономично.@ (Сноска @: Возможно, это - универсальная истина для любого сознательного поведения, будь то отдых, работа или даже игра детей и животных. Даже на оздоровительной прогулке мы предпочитаем куда-то пойти и выбираем самый прямой путь.) В этом смысле концепции экономической теории формально "описательны", хотя безграничное поведенческое разнообразие будет соответствовать принципам.

2) Всякое теоретизирование, претендующее на значимость, воспринимает как должное, если оно не указывает более общие условия фактического поведения, условия, при которых достигается экономия. То есть, теория накладывает фактическое ограничение на природу "желаний, ресурсов и технологии", делая их значимыми для мира в целом и для отдельных регионов в пространстве и времени. В частности, она признает всеобщий характер социальной обстановки, в которой живет индивид.

(ББ) Социальная организация

§5. Здесь реальности следует дать гораздо больше уступок. Любая попытка сказать с определенностью, что подразумевается под абстрактно идеальной "экономической" организацией, сейчас же создает ряд сложностей для ее беспристрастной и исчерпывающей оценки, из которых приходится выбирать на основании практической значимости. Несомненно, понятие индивидуального поведения при его максимальной "экономичности" подразумевает социальную организацию через добровольный обмен, т.е., некую рыночную организацию. Но возникают теоретические сложности в понятиях совершенного рынка и совершенной конкуренции и серьёзная неопределённость в понятии «система рыночной или конкурентной организации экономического общества».

Что касается содержания в отношении социальной организации, то экономическая теория фактически развилась и расцвела только в обществах с формой организации более или менее типичной для " предпринимательской экономики". При таком типе организации бытие индивидов распадается на две стадии; во-первых, они продают производственные услуги "личности" и "собственности" за деньги предприятиям, которые и осуществляют собственно производство; во-вторых, на этот денежный доход они покупают у предприятий продукцию, которую и потребляют. Кроме того, в этих обществах произошел переход от индивидуального к корпоративному предприятию в исторический период становления предпринимательства, скорее всего как фаза этого процесса становления. Предпринимательство следует особо противопоставить "экономике обмена", при которой индивиды (семьи) производили продукцию и обменивались ею. В экономике обмена невозможно было бы отыскать явления, которые в нынешнем понимании являются самыми важными с теоретической и практической точки зрении экономической теории. В ней не было бы денежного распределения, не существовало бы таких явлений, как зарплата, рента, процент и прибыль.* (Сноска *: Экономическая наука, основанная на такой реальности, по-прежнему остаётся "теорией" в том смысле, что используемые эмпирические данные являются общеизвестными и не обсуждаются. Такие данные могут рассматриваться как "самоочевидные"; можно, конечно, утверждать, что это - единственное значение самоочевидных принципов в любом вопросе.

Процесс трансформирования существующего общества в общество нового типа создает проблемы, требующие фактического изучения существующего типа, а также теоретического анализа предлагаемого типа. Возвращаясь к нашей первой несовершенной аналогии: врач должен исследовать как здоровое тело, так и больное. Но если это изучение в обоих случаях может быть эмпирическим, то экономист должен мысленно сконструировать своё идеальное общество, хотя и изучает через наблюдение лишь существующее общество.)

Б. ПРАКТИЧЕСКИЙ ВЗГЛЯД НА ПОЗИТИВНЫЕ ОТНОШЕНИЯ С РЕАЛЬНОСТЬЮ

§6. 1) во-первых, необходимо кратко остановиться на отношении между знанием и социальными идеалами и социальной активностью.* (Сноска*: Эта тема более подробно обсуждается в заключительном разделе эссе.) Мы придерживаемся точки зрения, что

обоснованием теории в людских делах служит практическая значимость. Функция теории - сформулировать и концептуально прояснить некий образ действий, чтобы люди могли лучше ему соответствовать, если он уже является общепринятым, либо как желаемый, либо как (нормативно) желательный, либо как образ действий, привлекательность которого может быть лучше осмыслена, если он будет под вопросом, или даже как образ действий, которого следует избегать, если он уже общепризнан как плохой. Эти принципы создают серьёзные интеллектуальные трудности даже на уровне дискуссии о моделях индивидуального поведения, но трудности возрастают еще больше на социальном уровне. Если формулировка и прояснение социальных моделей или систем организации будут настолько же плодотворными, мы должны предположить, что общество также в каком-то смысле как единица является свободным субъектом своего формирования.@ (Сноска @: Следует провести различие между этой точкой зрения и *двумя* совершенно другими подходами к экономическим явлениям, один из которых исключает практическую значимость, а другой даёт ей простор в совершенно другом смысле. Обе эти точки зрения в отдельности и в разных сочетаниях привлекли к себе пристальное внимание под названием "институциональная экономика". Первый подход, больше всего соответствующий названию, является в основном продолжением или возрождением исторической точки зрения. Но, если человеческие и социальные явления можно полностью объяснить их историей, результат такой же, как и при чисто механистическом объяснении, как будто не существует ни целенаправленных действий, ни практической значимости. (Такое же объяснение учитывало бы объясняющего и его поведение при объяснении, низводя его до абсурда). Другая точка зрения заключается в том, что наука экономика должна дать методику "управления" экономическим процессом точно так же, как естествознание дает методику управления природой. При таком подходе принципы бы действительно приобрели практическое значение для подразумеваемого *управляющего*, если понятие научного управления будет иметь смысл, но не для управляемого общества. Точка зрения, принятая нами, абстрагируясь от двух вышеизложенных подходов, трактует социальные институты как продукт общественного выбора, основанного на социальном знании моделей, из которых делается выбор, и имеющего смысл, только если подобный социальный выбор реален.)

2) развитие современной экономической теории, несомненно, проходило в основном благодаря практическому стремлению к социальной политике, выразившейся в политических (правовых и административных) действиях. Она стала чистой наукой (в той степени, в какой стала ею) благодаря интересному развитию из прямо побудительной или пропагандистской политической дискуссии. Книга Смита "Богатство наций", от которой можно вести отсчет современной экономической теории, вполне обоснованно называется политическим памфлетом. Сравнительно небольшая часть работы вызвана интересом к чистой науке, а её главное значение - это пропаганда или проповедь политики. Но это также и первая важная общая работа по научной экономической теории. Она становится научной, не переставая быть связанной главным образом с отстаиванием политики. Проповедь политики естественно приобретает характер науки, когда проповедуемая политика негативна, когда политика позволяет событиям идти своим чередом. Тогда содержание дискуссии состоит в основном из описания или анализа "естественного" хода событий в отсутствие сознательного вмешательства человека, а это, несомненно, характерно для науки. * (Сноска *: "Богатство наций" - первая научная работа по экономике, которая впервые дала довольно четкую и последовательную картину и принцип действия социально-экономической организации по модели свободного предпринимательства при разумном минимуме политического вмешательства или управления. С течением времени Англия, Соединенные Штаты и в меньшей степени некоторые другие страны приняли эту систему организации. Затем характер практической задачи изменился. Возник вопрос изучения изъянов системы и

сравнения ее результатов с теми, которые должны быть получены при определенной форме политического контроля или при полной замене "политической" системы организации (другой общей альтернативы не существует; после того, как вопрос был поднят, добровольный возврат к традиционной системе невозможен).)

3) приведенный аргумент покажет, почему при обсуждении практического значения экономической теории нет необходимости делать разграничения между индивидуальной и социальной точками зрения, как это делалось в предыдущих разделах. Политический идеал эпохи был негативен, индивидуалистичен. Идеалом была индивидуальная свобода; т.е., общество не должно было насаждать никаких идеалов индивидуальной жизни. Общество хотело стать организацией взаимопомощи механистического типа, в которой каждый индивид добивался бы максимальной эффективности в использовании собственных средств для достижения собственных целей. В значительной степени этот идеал жив и сейчас, хотя явно разрушается, в Америке и других странах, которые еще полностью не отвергли демократию во имя диктаторского режима. Существует "бремя доказательств" против любого предложения о радикальном отходе от свободного труда, частной собственности и свободного рынка.@ (Сноска @: В литературе по экономической теории концепция "экономического человека" подверглась резкой критике и буквально всеобщему отрицанию. Это было шагом назад в интеллектуальном плане, так как это понятие важно для научного анализа, и вся надежда была на его использование (при уточнении его ограничений). Ее основные положения возродили приверженцы математической экономики в идее функции индифферентности. Но, пока некоторые так называемые экономисты, прежде всего, "исторических школ" Германии и Англии отрекались от этой идеи, не понимая её, многое плохое, в абсолютистском смысле, в её содержании проповедовалось с еще меньшим понимаем социальными философами и политиками. Среди первых следует выделить Спенсера; среди последних - манчестерских либералов. Британские классические экономисты сравнительно не виноваты, но о французах этого не скажешь. Тем временем многие их порочных взглядов *laissez-faire* (Прим. переводчика: *laissez-faire* - неограниченная свобода предпринимательства) были на практике включены в правовую систему общего права в интерпретации Блекстоуна, а в Соединенных Штатах - через судебный надзор за биллем о правах и особенно за четырнадцатой поправкой к Конституции.)

4) Краткое рассмотрение покажет, однако, что основным моральным и социальным идеалом либерального периода (короче говоря, девятнадцатого века) было не то, что выражено в концепции экономической эффективности. Экономический человек и его сопутствующая функция в обществе, двойной порядок негативистской политической демократии и экономической *laissez-faire,* представляют собой доведённую до крайности рационализацию направления, в котором люди хотели двигаться от предыдущего состояния, представляющего собой противоположную крайность. Очевидно, что система трактует свободу индивида и взаимные отношения индивидов как средства, т.е., условия максимизации удовлетворения индивидуальных потребностей, и трактует индивида как абсолютную данность в трёх аспектах его потребностей, конечных ресурсов, или производительности, и знания технологий.* (Сноска *: Трудно представить, что к этой позиции можно относиться серьезно, если разобраться; потому что организованное для политических целей общество явно не может трактовать индивида как данность ни в одном из этих аспектов, и, если оно это делает, то оно полностью полагается на неполитические факторы, функционирующие в политическом качестве. Индивид как подрядная единица, очевидно, становится тем, чем он является во всех этих отношениях, под влиянием социальных условий.)

Но в достаточно вольной интерпретации ценностей, принятых цивилизацией девятнадцатого века, ни свобода, ни взаимность не являются средствами максимизации

индивидуальной экономической полезности. Скорее они сами по себе результаты. И результаты в обоих уже выделенных нами смыслах. Не просто считается, что индивиды хотят свободы и взаимности, пусть даже жертвуя объективным материальным благополучием, а эти моральные идеалы индивиду "надлежит" желать, даже если он их не желает на самом деле. Это определенно являлось принципом социальной политики: индивид должен был не только быть свободным в совершении своих ошибок, но и должен был принять на себя ответственность на них. Это воспринималось как часть человеческого достоинства, как обязательство и привилегия индивида. Так личная свобода становится в более или мене устоявшихся терминах "неотъемлемым правом" в конституции каждого либерального государства.* (Сноска *: Парадокс заключается в том, что именно это неотъемлемое право порождает особые помехи для индивида без собственности: раз он не может продать или заложить свои личные возможности и должен постоянно удовлетворять основные потребности, он оказывается в слабой рыночной позиции.)

Что касается взаимности, здесь тоже не может быть сомнений относительно общего одобрения в современную коммерческую эпоху принципа "человек остаётся самим собой несмотря ни на что", или того факта, что так называемый "коммерческий дух", точнее "дух предпринимательства", каким он фактически стал в эпоху, начавшуюся с промышленной революции, был духом индивидуальных свершений. Он содействовал толерантности и давал оценку всем людям в соответствии с их моральными и личными качествами несравнимо лучше, чум в любую из предшествующих цивилизаций.

III. ДУАЛИСТИЧЕСКАЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ СИСТЕМА ЛИБЕРАЛИЗМА И ПРИЧИНЫ ЕЕ УПАДКА

А. ИСТОРИЧЕСКАЯ ОБСТАНОВКА

§7. Практическая проблема экономической организации - это политическая проблема. Слова политика и правительство означают механизм, с помощью которого любая социальная группа действует как единое целое и формулирует и претворяет в жизнь групповые положительные или отрицательные принципы. В целом политические перемены, связанные с историческим движением к реализации экономического идеала индивидуальной свободы вместе с "автоматическими" силами рыночной конкуренции как механизмом обеспечения упорядоченной кооперации, были отрицательными. Они заключались в сокращении функций правительства, но ни в коем случае не до нуля. Экономическая система "свободных" рыночных отношений даже при своём максимальном развитии должна действовать в рамках политического порядка, чтобы защитить собственность и обеспечить правила рынка.

Новым политическим порядком, соответствующим сильно усеченным и в основном отрицательным или "превентивным" функциям правительства, была *демократия* в современном смысле репрезентативного правления - как политическая в более узком смысле, так и правовая. Государственным деятелям революционной эпохи конца восемнадцатого века казалось, что проблема заключалась в том, чтобы не дать правительству узурпировать неподобающие ему функции и вмешиваться в свободы народа, и что решение проблемы заключалось в том, чтобы поставить правительство под самый непосредственных контроль "народа".* (Сноска *: Битва, из которой собственно и выросла современная демократия, была скорее борьбой за религиозную, чем экономическую свободу, хотя ныне мы склонны воспринимать первую как должное или как следствие политической и экономической свободы. Это утверждение следовало бы как следует обосновать и охарактеризовать, если бы позволило место. Ход истории был разным в разных странах, особенно в отношении

фактического установления всеобщего избирательного права, которое было достигнуто для женской половины взрослого населения лишь в наши дни.

По вполне очевидным причинам произошло это в Соединенных Штатах, где конституционные формы и общепризнанные идеалы были самым радикальным воплощением либеральных принципов, в особенности отрицательного идеала правительства как системы, предназначенной для сохранения "закона и порядка", но столь обременённой "сдержками и противовесами", что она не смогла бы выполнить положительные функции вмешательства в индивидуальную свободу. Это была новая нация, возникшая сравнительно свободной от старых традиций, населенная преимущественно выходцами из самой передовой в либеральном отношении европейской страны (людьми в основном инакомыслящими) и сразу же столкнувшаяся с условиями фронтира. Для наших отцов-основателей эта связь между демократией и экономической *laissez-faire*, означавшей политический негативизм, была столь очевидной, что они едва ли это осознавали. А в Западной Европе политическая эволюция девятнадцатого века шла в направлении американской демократии.) На практике система экономического индивидуализма и политической *laissez-faire,* или негативизма, начала распадаться задолго до своего полного установления. Её история с самого начала была гонкой между ростом и спадом.@ (Сноска @: Экономическая система "естественной свободы", конечно, достигла своего максимального роста в Англии лишь в середине второй половины XIX в., хотя первый "закон о фабриках" был принят в 1802 г.)

Попытку указать "причины" спада, который в наши дни грозить превратиться в катастрофу, следует начать с вопроса, как это могло произойти. Нет нужды проводить тщательное исследование, чтобы показать, что эта система XIX в. не могла существовать постоянно, а могла бы приблизиться к своей реализации лишь в уникальной обстановке. Следует выделить два момента. Во-первых, обстановка для индивидуальной свободы представляла собой комплекс физических условий, созданный для европейской цивилизации географическими и научными открытиями, растянувшимися во времени от позднего средневековья до XIX в. Во-вторых, эти условия были по существу временными, и зависящие от них любые формы либерализма могли быть мимолётными.@ (Сноска @: В данном анализе не следует забывать об уже сделанных нами концептуальных и методологических допущениях. Если рассматривать исторические перемены как историческую обусловленность, то вся экономическая теория как дискуссия о социальных идеях, направляющих свободное общество, - бессмыслица. Но при этом нельзя отрицать, что исторические причины играют определенную роль вместе со свободным выбором идеалов. Это было бы в целом абсурдом, и в настоящем примере анализ причин очень помог бы понять нашу проблему, так как происходящие ныне перемены, конечно же, вызваны не только новым интеллектуальным прозрением в отношении смысла идеалов.

Общая проблема исторического объяснения или интерпретации, конечно же, не может быть освещена здесь. Помимо взгляда, что материальные условия в каком-то смысле и каким-то образом "управляют" процессом в целом, существует еще две важных точки зрения. Согласно первой из них, "культура" - это вполне независимо бытующая сущность или группа сущностей со своим (или своими) "законами" роста и изменения. Согласно второй, изменения происходят благодаря творческой активности выдающихся индивидов - теория "великих людей". Все три взгляда содержат большую долю истины, и мы должны учитывать все три, если хотим иметь доказательный взгляд на историю. В революционную эпоху, такую как наша, третий взгляд люди склонны преувеличивать. Кажется самоочевидным, что ни один индивид не может оказать значительное влияние на ход истории и что природа влияния, оказанного или оказываемого исключительной исторической личностью, крайне проблематична и часто отличается от его собственных идей и желаний.)

Влияние новой физической ситуации проявилось иначе в самой Европе, в регионах старой цивилизации, подпавшей под европейское влияние, и в относительно не оккупированных варварских странах, открытых для колонизации, но всё это можно подытожить одной фразой - "открытый фронтир". Географические открытия и технический прогресс практически сняли ограничительные рубежи и открыли почти безграничное поле деятельности, в котором любой энергичный и честолюбивый европеец нашел больше, чем мог прибрать к рукам, не затрагивая интересы других и не покушаясь на них. Большая часть созданных таким образом возможностей не требовала ни организованных действий, ни предшествующей подготовки, ни накопленного "капитала", основными качествами стали физическая выносливость, храбрость и изобретательность самого человека. Не только на девственных территориях, но и в самой Европе социальная организация по большому политическому счету лишилась былого значения после того, как политический суверенитет над новыми регионами был установлен военной силой.

По причинам сколь очевидным, столь и ошеломительным, такое положение не могло продолжаться долго. Главный интерес, заставлявший людей селиться у географического фронтира, заключался в перспективе создать позже совершенно другую жизнь, если не для самого первого пионера-первопроходца, то хотя бы для его наследников. Заполнение этого открытого настежь мира было чревато кардинальным изменением условий. Завоевание мира вновь, как и раньше, стало означать прямую борьбу скорее с другими людьми, чем с природой, и борьбу за власть над другими людьми, которая для человека всегда означала и власть над самой природой. Пионеры стремились к жизни в этих изменившихся условиях.* (Сноска *: Конечно же, в этом походе переселенцев был и элемент романтики, и отрицательный позыв к уходу от действительности, но ментальность "прекрасного дикаря" неглубока, нераспространенна и особенно недолговечна при соприкосновении в реалиями примитивного мира.) Другими словами, экономические аспекты жизни во многом отражают по сути своей политические интересы, пока людьми движет порыв завоевать мир. Экономический интерес, нацеленный на материальное, лишь на время затмевает остальные в бескрайних технических и географических просторах, и по мере заполнения этих просторов политические фазы борьбы вновь начинают главенствовать. Потому что социальная философия свободы в XIX в. одобряла и даже подчеркивала движущую силу желания "завоевать мир".

Б. РАЗОЧАРОВАНИЕ В ЭКОНОМИЧЕСКОМ ИНДИВИДУАЛИЗМЕ

§8. С такой доминирующей мотивацией и при исторически нормальных условиях жизни экономический либерализм в отрицательном смысле крайне индивидуалистической *laissez-faire* невозможен по двум основным причинам, которые общепринятая теория проглядела. Первая причина: богатство можно использовать для достижения еще большего богатства; потому что чем больше его имеешь, тем больше преимуществ в борьбе за еще большее богатство. Следовательно, при индивидуалистической свободе и при условии, что по самым разным причинам люди хотят еще большего богатства, оно будет использовано для достижения большего богатства, порождая нарастание неравенства. По очереди возникают два последствия: а) при "валовом" неравенстве в распределении богатства среди индивидов все этические доводы свободы теряют свою значимость, и б) автоматическая система управления (рыночная конкуренция) ломается, потому что конкуренция требует большое количество единиц малого размера.

Более того, конкуренция может прекратиться в результате организации индивидов в крупные единицы, как и в результате неравенства в индивидуальном богатстве. Тот факт, что монополия обычно более рентабельна, чем конкурентное производство, даёт мощный стимул

к формированию таких организаций, а свободная конкуренция, естественно, становится соревнованием при установлении монополии. При утилитарно-индивидуалистическом взгляде на жизнь свобода означает свободу применения власти, а экономическая свобода означает свободу применения экономической власти без политического вмешательства или ограничения. Такая свобода может фактически стать рабством для человека, у которого мало власти, так как сама жизнь требует практически постоянного контроля над определенным минимумом экономической власти.

Вторым упущением была неспособность видеть в умении выражать свои мысли, или в способности в любой форме "влиять" на других людей, форму экономической власти. Люди жили своим умом с незапамятных времен; это, несомненно, было одним из самых ранних применений языка. Сила убеждения, прежде всего, - это форма "производительности", ведь от умелого "восхваления" товар становится более желанным для покупателя и потребителя, который в индивидуалистической системе является конечным судьей достоинств товаров. Но еще более важной в экономических отношениях является та же сила, что используется в продаже "косвенных товаров", включая производственное богатство, экономические возможности, организационные устройства всех видов и действующие "административные способности" в целом. Адам Смит и писатели-классики, ратуя за свободный доступ к рынку, кажется, не задумывались о возможностях личного влияния как о серьёзном факторе экономических отношений; техника рекламы и продаж приобрели большое значение после Смита. Но для самого "бизнеса" (что касается политики, см. ниже) пределы нарушений не поставлены, если позволить ему работать по нарастающей. Они также не учитывали важность того, что свобода конкуренции означает свободу организовываться на борьбу с конкуренцией. Итак, мы подчеркиваем, что сила личности, способность убеждать и организовывать - это и форма власти, самым неравномерным образом распределенная природой, и способность к стремительному саморазвитию, что, естественно, ведёт к нарастанию неравенства, о котором мы уже говорили.

Вполне очевидно, что, если социальная жизнь является соревнованием и соревнованием за что-то, предложение чего ограничено и что само по себе является или наделяет соревновательной силой, это только может привести к такой концентрации управления объектом борьбы, которая положит конец данной социальной форме. Эта тенденция значительно усиливается тем, что в исходной мотивации экономической деятельности большое место занимает власть ради самой власти, которая является истинным объектом борьбы, а не какие-либо материальные применения или плоды власти. Подобное соревнование не может продолжаться долго без систематического обеспечения "нового курса" именно в значении нового курса, а не просто сомнительного изменения правил, которое это словосочетание стало обозначать в нынешней политической игре лозунгами. Через неминуемую реакцию человеческой природы на подобную ситуацию любая "игра" такого рода будет скатываться к формам апелляции к власти, более стихийным, чем просто умение играть или способность к игре. Игра вскоре становится столь "нечестной", что проигравших вряд ли можно обвинять в нарушении морали, если они откажутся подчиниться её правилам и результатам. Что-то похожее происходит и в экономической жизни западного мира. Дальнейшие аргументы покажут, что те же принципы, естественно, действовали и действуют в других сферах культуры, особенно в политике, причем с теми же последствиями, более, а не менее, разрушительными для этих сфер.

ЧАСТЬ ВТОРАЯ

ПОЛИТИЧЕСКИЙ ИНДИВИДУАЛИЗМ ИЛИ ДЕМОКРАТИЧЕСКИЙ СОЦИАЛИЗМ

I. ОТ БИЗНЕСА К ПОЛИТИКЕ

§9. Когда "экономическая игра" в свободное предпринимательство становится невыносимой из-за роста индивидуального неравенства и монополии, следующим прибежищем оказавшихся в наихудшем положении масс или их более или менее самозваных спасителей из рядов лейбористского движения или ориентированной на социальные реформы интеллигенции является политика. В первом случае это означает *демократическую* политику. Естественно было бы предположить, что при равном распределении власти на основе один «человек - один голос» экономическая реорганизация общества в пользу "трудящихся масс", а не в пользу привилегированного или паразитирующего меньшинства, последовала бы автоматически или как только массы поняли бы суть вопроса и осознали свою силу.

Интересно, что в Англии, родине современного промышленного предпринимательства, мы услышали о "новом либерализме" примерно в то же время, когда историки заговорили об "окончании фронтира" в Новом Свете. Новый либерализм представлял собой возврат к старым базовым политическим принципам; он покоился скорее на знакоположительной концепции государства как основного инструмента экономической кооперации, а не знакоотрицательной концепции государства как третейского судьи или фактора поддержания порядка в автоматическом процессе взаимодействия индивидов. В Англии новый либерализм вырос в движение Лейбористкой партии, тогда как Социал-демократическая партия в Германии олицетворяла ту же социальную философию, как и в меньшей степени "Прогрессивное" движение, а затем и "Новый курс" в Соединённых Штатах.

Это движение, которое стали называть "социализмом", предлагало вкратце использовать политический аппарат демократического государства для влияния на организацию экономической жизни вместо системы частной собственности и конкурентного свободного предпринимательства. О том, что конкретно это означало, пропагандисты перемен предусмотрительно говорили, отделываясь общими местами. Несколько замечаний по этому поводу будет сделано ниже в другом разделе; в данной связи интерес вызывает то, что движение в разной степени в разных странах потеряло народную поддержку и даже приверженность своих бывших лидеров до достижения политической власти и испытания делом. В результате возникли теория и пропаганда, которые не только отвергли, но и яростно осудили демократию как политическую форму и все её проявления. При этом события развивались с большим или меньшим отставанием подобно эволюции марксистской мысли.* (Сноска *: Для наших целей нет нужды подробно комментировать политические движения в разных странах. Но следует упомянуть о роли и особенно эволюции "марксизма". На начальном этапе Маркс придерживался указанной позиции, что экономическое равенство наступит автоматически с достижением политического равенства. Но вскоре он был разочарован ходом событий в Америке, где формирование мужского избирательного права не привело к подобному результату, и эпизодом с Парижской коммуной. Официальный марксизм тогда эволюционировал в сторону совершенно другой политической теории под названием "диктатура пролетариата", означающей диктатуру *над* пролетариатом и уничтожение меньшинства за счёт пролетаризации остальных классов с помощью замкнуто организованной партии, заявившей о себе как о хранителе коммунизма, ставшего отдалённым идеалом. Но радикальные либеральные партии, набравшие реальную силу в западных странах, до недавних пор придерживались демократических принципов, даже используя марксистскую фразеологию.) Новое движение, по-прежнему провозглашающее идеал экономического равенства, или экономической "справедливости" в отличие от "эксплуатации", называет себя коммунизмом. Коммунизм пришел к власти только в России,

да и там при таком течении событий, которые резко контрастировали с историческими предсказаниями его ранних теоретиков.

Тем временем, частично из-за угрозы коммунистической политической партии, частично как прямая реакция на признанные недостатки либеральной системы свободного предпринимательства и негативистской демократии, возникло движение нового типа, тяготеющее к диктатуре партии меньшинства. Обычно его расплывчато называют "фашизмом" по имени первой партии этого типа, захватившей власть в Италии. С приходом к власти схожего режима в Германии и в малых странах и с подъёмом мощного движения того же толка в других странах возникает вопрос уже не чисто академического характера о силе и слабости "свободных" институтов политической, а также экономической, сферы.

Значение реального развития диктатур до настоящего времени будет оценено по-разному особенно потому, что революции и более заметные события в направлении революций произошли в странах, для которых демократические формы были сравнительно новыми и неглубоко укоренившимися. Здесь мы скорее проводим теоретический анализ свободных институтов как таковых, особенно в отношении их фундаментальных теоретических слабостей, не замеченных представителями либерализма в момент его прихода к власти, который может помочь объяснить тенденцию к новым формам. В предыдущем разделе мы взглянули на экономическую сторону двойной системы; в данном разделе нас больше всего интересует политическая сторона.

На фундаментальной слабости демократии мы вкратце остановимся после предварительного анализа экономического индивидуализма. В принципе демократия есть политический индивидуализм. Чистая или прямая демократия городского собрания или небольшого города-государства, управляемого собранием всех горожан, есть максимальное приближение к чистому политическому индивидуализму, если не анархии, и демократия в смысле представительных институтов есть адаптация, необходимая для более крупных общин. Главное заключается в том, что, как это получается на практике в современном мире, *демократия - это конкурентная политика* так же, как свободное предпринимательство - конкурентная экономика (хотя в основе своей - конкуренция за монопольное положение), и проявляет те же слабости, что и последняя. В идеальной теории ни то ни другое не является конкурентным в психологическом смысле.

Политическая демократия с представительными институтами и правлением большинства не может быть индивидуалистической в смысле предпринимательской экономики; во всяком случае, не тогда, когда правительство исполняет положительные функции помимо своей чисто превентивной роли проведения в жизнь плавил свободного рынка и поддержания свободы. Потому что природа политических решений такова, что они обязательны для всех. Но в идеале даже при представительных институтах демократические решения должны основываться на всеобщем свободном обсуждении с равным участием всех полноправных граждан.* (Сноска *: Принцип правления большинства должен восприниматься в этическом плане как средство утверждения реальной "общей воли", а не как механизм, с помощью которого один набор интересов подчиняется другому набору. Политическую дискуссию следует рассматривать как поиск объективно идеальной или "наилучшей" политики, а не как состязание интересов.)

Всем известно, что реалии как в бизнесе, так и в политике далеки от этих идеалов. В реальности у этих двух сфер есть общая черта: один из главных интересов, стимулирующий к действию, является конкурирующим интересом в психологическом смысле состязания или соперничества. И главная слабость одна и та же в обоих случаях по сравнению с идеальной системой, в которой "у всех и каждого не более одного голоса", она заключается в естественной накопительной тенденции к статусному неравенству: использование власти для достижения большей власти. Главная политическая ошибка в теории либерализма в

изложении её приверженцев заключается в том, что конкурентная политика в этом отношении не лучше экономики, а определённо хуже.

Ошибка естественная, вытекающая из поверхностного взгляда на факты. В экономических отношениях имеется видимый факт собственности, объективный и долговременный способ накопления, отсутствующий в политике; и в экономических делах люди номинально оказывают влияние пропорционально доходу, тогда как демократическая политика покоится на принципе "один человек - один голос". Но небольшое критическое исследование разрушит это противопоставление. С точки зрения бизнеса, как мы показали, самой важной составляющей власти является не владение материальной собственностью, что так важно при поверхностном взгляде, а личная власть в самых разных формах.

В политической системе демократии то, что в экономике было особенно важным фактором индивидуальной власти, практически целиком становится властью. Демократическая политика на практике выливается в проведение кампаний, выборов - в "организацию", использующую человеческие качества, выраженные такими терминами, как "блестящий оратор", "начальник" и "аппарат". Такие качества более неравномерно распределены природой между людьми, чем экономическая способность или власть любого другого типа, и также имеют более сильную тенденцию к накопительному росту при их применении. Такой рост за счет применения происходит не исключительно и даже не в главной степени за счет совершенствования техники с опытом. Гораздо более важная причина заключается в том, что важнейшим элементом способности воздействовать на людей является престиж, репутация или известность. Только людям, занимающим видное положение, легко получить возможность изложить свою точку зрения, а достаточно известный по какой-либо причине человек с готовностью принимается как авторитет и советчик почти по любому вопросу независимо в обоих случаях от реальных знаний или компетентности или даже степени морального доверия.

Таким образом, либеральная экономика и либеральная политика - в своей основе всё та же "игра". Фундаментальным фактом в обеих является моральный факт соперничества, конкуренции и интерес к власти. Демократическая политика в XIX в. - это система власти, феномен использования власти и особенно её использования для получения еще большей власти. Принимая во внимание моральное условие интереса к власти то ли ради какого-то результата или итога, то ли ради самой власти, мы понимаем, что формы организации имеют второстепенное значение. Но и теория и опыт показывают, что накопительная тенденция к неравенству и к последующему крушению системы фактически сильнее в политической сфере, где власть является чисто моральной и психологической, чем в экономической сфере, где такая власть дополняется или конкурирует с контролем над материальными субъектами. (Чтобы этот контроль или владение стали реальностью, они должны быть психологически или морально одобрены другими или должны покоиться на политической власти). Учитывая то, как психологические принципы работают в политике, равное избирательное право (даже *если* оно уважается на практике) не даёт или дает слишком мало гарантий равенства в этой сфере. Подавляющее большинство людей, участвовавших в плебисцитах (более или менее честно проведённых) по вопросу о диктатуре, показывают реальное положение дел.

Конечно, любое деление на черное и белое или противопоставление будет обманчивым. Власть богатства используется в экономике и в политике для получения и усиления убеждения и престижа, и наоборот; а прямая власть политического и военного принуждения находится в такой же обратной зависимости к обеим. Но эти факты не влияют на принципиальный аргумент. Этот аргумент имеет троякое значение: а) *любая* форма власти может использоваться для достижения большей власти в той же или другой форме; б) в культуре, в которой главные интересы и психологические стимулы человека сосредоточены на власти, она именно так и будет использоваться; и в) последующая за этим неизбежная

концентрация власти разрушит свободу или сведёт её до пустой формы. Игра, в которой победа повышает силу игры, не может продолжаться долго без реального "нового курса" в отличие от сомнительных изменений в правилах, которые называются этим термином ныне в американском политическом жонглировании лозунгами. Этот аргумент должен чётко показать, что переход от конкурентной экономики к демократии в таких моральных условиях, когда последняя означает конкурентную политику, является не лекарством от саморазрушительных тенденций экономической конкуренции, а прыжком "из огня да в полымя". Не случайно и не только из-за человеческой порочности "социализм" не смог выдержать испытание как система.* (Сноска *: Ситуация в отношении саморазрушительных тенденций любой системы индивидуальной свободы, конечно же, обострена до такой степени, что люди хотят власти скорее по "политическим" (стремление к власти над другими ради самой власти), а не "экономическим" причинам (стремление к плодам власти). Одно из более серьёзных заблуждений либеральной теории было предположение, что в "экономической" жизни мотивация - собственно "экономическая", со смежными предположениями, что рыночная конкуренция безлика и что конфликты материальных интересов формируют основу проблемы социального порядка и гармонии. Один и тот же человек, который скажет другому "после Вас" при стихийном бедствии, когда спасение человеческой жизни поставлено на карту, и будет сражаться *не на жизнь, а на смерть*, может в обычной жизни предавать и унижать других людей ради своего социального престижа. Даже в том, что мы называем экономическим потреблением, т.е., в личном употреблении материальных товаров и услуг, мотивация во многом конкурентная: "чтоб не хуже, чем у других", а то и лучше. Это, конечно, в большей степени справедливо в отношении нашего продвижения вверх по шкале доходов, но даже то, что называется экономической необходимостью, во многом является вопросом соответствия социальным нормам. (Бедность, конечно, тоже ужасная вещь, во многом связанная с социальной деградацией или реальным физическим страданием и угрозой здоровью, а то и жизни, и во многом является результатом того, что мы жертвуем физическими потребностями ради необходимости поддержать "фасад".)

Доктрина, преподаваемая в экономических классах, что деньги - это средство получения цели в виде товаров и услуг, ложна в обоих аспектах; деньги - и средство и цель, а товары и услуги - это средства достижения социального комфорта и почёта. В литературе, рекомендованной для чтения всем студентам-экономистам, особое место следовало бы отвести некоторым реалистическим исследованиям поведения, таким как разговор Царя с со своим советником Кинеадом из "Жизнеописания Пирра" Плутарха или рассказ Марка Твена о том, как Том Сойер побелил забор.)

Есть и другие важные причины, по которым саморазрушительная тенденция сильнее в политической, чем в экономической борьбе. Бизнес, включая промышленность, имеет фундамент в вещественной реальности и материальных потребностях; он предоставляет "товары" и услуги, которые важны сами по себе для жизни, комфорта и эстетического удовлетворения, а не только как инструменты почёта и власти, в то время как власть составляет практически единственную цель в политике. К тому же, лидеры бизнеса более или менее вопреки себе самим должны обращаться к людям как индивидам и к их интересам; их возможности создания условий для психологии толпы и её эксплуатации ограничены. Но в политике почти без исключений обращаются к толпе.* (Сноска *: Американских отцов-основателей демократии, конечно же, беспокоила возможная роль силы убеждения в политике, тогда как Адам Смит и другие основоположники *laissez-faire* забыли об этом в экономике. Напротив, создатели нашей Конституции попытались возвести эффективные меры защиты от игры на страстях масс. Не нужно специального анализа, чтобы показать, почему эти защитные меры оказались за бортом практической политики. Любая партия или

группа, которая, расширяя избирательное право, распространяет политическую власть на новый сектор населения, естественно, надолго приобретает лояльность и голоса новых избирателей. Ярое республиканство по особым причинам бывших рабов на американском юге - пример крайности, но он иллюстрирует принцип. В Англии события развивались по-другому; Консервативная партия часто благоразумно брала на себя инициативу по расширению законодательного права и прочим реформам во избежание более радикальных перемен. Но результат был один и тот же. В Англии такой "социализм Тори" был ровесником "нового либерализма" и мало чем отличался от последнего своей историко-политической значимостью.) Следует также подчеркнуть, что почёт и власть подвержены принципу дефицита гораздо в большей степени, чем любой экономический товар с вещественной полезностью. Это - простой вопрос арифметики: у "широкой публики" лишь малая часть индивидов может быть объектом внимания или послушания другой значительной части целого напрямую или через печать в течение любого значительного промежутка времени. Наконец, власть и почёт могут принадлежать к тому классу потребностей, которые, как некоторые лекарства, со временем подчиняются принципу "возрастающей полезности";@ (Сноска @: Такой принцип, конечно же, отличается от закона убывающей полезности, действующего в данный момент, и не противоречит последнему; возрастающая полезность с течением времени изменяет положение кривой убывающей полезности, а не движется вдоль неё.) следовательно, борьба за власть и почёт не склонна к насыщению и стабилизации; в природе социальной власти невозможно какому-либо индивиду получить *всю* власть, тогда как избыточная концентрация склонна укрепить оппозицию и ослабить власть предержащую группу. Ожидаемый результат (как полагали Платон и Аристотель) - это цикличные колебания от свободы к автократии и назад к свободе через революцию.

Исторически развитие демократических политических форм сопровождало рост рыночной организации в экономике. Как уже говорилось, сами основоположники демократии считали доказанным, что демократия неотделима от двойственной системы, основанной на *laissez-faire,* и оставляли за правительством в мирное время лишь немногие реальные функции. Как абстрактные рассуждения, так и исторический ход событий после попытки превратить либерализм в «новый либерализм» показывают, что они были правы. Свободные политические институты XIX века зависели от передачи проблем экономических отношений неполитическим компонентам системы. (И, как вы видели, механическая работа экономической системы зависела от аномальных и по сути временных материальных условия.) После эпохи Средневековья правительство стали рассматривать как в основном экономический инструмент и по своему смыслу, и по своей функции; когда экономическая функция с него снималась, правительство в значительной мере утрачивало свою важность. В XIX веке было принято смотреть на политику как на вид спорта. Интерес к ней был в основном показным. Ни особо информированные люди, ни основная масса населения не считали, что многое зависит от того, кто будет избран. А когда демократия в Соединенных Штатах столкнулась с по-настоящему серьезным вопросом рабства, то эта проблема была решена за счет вооруженной борьбы до полного истребления более слабой партии. Всем известно, что перед лицом серьезной войны – которая всегда была первоначальной и первоочередной функцией правительства – демократия «сворачивается» без каких-либо протестов с какой бы то ни было стороны.

Причины неспособности демократической машины справляться с серьезными вопросами в конечном итоге поднимают проблему политического сознания и моральных качеств людей. Было бы легко показать, что необходимые качества вообще отсутствуют в человеческой природе, что люди их не имеют и не хотят иметь, а если вдруг видят их в других людях, то не склонны ими восхищаться. Наблюдение за социальными и политическими явлениями примитивных народов и за поведением маленьких детей и

животных показывает, что «человеческая натура» в первую очередь жаждет борьбы, победы и власти, и именно это восхищает нас в других, если сами мы лишены необходимых для этого качеств. Еще хуже для перспектив демократии то, что она не только не учится в этом направлении, но скорее наоборот * (Сноска* Упоминание об учебе сразу вызывает в памяти знакомое предложение «изменить человеческую природу». В данной работе невозможно уделить этой проблеме столько внимания, сколько она заслуживает, но я должен сказать, что по нескольким пунктам этот аргумент приводит в замешательство, чтобы не сказать в уныние. Во-первых, относительно логики его защитников. В течение года я собирал из якобы высокопросвещенных источников высказывания о том, что человеческая природа изменилась и это доказывает, что она «может быть» изменена. Если это не *non sequitur* (Ложный вывод (лат.). – Прим. переводчика) во всей красе, покажите мне лучший пример. Даже посылка, что человеческая природа изменилась, скорее бессмысленна, чем истинна или ложна или даже спорна; она истинна, ложна и спорна в любом смысле, какой вам угодно в нее вложить. В выводе просто утверждается, что посылка означает что-то, чего она не означает; сказав, что человеческая природа изменилась, можно доказать, что она *может* измениться опять, но не то, что она может быть изменена кем-то. Если кто-нибудь действительно обладал бы властью менять человеческую природу по своему усмотрению, ему пришлось бы это делать в строгой тайне, иначе «человеческая природа» быстро бы его убила и правильно бы сделала. Предложения изменить человеческую природу или радикально реформировать так или иначе общество, или «планировать» его деятельность, или осуществлять «контроль» обычно исходят от некоего безличного «мы». Спрашивать, кто такие эти «мы», было бы в той же степени лишним, в какой исходное утверждение было бессмысленным. Вопрос о том, должны ли или собираются ли эти «мы» изменять, планировать и контролироваться нас (себя), очень сложен даже в грамматическом смысле. Следующие разделы посвящены выяснению того, что может означать социальное самоизменение.) Реалистическое изучение человеческой природы показало бы, что следует уделять по меньшей мере столько же внимания деятельности во время отдыха, как и рабочей деятельности. Когда мы вольны делать, что хотим, обычно первое, что мы делаем – это начинаем какое-либо соревнование, в котором либо участвуем непосредственно, либо наблюдаем его со стороны; причем интерес прямых участников в значительной мере зависит от численности и характера зрительской группы. И, как уже не раз упоминалось, деятельность, которую мы называем экономической (по производству, потреблению или тому и другому), тоже, если заглянуть вглубь, во многом объясняется мотивами конкурентной борьбы или игры, а не стремлением максимизировать механические функции полезности.

Мы не можем здесь подробно развивать методологические основы конкуренции. Достаточно будет заметить, что интерес к игре лишь в самой незначительной степени стимулируется за счет нахождения и применения правильных процедур в научном и технологическом смысле слова, если они вообще имеют значение. Если «наука» и играет какую-то роль, то лишь в связи со стремлением индивида *выиграть;* она не играет никакой роли в том, чтобы продолжать игру, тем более «совершенствовать» её. Даже в плане победы в игре, роль науки совсем невелика и соотносится лишь с «наукой» оппонента. Очень сомнительна «наука» фехтования или покера, как и любой другой игры; она даже не дотягивает до уровня навыка или суждения, которые не могут быть выражены вербально или посредством каких-либо символов. Успех в игре зависит от того, сможешь ли ты перехитрить, провести, «обмануть» противника.

Но важно то, что интерес в выигрыше и интерес к игре имеют тенденцию противоречить друг другу; слишком большой интерес к выигрышу сначала портит игру, а потом разрушает ее совсем, превращая в ссору, а то и в драку. Никакая игра не возможна, если люди не заинтересованы в ее продолжении больше, чем в выигрыше. А социальный

интерес, который является предметом исследования социолога, заключается именно в том, чтобы поддерживать интерес к игре, не допускать её деградации и, сверх того, стремиться её улучшить. С социальной точки зрения, вопрос о том, кто должен выиграть, не возникает и не может возникнуть, конечно, за исключением того, что должен выиграть «лучший», что является одним из аспектов утверждения, что «это должна быть хорошая игра».

Игра «естественно» стремится к деградации, если участники подчиняются своим примитивным импульсам, не накладывая на них сознательных моральных ограничений. Никакая игра невозможна, если игроки не подходят к ней «по-спортивному». Это организация людей, преследующих индивидуальные интересы; и моральные нормы в индивидуалистическом обществе, возможно, более серьезны, чем в группе, объединенной некоей мистической общей целью. В целом, группа как объединение должна оказывать определенное давление на своих членов. * (Сноска *: Игра – это идеальный пример управления в миниатюре. Анархисты верят, что будет достаточно неформального давления «общественного мнения». В плане более крупной социальной политико-экономической игры в это верят сравнительно немногие; и даже неясно, будет ли общественное мнение, если оно в какой-либо своей форме вообще может быть действенным («княгиня Марья Алексевна»), более предпочтительным, чем откровенное принуждение. Точно так же невозможно и представить общество без нравственной направляющей, которая означает какую-либо форму религии, установленной через одобрение и неодобрение, а также без организованного механизма санкций. Эти два (или три) компонента должны эффективно работать во взаимодействии, чтобы нарушения правил подпадали под действие закона.)

Минимальная политическая задача общества – предотвращение (излишнего!) «мошенничества» и «неспортивного» поведения. Тенденция к мошенничеству срабатывает хитрым образом; если один игрок «немного» мошенничает или даже просто создается такое впечатление, это становится заразным и начинает прогрессировать. Если в какой-то игре слишком много мошенничества, у человека, который хочет, чтобы она была честной, есть два выхода: либо организовать группу, под давлением которой зло будет исправлено, либо выйти из игры. Но в крупной – политической – игре выйти из игры невозможно, и те, кто хочет, чтобы в обществе был порядок, должны решить проблему организованного принуждения, то есть закона. Альтернативное развитие событий – переход самой игры на всё более низкие стратегические уровни, потом к всё усиливающемуся беспорядку, и наконец к гражданской войне, или *bellum omnium contra omnes.* (Война всех против всех (лат.) – Прим. переводчика.)

Однако установление правил и предотвращение мошенничества – это всего лишь минимальная функция политической системы. Каким бы ни было положение дел в мире, люди доброй воли всегда стремятся к тому, чтобы значительно его улучшить; игра общественной жизни никогда не приближалась к идеалу в плане соблюдения правил, не говоря уж о качестве и достоинстве её целей и способов их достижения. Это настоящая общественная проблема, проблема развития, и несравненно более трудно улучшить положение дел, чем просто поддерживать их на текущем уровне. Но «на самом деле» это, может быть, и не так трудно, как кажется, потому что общество не может просто стоять на месте, не развиваясь, а должно изменяться в том или ином направлении, либо вверх, либо вниз. Это почти не вызывает сомнений, когда речь идет о культуре, в которой индивид мотивирован стремлением к улучшению своей жизни, ибо его борьба за это должна приводить либо к прогрессу общества, либо к его разрушению. В любом случае, серьезные проблемы в обществе возникают именно в связи с его изменением и развитием. * (Сноска *: Разумеется, проблема экономической организации еще усложняется тем, что экономическая деятельность удовлетворяет и должна удовлетворять жизненные материальные и культурные нужды человека. Мы не собираемся приуменьшать значение этого аспекта или то зло, которое проистекает от неудовлетворенных потребностей, с одной стороны, и избыточного

удовлетворения их, с другой. Но физический аспект неотделим от общественной конкуренции, и в основном физические потребности так или иначе удовлетворяются сами по себе, если игра остается «честной». Главная проблема тогда: не допускать длительной концентрации власти в руках отдельных людей или организации; обеспечить всем людям по-настоящему равные стартовые условия или хотя бы насколько возможно честные, посредством «сопоставимого» распределения материальных и культурных благ; добиться такого «гандикапа», который давал бы «шанс» любому человеку; обеспечить наилучшее распределение призов за то, что соревнование интересно для участников и зрителей. При таком взгляде на общественную жизнь как на соревнование, принудительное уравнивание было бы абсурдным; игра не потому плоха или нечестна, что одни выигрывают, а другие проигрывают; напротив, её интерес и ценность частично определяются этим фактом. (Однако, это вряд ли говорит в пользу того неравенства, в котором мы в реальности живем.).)

Урегулирование вопросов посредством свободного общего обсуждения требует много времени, умственных усилий и терпения, даже когда группа очень мала, даже минимальна – если она состоит из двух человек. Гораздо проще, чтобы был кто-то ответственный за эту группу. Стоит подумать о том, что происходит в жизни в простейших случаях – скажем, когда происходит дискуссия по неким научным проблемам между двумя социологами – и понимаешь, что вряд ли стоит полагаться на веру в лучшее, когда дело касается более крупных групп и животрепещущих вопросов. Совершенно очевидно, что сколько-нибудь масштабное организованное общественное действие, если условия не абсолютно обычны и стационарны (за исключением такого бессознательного «сдвига», который характеризует языковое изменение), должно определяться *руководством* и общим желанием следовать за руководством.

Но нет и не может быть механики умного и нравственного руководства. Стоит немного задуматься о самых простейших проблемах в области руководства (скажем, таких как отношения между техническим консультантом и его клиентом или между врачом и пациентом), и мы увидим четыре вещи. Во-первых, невозможно избрать лидера разумно в научном смысле этого слова. Что «разумно» избрать себе доктора, пациент должен был бы знать всю медицинскую науку, известную всем кандидатам «на пост» его врача, и к тому же знать еще, в какой мере каждый из кандидатов знает её. Во-вторых, отношения между лидером и тем, кто за ним следует, должны быть нравственными: доверие и уверенность со стороны «клиента» и моральная целостность и добросовестность, поверенная мудростью, со стороны «консультанта». В-третьих, если лидер избирается «ведомым» или клиентом на основе активной конкуренции за данную позицию, ведомый превращается в реального лидера; ибо способы конкуренции со стороны тех, кто претендует на назначение, в основном будут сводиться к обещаниям сделать то, что клиент хочет, а в процессе обсуждения технических деталей клиент должен будет выносить о них свое суждение, а также о результатах обещаний, которые дает соискатель. И всё это безусловно относится и к тем случаям, когда «ведомый» представляет собой группу, которой манипулируют, используя психологию толпы. В-четвертых, активная конкуренция за лидирующую позицию, особенно когда дело касается руководства достаточно большой группой, означает нарастающую деградацию всей системы из-за использования методов воздействия или «влияния» - лести, обхаживания, прямого обмана и беспардонного давления через «предположения» и «заверения». Это означает обращение разума к самым иррациональным эмоциям. Методы конкуренции, применяемые соискателями руководящих постов, должны «срабатывать»; кандидаты, так или иначе ограничивающие себя «принципами», будут просто выкинуты из соревнования. И уж само собой разумеется, что умение убеждать лишь в редких случаях связано с умением советовать и руководить. * (Сноска *: Конечно, кто-то будет работать на

основе создания и поддержания репутации, а кто-то – по принципу «хапнуть и улизнуть» или «бабы еще нарожают».)

Специфические примеры того, как работали эти принципы в демократической политике XIX в., прискорбно многочисленны. Выше было достаточно много сказано о проведении кампаний и методах партийной борьбы. Общественная реакция на свидетельские показания на недавнем политическом процессе мэра Нью-Йорк Сити показали, что люди не всегда теряют популярность в народе даже из-за огромных взяток, пока «уходят от наказания», то есть пока не попадут в тиски закона, оказавшись в руках тех, кто не продается или слишком дорого стоит. Рост рекламы относительно продуктивной деятельности в бизнесе имеет те же черты, что и политические кампании, хотя и с менее серьезными последствиями. То, как работает конкуренция за лидерство в более «высоких» областях науки и религии, будет показано позже. ** (Сноска **: В этой связи можно заметить, что, возможно, самые большие основания для сомнений относительно возможностей работающей и морально допустимой демократии дает провал интеллектуального лидерства XIX в. Благодаря специфическим существовавшим тогда условиям, люди в течение нескольких поколений могли позволить себе роскошь придерживаться истины и провозглашать её. Относительная свобода от экономического и социального давления, общая свобода возможностей, открытая с нескольких сторон, поставила людей с искренними интеллектуальными интересами в положение, в котором они могли себе позволить быть беспристрастными – если не абсолютно, то по меньшей мере в той степени, которая значительно превосходит ту, что была характерна для исторически более типичных условий. Но самые лучшие мыслители того времени, в обществах, в которых практически полностью доминировали либеральные чувства, не ухватили трудностей свободного социального порядка и не поняли, что существовавшая тогда свобода зависела от специфического и временного стечения обстоятельств; и, конечно, не удалось решить проблему того, как сохранить свободу на долгое время. Современное обсуждение фундаментальных социальных проблем – или хотя бы то, что получило резонанс в обществе – было либо апологией, либо критикой такого качества, что сейчас они просто соперничают друг с другом в непоследовательности.)

§ 10. Социалисты – возможно, поступающие мудро с точки зрения своих пропагандистских целей – с оглядкой рассказывали подробности о том, как будет организована их система и как она будет функционировать на практике. Место не позволяет нам сколько-нибудь подробно останавливаться здесь на этой проблеме, но все же следует сделать несколько замечаний, подтверждающих, что различия между демократическим социализмом и свободным предпринимательством сильно преувеличены теми, кто выносит свои суждения пристрастно или без серьезного изучения проблемы.

Для наших целей мы принимаем, в соответствии с либеральными идеалами социалистов, ради которых они пропагандируют свою систему, следующее. Во-первых, что государственная система останется демократической в том смысле, что управление будет осуществляться за счет получения большинства голосов, со «свободным» проведением предвыборных кампаний и подсчетом голосов – «свободным» от прямого принуждения и неприкрытого мошенничества. Во-вторых, что такое правительство будет пытаться следовать индивидуалистическим идеалам, (а) предоставляя каждому человеку свободу выбирать собственные цели и ценности в потреблении и, следовательно, во вкладе в производство и (б) используя имеющиеся производственные мощности для получения максимальных результатов в соответствии с критерием свободного выбора. Функционирование этой системы должно толковаться в соответствии с еще одним допущением – что «человеческая природа неизменна», то есть что у людей руководствуются теми же базовыми интересами и стимулами, что и в экономической и политической жизни XIX в. и что политическая

деятельность согласуется с самыми высокими нормами разума и гражданственности, каких только можно ожидать с учетом современного опыта. При этих условиях необходимо рассмотреть теоретические различия между демократической политической системой и системой, основанной на частной собственности и конкуренции, например, такой, какая существовала в Соединенных Штатах до мировой войны. Поскольку большинство доводов применимы к любой системе политического управления, демократической или нет, пока её идеалом остается максимальное материальное благосостояние индивида, возможно, будет целесообразно время от времени проводить сравнение с русской системой.

1. Единственный общий способ приблизиться к означенным идеалам – это сохранить денежную экономику, когда индивид (или семья) получает свою долю в распределении продукта в какой-либо форме ликвидности или денег и может тратить их на приобретение товаров по известным ценам. Для целей экономического управления производительный вклад индивидов нужно измерять продажной стоимостью продукта, и заработная плата за услуги должна изменяться с изменением этой стоимости. Она не должна быть равной ей, но простейший способ воздействовать на любую другую шкалу заработной платы – это высчитать оплату в соответствии со стоимостью продукта и модифицировать результат с учетом налогов или субсидий. * (Сноска *: Может показаться, что налогообложение в такой системе – это все равно что давать одной рукой и отнимать другой, однако русские сочли это целесообразным; фактически, в рамках своей финансовой системы, они применяют еще более аномальный механизм – продажу получателям заработной платы процентных ценных бумаг.)

2. Традиционный анализ предложения и спроса (а абстрактно-описательном и нормативном смысле) применим к такой системе в практически неизменном виде. Принципы управления организацией будут теми же, что и в экономике предпринимательства, какими бы разными ни были конкретные материальные данные. Хорошо известные «экономические законы» убывания полезности и доходности и процесс вменения на основе небольших приращений также останутся неизменными. Пока система работает «экономически», производственные ресурсы соразмерно распределяться по принципу уравнивания приращения производственной ценности и приращения ресурсов – в несколько модифицированном виде, но отличия незначительны – в соответствии с субъективными предпочтениями среди видов деятельности. Предприниматели и *владельцы собственности* – с усилением праздности среди праздных богачей – будут заменены чиновниками-управленцами, которые, как и их предшественники, теоретически не будут иметь дискреционной власти над производством, причем детали организации будут определяться, как и по теории предприятия, выбором потребителей.

3. Основные различия будут наблюдаться в собственности на ресурсы и во вторую очередь – в потребностях из-за различий в социальных нормах (образовании и продвижении продаж), но различия в потребностях неясны; нет оснований предполагать какие-либо значительные различия в плане технологии, по крайней мере, если вознаграждение изобретателям будет более или менее соответствовать ценности их работы, и даже эта оговорка вызывает сомнения. На поверхностный взгляд, фундаментальное различие заключается в том, что власть на управление распределяется при социализме по принципу «один взрослый человек – один голос», а при свободном предпринимательстве – по принципу «один доллар – один голос». Например, в Соединенных Штатах индивидуальные доходы (в статистическом, бухгалтерском смысле) в сто тысяч раз превысили модель для всех доходов. Иными словами, если исключить отрицательные доходы, кривая распределения отклоняется (при измерении ряда по этому методу) в отношении фута к пятнадцати или двадцати милям. Но по мере углубления в суть начинаешь сомневаться, в самом ли деле реальное распределение будет менее неравномерным при социализме, чем при свободном

предпринимательстве. Именно в этом отношении основные заблуждения социализма нуждаются в коррекции.

Как мы уже достаточно подробно показали, равное избирательное право не означает равенства контроля за правом голоса, но зато оно может означать чуть ли не его диаметральную противоположность, когда избиратели находятся под влиянием эффективной пропаганды и избирательной «машины». (Снова вспомним, что огромное большинство плебисцитов заканчивались в пользу диктаторов.) Даже еще в меньшей степени, если такое возможно, равное избирательное право подразумевает равенство в распределении привилегий. Наша собственная политическая система служит индикатором практических результатов потребления. Управленцы нашего федерального правительства, уж конечно, стоят нам гораздо больше денег, чем тратится на потребление любого частного лица. * (Сноска *: Это, конечно, только один случай, место не позволяет нам полностью обсудить этот вопрос. Это выявило бы сложную проблему того, что подразумевается под словом «потребление», особенно на пограничье личного потребления и служебных расходов как на государственной службе, так и в бизнесе. В расходах на показуху из всех частных предприятий только банки могут конкурировать с нашими законодательными органами, судами и пр. В лучшем случае, неравенство в потреблении сильно преувеличивается за счет денежной составляющей; часть, которая уплачивается за естественную ограниченность ресурсов, могла бы быть в значительной мере сбалансирована за счет корректировки цен, если уравнять доходы. Никакое распределение денежных доходов не позволит каждому «выбирать по вкусу» мясо, жилье, произведения искусства, фрукты или вино. (И то же самое относится к выбору «места работы».).) Особенно важно помнить, что только какая-то частица крупных денежных доходов большинства богатых людей идет на личное потребление даже в самом широком смысле слова; в случае с очень крупными доходами, эта доля может составлять один процент. Основная масса дохода реинвестируется, и получатель дохода обычно и не можем не реинвестировать его, если хочет продолжать его получать. Нужно также сделать поправку на налоги, разнообразные пожертвования и стоимость неоплачиваемой общественной работы, которую выполняют состоятельные люди.

Итак, как мы подробно показали, значение самого потребления в значительной мере носит символический характер; неравенство, которое действительно «ущемляет», - это неравное распределение высоких должностей, престижа и власти. Ни абстрактные рассуждения, ни данные опыта не дают основания полагать - принимая во внимание нравственный стимул к таким ценностям, как доминирование в обществе, - что демократический политический процесс не будет распределять их еще более неравномерно, чем конкурентный бизнес. * (Сноска *: Упоминание об этом вопросе ставит бесконечно сложные и трудные проблемы. Во-первых, в целом почти ничего нельзя сказать о причинах, которые побуждают людей завидовать или проявлять снисхождение, а особенно о том, почему одни функции в обществе вызывают уважение, а другие – презрение. Далее, утверждение, что равенство «лучше», чем неравенство, совершенно произвольно. Представляется, что на самом деле люди вовсе не хотят равенства; самое лучшее для человека – это либо быть героем самому, либо чтобы был какой-нибудь герой, на которого можно было бы смотреть снизу вверх. При некоторых условиях, несомненно, люди в буквальном смысле слова любят, чтобы их наказывали, пусть это будет даже физическая пытка; кроме того, весьма характерно, что они любят испытывать чувство обиды; они любят, чтобы их заставляли соглашаться с произволом, и в то же время любят нарушать правила просто ради удовольствия их нарушать и действовать неразумно просто потому, что это неразумно. И так далее до бесконечности; это просто несколько наводящих на размышление намеков. Экономическая разумность – сравнительно не очень важный принцип в толковании жизни. Человек – романтик. Истина и право сами по себе и в себе скучны, прозаичны,

заурядны; они интересны, только когда они в новинку, или когда о них спорят, или когда они преподносятся как шок, а особенно – когда они являются средством получить признание и власть.)

4. Практическая проблема в отношении неравенства, касается ли оно потребления или общественного положения и власти, заключается в его тенденции к кумулятивному росту. Мы уже достаточно подчеркивали то обстоятельство, что использование власти для получения еще большей власти - это тенденция, которая ярче проявляется в системе, основанной на получении голосов, чем в системе, основанной на получении долларов. Но в связи с этим возникает один серьезный вопрос, который проявляется особенно остро в отношении текущей тенденции к диктатуре. Это становится ясным, когда начинаешь рассматривать проблему наследования положения и власти. С одной стороны, правовые системы Запада приняли наследование по семейной линии, более или менее модифицированное свободой сделать завещание в пользу третьей стороны, в качестве неотъемлемой черты собственности как института. С другой стороны, большинство партийных диктатур устанавливаются в соответствии с противоположным принципом. Согласно абстрактной теории, нет необходимости ни в одном из них, как нет необходимости отдавать предпочтение одному перед другим; можно придумать другое преимущественное право, кроме наследования по закону или завещанию, а регулярное наследование политической власти и социального статуса хорошо известно из истории. С практической точки зрения, более важен контраст. Общество и в самом деле может легко избавиться от права наследования, но разрешить эффективное владение собственностью и предоставить свободу управлять ею; однако было бы трудно помешать владельцам собственности делать распоряжения относительно нее на случай своей смерти. Но с другой стороны, в системе, где нет частной собственности, если сохраняется семья и те чувства, которые делают ее важной, тоже было бы трудно помешать лицам, занимающим привилегированное положение, использовать его, чтобы обеспечить особые преимущества для своих детей. * (Сноска *: Это относится и к другим привилегированным людям. Даже если запретить семью и организовать общество по спартанско-платоническому типу, трудно понять, как политическая машина может помешать образованию других первичных групп. Все это опять-таки требует допущений относительно того, чего люди хотят и что такое «человеческая природа». Особенно интересно, что, хотя Западному человеку трудно или невозможно представить себе общество, в котором нет «друзей» и «врагов» и существенного разделения между людьми в зависимости от ступеньки, занимаемой на иерархической лестнице, религиозно-этическая, политическая и экономическая системы Запада основаны на теориях безличности организованных социальных отношений. Христианин, идеальный государственный служащий и «человек экономический», как бы они ни отличались друг от друга, сходны в том, что не имеют предпочтений или предубеждений в отношении личностей.) Тенденция к образованию династий была замечена даже в американской политике.

5. Эти рассуждения вновь приводят нас к важному аспекту экономической проблемы, который мы уже отмечали. Экономическая жизнь на «стационарном» уровне – это одно дело, но при «развивающихся» условиях социально-политические проблемы совсем другие. Рост, или любая тенденция к кумулятивному изменению является по своей природе разрушительной силой, а сознательное усилие, направленное на прогресс, еще больше, почти бесконечно, обостряет проблемы порядка и эффективности. Одно из основных преимуществ предпринимательской системы – это то, что она способствует прогрессу намного сильнее, чем когда-либо в истории. * (Сноска *: Неудивительно, что примитивные народы характеризуются глубоко укорененной антипатией к любым изменениям, ибо не прогрессирующее общество требует незначительного сознательного управления и ставит мало практических проблем организации. Но любое сознательное усилие, направленное на

совершенствование, - это усилие, направленное в каком-то смысле на прогресс, и по самой своей природе обсуждение политики должно иметь дело с проблемами на более сложном уровне прогрессирующих условий, если оно реалистично.

В литературе по экономической теории толкование роста и исторических изменений совершенно неудовлетворительно – отчасти потому, что деятельность, направленная на будущее, находится под влиянием неопределенности как в отношении фактов, так и в отношении источника интереса, в такой степени, что концепция рациональной оценки становится недостоверной. Конфликт двух интересов – максимального удовлетворения и улучшения своих обстоятельств – уже упоминался. Отношение между личными и общественными интересами в связи с проблемой прогресса обсуждался в экономической литературе в основном в плане изучения населения, сбережений и, более широко, изобретений.) Но оно исчезло из-за неспособности решить проблемы, естественным образом возникшие в результате прогресса, особенно проблему кумулятивной тенденции к неравенству. В связи с социалистической организацией, жизненно важный вопрос – это не сможет ли она решить проблему прогресса путем его предотвращения и таким образом потерпеть поражение относительно своей фундаментальной цели – если только прекращение прогресса само по себе не является желательной формой прогресса. Одна из вечных тем споров в связи с социализмом – будет ли бюрократия безответственно экспериментировать или она будет «тупо» консервативной. Любой вариант возможен, даже оба одновременно; но второй кажется более вероятным.

6. Вопрос прогрессирования или, по крайней мере, способности соответствовать изменениям, внедренным в систему извне, практически идентичен проблеме *эффективности* в социальной организации. Ибо при стационарных условиях социальные проблемы имеют тенденцию исчезать. Однако понятие эффективности в этой связи вряд ли может иметь какое-либо определенное значение, и, уж конечно, оно не может быть измерено. Следовательно, вопрос о том, какой тип политической машины работать «лучше» или «хуже», - это вопрос того или иного мнения. Нужно понять, что в аспекте экономического управления наша система собственности – это и в самом деле существенная, если не главная, часть современного политического устройства. Это один из способов отбора, мотивирования и материального вознаграждения функционеров, которые фактически и направляют социально-экономическую организацию; его следует сравнить с другими механизмами, использующимися для достижения тех же результатов. Все другие возможные типы имеют «политический» характер в более узком смысле и используются *бюрократией* – слово, обладающее такой коннотацией, что применительно к прогрессу пропагандисты обычно стараются его избегать. * (Сноска *: Точно так же и по тем же причинам сторонники «планирования» и «контроля» избегают прямого упоминания о том, что это означает планирование и контроль над народными массами, осуществляемые людьми, выбранными благодаря какому-то политическому процессу и облеченными необходимой властью, - если только такие концепции не принимают допущения, что экономическая жизнь, например, Соединенных Штатов, может управляться «народным собранием» всего населения.)

7. По вопросу эффективности и мотивации следует заметить, что социалисты обычно не предлагают покончить со стимулом, который дает конкуренция. Однако, не говоря напрямую о соревновании, они принимают, что социализм избегнет того, что явно представляет собой результаты и сопутствующие явления этого принципа как такового, независимо от обстоятельств. Фактически, они даже не предлагают упразднить шкалу «материального» вознаграждения, выплачиваемого в соответствии с «материальной» ценностью проделанной работы, да и нет способа без нее обойтись, если производство направлено на экономику в создании таких ценностей.

На этом этапе нас больше всего интересуют такие явления как критерий сбыта и спроса, манипуляция, или «образование», которое уже упоминалось здесь в качестве области, где социалистическая система «могла бы» значительно отличаться от конкурентного свободного предпринимательства. Но фактически ожидаемые отличия очень сомнительны. Лозунг «производства для потребления, а не для прибыли» может представлять собой соблазнительный идеал – для людей, которые не задаются вопросом, что он означает * (Сноска *: Слово «прибыль» используется здесь в своем точном смысле, то есть означает излишек дохода над издержками? Если так, при свободном предпринимательстве, возможно, её нет вообще, уж скорее, есть потери. Или это означает более или менее пропорциональный доход, а если так, пропорционален ли он (а) усилиям, (б) прогнозу, (в) результату? И можно ли отделить неопределенность оценок и действий от неопределенности непредсказуемых изменений? Или же «прибыль» означает просто каждый или любой выигрыш либо преимущество? И если так, почему люди должны участвовать производстве и принимать разделение труда? Или же, наконец, этот лозунг – всего лишь сомнительное осуждение дохода с капитала или собственности?) – но он не отвечает ни на один практический вопрос, он лишь объявляет его решенным. При социализме, как и при любой другой системе, в обществе, где превалирует дух конкуренции, организации розничной торговли и сами торговцы, как и производящие продукцию предприятия, будут конкурировать друг с другом; и любой механизм, который сколько-нибудь эффективно «представляет» друг другу товары и потенциальных потребителей, должен «проталкивать» продажи. Вопрос только в том, как и в какой степени. Что при социализме это будет делаться исключительно в интересах потребителя, - это всего лишь голословное утверждение, к тому же невероятное; даже приняв, что оно истинно, нельзя принять, что социальная система будет функционировать лучше, если люди будут стремиться продвигать интересы друг друга вместо того, чтобы преследовать свои собственные. Это только отчасти определяется действенностью стремления к производительности при создании ценностей, измеренной индивидуальными выборами потребителей. Пока максимальное потребление принимается за идеал, потребитель должен выбирать, самому ли заботиться о своих интересах или предоставить это патерналистскому государству. Это трудный выбор, ибо первое он не может сделать; но подробности того, каким образом патерналистское государство будет заботиться о своих гражданах, здесь вряд ли стоит обсуждать, ибо суть состоит в том, что оно не может заботиться о них и вместе с тем оставлять их свободными, а мы здесь рассматриваем свободное общество.

8. Мы не сталкиваемся с другим фундаментальным вопросом, а именно, с тем, какая деятельность включается в социалистическую систему контроля. Этот вопрос затрагивает сам смысл социализма и экономики. Предложение состоит в том, чтобы «правительство» владело и управляло наиболее важными «производственными ресурсами». Но даже по отношению к внешним, нечеловеческим средствам производства вопрос в степени. В аналитической классификации даже одежда и личные вещи – это средства производства, или «капитал»; реальный продукт или конечный потребительский товар – это *услуги*, которые они оказывают. Одежда – это и правда нечто, представляемое ее владельцем другим людям в качестве источника дохода, и этот денежный аспект, в отличие от утилизационного, очень важен в связи с местоположением жилья.

Но главная трудность – за пределами всего этого, в области важнейших «производственных ресурсов», экономических возможностей самих людей. При настоящих условиях они не только образуют от трех пятых до трех четвертей всех производственных мощностей в Соединенных Штатах, но доход от таких источников распределяется *очень* неравномерно, вряд ли менее неравномерно, чем доход от «собственности», если рассматривать доход как личное потребление, а не как доход по бухгалтерским книгам.

Нельзя также рассматривать крупный личный доход от служебной деятельности как опосредованно полученный от собственности – например, доходы должностных лиц в бизнес-структурах, корпоративных юристов или поставщиков «развлечений» для богатых. Мы уже упоминали потребление государственных служащих в нашей собственной демократической системе; а заработки таких людей, как киноактеры, боксеры, не говоря уже о политических боссах, наводят на размышления о том, что было бы, если бы вся экономическая жизнь «демократизировалась».

Банальная истина, которую «реформаторы» сознательно или бессознательно игнорируют, имеет две стороны; во-первых, нельзя привнести никаких значительных изменений путем «социализации» (то есть политизации) наиболее важных форм материального богатства; во-вторых, ни с точки зрения идеальной этики, ни с точки зрения практической политики нельзя провести оправданного четкого разграничения между внешним богатством и личной властью как источника дохода. Что касается размеров, то в Соединенных Штатах конфискация всего дохода с собственности в узком смысле даже не удвоила бы сумм, которые и теперь тратятся государственными органами; если бы они удвоились, доля увеличилась бы с 8-10 до 15-20% всего национального дохода.

Второй упомянутый факт сам по себе имеет две стороны и требует гораздо более глубокого обсуждения, чем это возможно сделать здесь. Во-первых, относительно идеальной этики. По своему генезису две формы потенциального дохода индивидов, называемые рабочей силой и собственностью, получены из тех же трех или четырех источников, а именно, наследственного права, более или менее разумного и добросовестного использования производительной мощности, которой владели ранее в той или другой форме, общей работы социальных процессов, в основном независимых от индивидуальных выборов, и разнообразных факторов, которые можно объединить понятием «удачи». Личные средства, как и «собственность» (более точно, *другая* собственность) либо наследуются, либо намеренно производятся, что по сути означает инвестирование. В любом случае, одна форма имеет не больше моральных прав на особое вознаграждение, чем другая; кроме того, правительство сочло бы трудным или непрактичным проводить такое различие. Если бы индивидам запрещалось накапливать и завещать средства в форме внешней собственности, они нашли бы множество способов и накапливать, и завещать, инвестируя в себя или в детей или в других людей в форме личного обучения или извлечения преимуществ из ситуации.

9. Аргументация приводит нас назад к основным проблемам демократии, которые уже обсуждались в предыдущем разделе. А здесь мы уделим особое внимание тому, могут ли проблемы дуалистической организации, то есть организации со свободным рынком и политическими институтами представительства, более или менее удовлетворительно решаться или приближаться к решению путем резкого сокращения частной собственности и предпринимательства и превращения государства в основного владельца собственности и главного предпринимателя. Имеется интересный аргумент, что слабость демократических институтов вызвана отношениями с торгово-промышленными предприятиями. * (Сноска *: Этот аргумент красноречиво высказан в 1931 г. в докладе на собрании Американской экономической ассоциации профессором Рексфордом Г. Тагуэллом, который в настоящее время является видным членом администрации «Нового курса» (такое название дал президент Франклин Д. Рузвельт серии программ 1933-37 гг., направленных на облегчение, восстановление и реформирование экономики Соединенных Штатов во время Великой депрессии. *Прим. переводчика*). См. *American Economic Review,* Дополнение, март 1932.) В этом месте мы вновь должны обратиться к общему неправильному представлению относительно экономических мотивов, которое уже не раз подчеркивалось в связи с различными обстоятельствами. Строго говоря, нет такой вещи, как экономический интерес, или материальная заинтересованность. Имеется в виду, что экономический интерес никогда

не бывает окончательным; это заинтересованность в эффективности деятельности, использовании средств, продвижении всевозможных реальных или конечных интересов. И эти конечные интересы не присущи конкретным физическим вещам или физическим изменениям; все они в основе своей социальны. Даже заинтересованность в питании, «самый» материальный интерес из всех, в своем конкретном содержании полностью сводится к вопросу социальных стандартов. В целом, наверное, невозможно найти какой-то конкретный результат действия, который не являлся бы средством для какого-либо длящегося интереса, социального и «духовного» *(geistlich)* по сути; столь же неоспоримо, что человеческая деятельность управляется предпочтениями и *ценностными суждениями* в отношении средств и результатов. Это правда, что на мнения людей влияют их интересы, но правда также и то, что их мнения *являются* интересами, за которые они так же готовы бороться, как и за любые другие. С другой стороны, даже самые духовные интересы продвигаются за счет материальных средств, с чем не может не согласиться любой, кто хоть чуть-чуть знаком с религией и образованием.

Опять-таки, если просто посмотреть на факты, мы найдем столько же «политики» - в том смысле, в каком это слово употребляется в быту – в организациях, явно не имеющих ничего общего с бизнесом, или «презренным металлом», сколько и в тех, где так называемый материальный интерес играет ведущую роль. Например, хотелось бы знать, находят ли ученые защитники рассматриваемой позиции какие-то существенные отличия между политикой в школьном классе, студенческой организации или на факультете и «политической политикой». Даже в религиозных организациях, посвящающих себя «спасению душ», как и в научных обществах, посвящающих себя нахождению истины, мы находим те же мотивы, которые проявляются в действиях весьма схожим образом. Социальная проблема в своей основе представляет собой моральную проблему, а не проблему замены одного типа организации другим.

Нет сомнений, что «материальные» соображения в широком смысле редко отсутствуют или не отсутствуют никогда. Мало форм «конкуренции» - которая является главной моральной проблемой, - в которых «материальная» сила не играет какой-то роли, как в плане средств, так и в плане результатов. Людям «надо как-то жить», и они обычно принимают такие решения относительно предпочтений в своем образе жизни, которые напрямую предполагают использование материальных средств. По сути это означает, что «материальные» обстоятельства жизни формируют фундаментальное и универсальное поле конкуренции между людьми. В результате, они обычно «не служат Богу ни за что», даже в интеллектуальном или художественном творчестве или в спасении душ; и почему же мы должны думать, что политики в социалистическом государстве будут поступать иначе? Конечно, тут есть свои границы; но если люди обычно старались приблизиться к этим границам, либо из идеалистических соображений, либо, преследуя цель в социальной конкуренции, социальную проблему должно обсуждать в совершенно других терминах, и форма организации имеет здесь относительно второстепенное значение. Вряд ли нужно говорить, что в обществе, мотивированном теми же моральными стимулами, что и наше, политика организации социалистического контроля будет включать материальное вознаграждение, а также такие интересы, как «услуги», «почет», власть, победа, как и любая политика или бизнес при дуалистической системе.

10. На противоположном полюсе пылких претензий социализма на эффективность и преданность общественному благу мы сталкиваемся с вопросом, есть ли для демократического правительства разумная возможность осуществлять контроль над деталями экономической жизни. Другими словами, не развалится ли оно просто-напросто под этой ношей или не приведет ли это к таким плохим результатом, что вызовет протесты и революцию? Это означало бы установление какой-то формы диктатуры – вероятно, при

существующих условиях в Европе это будет какая-то разновидность фашизма или коммунизма. Несколько замечаний по поводу способа, с помощью которого в либеральную эпоху правительства использовали свою легитимную власть и исполняли свои бесспорные функции в экономике, вряд ли обнадёжат.

Кризисные условия, которые привели последним разговорам о «крахе капитализма», несомненно, сложились в основном из-за отсутствия научной монетарной системы с адекватным государственным контролем. Но даже самые горячие приверженцы *laissez-faire* никогда не ставили под сомнение, что эффективный контроль над платежными средствами – это существенная прерогатива и обязанность правительства. В Конституции Соединенных Штатов это – один из главных пунктов. Вторичной причиной кризиса и краха, которым нам грозят, стал рост монополий; но опять же, самые страстные приверженцы индивидуальной экономической свободы никогда не защищали монополии. Прямой и естественный путь искоренения неравенства в богатстве и доходах – это мудрое использование налогового рычага; но правительство в принципе никак не ограничено в своей власти или своем праве облагать налогами, а по установленной доктрине американского конституционного права, это может значить и власть разрушать. Вряд ли возникло бы сколько-нибудь серьезное сопротивление даже самому чудовищному налогообложению, если бы люди верили в то, что налоги взимаются справедливо, собираются и тратятся честно, и используются эффективно а целях общественного благосостояния. Факт тот, что, исходя из своего опыта, люди в это не верят, а верят как раз в противоположное. Облегчение нужды также считалось несомненной обязанностью государства с тех пор, как государство заменило в этой области церковь в конце Средних веков. Но история того, как государство облегчало бремя нужды, - это просто страшная сказка, и не потому даже, что собиралось и тратилось недостаточно денег. * (Сноска *: Только в одном штате американского Среднего Запада есть, или совсем недавно были, округа, которые тратили на поддержку бедных больше, чем потребовалось бы, чтобы обеспечить им всем проживание в самом дорогом отеле этого штата.) Наверное, нет смысла говорить о том, что доказывают эти факты. Я только хочу показать, что трудно обсуждать эту проблему в терминах фактов и логики, ** (Сноска **: Самым сильным «доказательством» того, что социалистическое государство не останется демократическим (в противоположность допущению, сделанному в начале данного раздела), я получил, прочитав осуждение Эммы Голдмэн «предательства революции» русскими большевиками, которые установили режим безжалостного подавления и тирании. Если прочитать ее свидетельство непредвзято, становятся ясными две вещи. Во-первых, что ни одно правительство, ответственное за пропитание современной страны, не может допустить оппозиции либо угрозы оппозиции или позволить себе роскошь общего обсуждения своей политики, как бы ни хотели этого отдельные его члены. Во-вторых, что ни одно правительство не получило бы такой ответственности, если бы оно не состояло из людей, которые верят в силу и любят ее применять. Уж конечно, русские революционеры-большевики не были исключением из этого последнего правила.) и что крайности притязаний на социализм столь же разумны, как сами притязания.

11. Мы не можем закончить обсуждение демократии, не подчеркнув еще раз, что политическое поведение – наиболее спекулятивная из всех реальных или практических проблем. Нет *необходимой* причины, по которой люди как голосующие члены группы должны действовать по тем же принципам, каким они следуют, делая личный выбор, как потребители или производители. Таким образом, вполне может быть, что человек, который не может устоять перед соблазном купить бутылку алкоголя, когда он видит ее выставленной на продажу, первым проголосует за сухой закон. Абстрактно можно доказывать, что группа, которая принимает решения путем обсуждения, может быть намного *более* разумной и нравственной, чем входящие в нее индивиды по отдельности, когда они делают выбор среди

представленных альтернатив. Если индивиды более разумны или моральны в своем выборе, это, без сомнения, означает, что они сделали выбор заранее, хорошо всё обдумав и «установив закон» для самих себя в знаменитый «спокойный час прохлады». Свобода сама по себе имела бы мало смысла вне этого процесса «установления закона для себя», а необходимость добиться консенсуса в группе могла бы сделать такие обдуманные решения более вероятными. И *иногда* всё это так и происходит.

Но, к сожалению, группа может вести себя гораздо менее разумно, чем индивид. Индивид может действовать - и часто действует - под влиянием импульса, предубеждения или страсти, но те же мотивы при принятии решений часто еще усиливаются в группе. К сожалению, опыт показывает, что по-настоящему разумный процесс поиска истины и права через групповое обсуждение в основном наблюдается в маленьких группах тесно близких людей, и даже там это бывает редко. Политика в сколько-нибудь крупных масштабах, видимо, скатилась до уровня политических махинаций. Выше было достаточно сказано о конкуренции в проведении кампаний и политической организации. Они необходимо следуют методам, которые, как показывает опыт, наиболее эффективны, и было бы бесполезно критиковать «политика» за то, что он принимает условия нахождения в политике, которые стали такими благодаря его избирателям. Единственная надежда демократии – это разум и гражданский дух, ибо по самой своей природе демократия, каких бы учителей и лидеров она ни выделяла, должна быть избирательной.

ЧАСТЬ ТРЕТЬЯ
ФАШИСТСКИЙ НАЦИОНАЛИЗМ

I. Возможные альтернативы либерализму

§ 11. Когда система управления путем обсуждения, организованная и управляемая через отношения между органами управления, * (Сноска *: Какова бы ни была доля участия в фактической экономической организации индивидуальных рыночных торговых отношений, именно политическая структура играет определяющую роль, ибо она должна создавать и внедрять правила, согласно которым работает рыночная экономика. Следовательно, в какой бы форме и степени она ни существовала, должна рассматриваться как порождение суверенного государства и выражение его политики. Это в равной мере относится и к тем случаям, когда государство действует скорее либерально, чем авторитарно. То же относится и ко всем добровольным ассоциациям, что бы ни говорили теоретики множественности суверенитетов и с учетом того, что ассоциации имеют и осуществляют политическую власть.) разрушается, практическая ситуация, возникающая в результате, в первую очередь характеризуется тем, что уже невозможно вернуться к бессознательному или традиционному процессу. Раз возникнув, процесс мышления уже не может себя «выключить». Это может случиться, но политика – не тот аспект, который может устанавливаться произвольно, и не альтернатива действия в целях обсуждения. * (Сноска *: Мы понимаем, что можно выдвинуть доводы против того, что любое социальное изменение «на самом деле» является результатом добровольного социального выбора, и сознаем неоспоримость этих аргументов. Мы только хотим заметить, что при обсуждении политики нужно принимать реальность выбора на основе какого-то обсуждения, которое противоположно значимой коммуникации с различных случайных и поясняющих точек зрения. Однако, как все простые обобщения в данной области, это тоже нуждается в квалификации; индивид может в каком-то смысле по своему желанию перестать думать об общих проблемах, отдав себя в руки гипнотизера или психиатра или даже просто заставив себя думать о чем-нибудь другом. Вторая альтернатива не осуществима, когда речь идет об обществе, но что-то подобное первому случаю может

быть, ибо общество может добровольно установить диктатуру в надежде, что диктатор будет «развиваться» в нужном направлении. В самом деле, кажется, это и есть суть, к которой сводится политика установления диктатуры, поскольку это происходит через сознательную политику общества как такового. (То, что на самом деле будет делать диктатор после получения полной власти, должно, конечно, приниматься на веру).

Тут есть три возможности: церковная или теократическая система в какой- либо форме, «коммунизм» и «фашистский национализм». В действительности они совсем не исключают друг друга, и эти три названия ни в коем случае не представляют научного анализа или разграничения принципов. Но мы не можем здесь заниматься анализом, и названия должны остаться, что бы они ни означали. Первый вариант мы опустим, просто высказав мнение, что Западным странам он не грозит. О коммунизме можно сказать почти то же самое. Даже русская система не коммунистическая и вряд ли станет коммунистической, но зато она приобретает всё больше черт национализма; заглядывая в будущее, можно сказать, что разница между коммунизмом и фашизмом сильно преувеличена и, скорее всего, будет стремиться к исчезновению. Но коммунизм, даже его русская разновидность, не кажется вероятным для других стран европейской цивилизации (возможное исключение – Испания). ** (Сноска **: Интересно отметить, что, даже согласно коммунистической исторической теории, события доказывают, что их система возможна только в стране, не испытавшей естественного развития индустриализма. Но на самом деле никакое развитие после первого не может быть «естественным».)

Фашистский национализм представляется следующей стадией политической эволюции либеральных демократий, включая Соединенные Штаты. Конечно, будут огромные различия между разными странами или «нациями». Но здесь мы не можем обсуждать даже возможности предсказания в этой области. Национализм сам по себе сталкивается с огромными трудностями, учитывая существующую карту мира в отношении к базовым ресурсам; но трудно сомневаться, что крупные нации примерно в том виде, в каком они существуют сейчас, останутся и в обозримом будущем. В самом деле, либерализм возник из национализма и на протяжении всей своей истории оставался националистическим – в той или иной степени и в том или ином смысле этого слова. * (Сноска *: Правда, углубляясь еще дальше в прошлое, нужно признать, что «национализм» столетий, последовавших за Возрождением, возник из какой-то формы теократии; но представляется невозможным всерьез воспринимать понятие возвращения к этой стадии, хотя его и защищают в высоких сферах.)

Аргументация, представленная в предыдущих разделах, показала, что при отсутствии какого-то революционного изменения в нравственном и интеллектуальном мировоззрении Западной цивилизации демократические институты, возможно, уступят место какой-то авторитарной системе. Ибо, с одной стороны, демократическое правительство не может организовывать и контролировать экономическую жизнь и при этом оставаться демократическим (превращение либерализма в «неолиберализм» невозможно), а с другой, социальный порядок нельзя поддерживать, особенно в степени, необходимой при современной технологии, в отсутствии *социальной* религии в противовес религии индивидуальной «свободы» и «самовыражения». Даже существующие национальности, как бы они ни отличались от примитивного племени или любой первичной группы, способны воспринимать племенную психологию. Представляется оправданным рассматривать эту психологию как фундаментально «естественное» человеческое отношение к окружающему. Люди проявляют тенденцию объединяться в группы, где внутреннее единство базируется в основном на противостоянии или конкуренции с другими группами, а не на экономической эффективности или чисто товарищеских интересах; последние действуют только в маленьких группах, примерно таких, как «первичная группа», если пользоваться жаргоном социологов.

Всё дело за тем, чтобы найти чувство, способное установить единство внутренней организации, что предполагает «поверхностное» объединение; чувство единства предполагает чувство отличия. Для этих целей чувство патриотизма представляется незаменимым. ** (Сноска **: Так называемый космополитизм средневековой Западной Европы имел много схожих черт. Области, лояльные к римско-католической церкви, никогда не были слишком обширными по сравнению со всем остальным миром, а отношение церкви к «еретикам» и «неверующим» нетрудно классифицировать как нечто среднее между трайбализмом и всеобщим братством. Конечно, проблема группового чувства очень сложна; легко можно найти бесконечное множество «племен» в любом обширном регионе в любое время, а понятие племени схоже с понятием общественного «класса» в том, что ни тому, ни другому невозможно дать точного определения.)

II. К пониманию национализма

§ 12. Как политический порядок, либеральная система представляется обреченной на провал по причинам, которые уже были указаны. Когда мир фронтира заполнился и дух «продвижения вперед» вошел в серьезный конфликт с требованиями социальной жизни человека, моральные идеалы «спортивного поведения» и филантропизма были недостаточно сильны, чтобы выдержать напряжение. На первый план вышли естественные тенденции (а) стремления к власти к концентрации власти и (б) любого соревнования к ссоре и затем к применению силы.

После такого начала, основанного на таких идеях, реакция была неизбежной, и тот тип революционного изменения, который представляет национализм, представляется ожидаемым. Далее, говоря как, возможно, самый ярый ненавистник националистической диктатуры, я все же должен признать, что вижу в философии национализма зерно глубинной истины. Социально-нравственная мотивация должна основываться на чем-то большем, чем чистый, абстрактный этический идеализм. В нем есть качество, верно называемое религиозным. Как человеческая жизнь не существует отдельно от жизни группы, так и жизнь группы невозможна без настоящей «преданности», в религиозном смысле, членов группы этой группе как более или менее «мистической» сущности, а также некому набору ценностей, за которые, как предполагается, эта группа выступает. Я представляю это как простой факт, факт «наблюдения» в том смысле, в каком факты только и наблюдаются человеком. Степень, в какой присутствует этот элемент мотивации, разумеется, варьируется. Некоторые индивиды, например, великие завоеватели и великие «плуты», возможно, почти лишены его и смотрят на общество не в смысле своего участия в нем, а как на что-то совершенно внешнее по отношению к ним, что следует использовать в качестве игрушки или инструмента для достижения их чисто личных целей. Но такие случаи вряд ли можно четко классифицировать по типам, они представляют собой исключение.

Полное равнодушие к интересам своей группы вряд ли мыслимо. Бросается в глаза, что понятие преданности как мотива применимо к людям, независимо от того, на какой стороне они находятся. Для тех, кто задумывается об этом по-настоящему глубоко и пытается рационализировать свое существование как индивидов, стремление к получению такого сверхиндивидуального результата, как преданность, представляет собой главную цель, и если она не будет достигнута, они, пожалуй, заболеют. С другой стороны, очевидно, что люди в массе своей всегда жили в каком-то обществе, характеризуемой религией, которую каждый принимает и организует в свою собственную систему ценностей. Представляется, что для нормальной жизни им требуется чувство принадлежности к группе, в жизнь которой они вносят свой вклад. Этот мотив ярко проявляется в идеалах Средних веков; индивид жил,

чтобы спасти свою собственную душу, но это спасение состояло в «принадлежности» к Святому сообществу, Граду Господню.

Поэтому мне кажется естественным, что мы бросаемся от индивидуалистского инструментализма в другую крайность. От жестокого духа конкуренции мы переходим к культу эмоционального единства, а от невыносимой ненадежности жизни – к болезненной жажде безопасности. И национализм означает именно это. Индивид прекращает относиться к миру вещей и людей как к своей раковине и пытается вступить в мистический союз со своей группой, которая понимается как более или менее расистская культурная «нация» и которая уже является объектом его сильнейшей политической преданности. По мере роста этого стадного чувства, его отношение к обществу меняется с активного на пассивное, с рефлексивного на эмоциональное, импульсивное отношение к миру в целом. От «рационализма» он переходит к «романтизму». * (Сноска: Это утверждение должно сопровождаться признанием, что романтизм тоже может быть по-своему рациональным, а рационализм был по-своему романтичным; однако в целом «быть разумным» - значит быть не очень склонным к нормальной человеческой жажде романтики. Под рационализмом здесь, конечно, имеется в виду спланированная деятельность, что имеет лишь отдаленное отношение к эпистемологическому рационализму.) В частности, индивид переходит от понятия достижения законности через общее обсуждение – которое, как он видел, превращается в соревнование по «продаже» - к вере в сильное личное *лидерство,* что также представляет собой переход от морального и интеллектуального эгалитаризма к культу героя. Это движение также предполагает сдвиг от интереса действующего в обществе лица к интересу зрителя и отчасти к слиянию этих двух интересов в опыте мистического участия. Люди любят действие, но хотят, чтобы действовала группа, т.е. правительство или выдающиеся личности. Сами они действовать не хотят. Похоже, что народы Запада переходят от «садистического» к «мазохистскому» отношению к обществу и правительству.

Интересны отношения между нацией и ее «вождем». Вождь – это символ нации, её герой; однако его истинное руководство совсем невелико; он управляет в основном за счет того, что следует чему-то. Главная его черта – это абсолютная и горячая вера в свое «призвание» представлять группу, говорить и актерствовать для неё, а также уверенность, что вся оппозиция руководствуется безнравственными мотивами или безнадежной глупостью. Его убеждение в этом столь велико, что заражает остальных. По сути, это происходит потому, что он наделен особым чувством единства, которого жаждут другие, и особой восприимчивостью к популярным идеям и чувствам. Эта ситуация по сути представляет в большом масштабе феномен толпы и вожака. Представление, столь популярное среди либералов, что национализм навязан населению несколькими коварными и беспринципными людьми, далеко от истины. Так никогда не бывает с общественными движениями, даже когда речь идет о моде в одежде. Великие события свершаются, «когда пробьёт час». Настоящий общественный вождь всегда руководит, следуя за чем-то; и теория и наблюдение одновременно показывают, что «диктатура» придёт и будет функционировать в результате «демократического» процесса, если действия социальной группы вообще могут быть демократическими.

Возможно, она будет в высшей степени демократична в своей политике насильственного подавления свободной дискуссии. Фактически, «дискуссии» и не нужно сильное формальное подавление. Едва ли когда-нибудь большая масса людей хотела что-то обсуждать или присутствовать на обсуждениях серьезных вопросов, которые требуют реального умственного усилия. Настоящие дискуссии редки даже среди профессиональных интеллектуалов, а их «аргументация» обычно иллюстрирует тенденцию к деградации соревнования. Споры и проповедь неортодоксальных взглядов, которые очень отличаются от дискуссии, могут быть или не быть популярными, в зависимости от эстетической

составляющей представления. Успешному диктатору в этом плане придется обеспечивать соответствующее развлечение, при этом не допуская ничего по-настоящему опасного. Конечно, устраивать словесные гладиаторские бои и шокировать жаждущую массу, не рискуя при этом, что возникающая при этом преданность участникам спора будет конкурировать с преданностью вождю или партии, – это деликатная проблема, и мы не знаем, как долго в среднем какой-то режим может успешно удерживать этот процесс на нужном уровне. Смесь и взаимодействие различных форм силы – убеждения, «подкупа» и прямого насилия - и их отношение к базовым требованиям «разума» толпы, которые, в свою очередь, отражают загадочные исторические тенденции, - это уже детали, которые здесь могут быть только упомянуты.

Что это значит в связи с «экономической» жизнью, совершенно очевидно и не нуждается в подробном обсуждении. По видимости, это означает поворот от экономики и её результатов к более «высоким» и «духовным» целям. Разумеется, революция, которую мы сейчас наблюдаем, наиболее глубоко и очевидно проявляется в ментальной, нравственной и социальной – то есть «духовной» *(geistlich)* – сфере. Инструменталистская концепция природы, кажется, не уходит на задний план, хотя, возможно, в значительной мере теряет в интересе и важности, поскольку, применяя науку в промышленности, подавляет свободную инициативу. Однако ее применение в военных целях обеспечит ей щедрую финансовую поддержку и научный прогресс, как и в начале Нового времени. Однако в политике отношения между индивидом и обществом определенно регрессировали. При либерализме государство существовало для индивида. В теории это была ассоциация индивидов, сформированная с узкой целью поддержания порядка в более определенной организации посредством рыночных сделок ради обеспечения экономического благосостояния за счет эксплуатации природы. При национализме же оно будет все больше и больше становиться «надчеловеческой», «мистической» сущностью, в которой и для которой индивид живет. Возможно даже, что, принося себя в жертву этой сущности, он получает наивысшее удовлетворение.

Всё это «в теории» и декларативно. Объективный анализ показывает, что действительность обычно более или менее отличается от намерений. В либеральную эпоху люди все меньше и меньше стремились к экономическому благополучию и все больше – к чисто эмоциональным ценностям, таким как общественное положение и власть. При национализме должно уделяться очень значительное внимание индивидуальному экономическому благосостоянию. Так уже бывало с цивилизациями, проповедующими идеалы аскетизма и жертвенности. Правила, принятые в таком обществе, функционируют не для того, чтобы вознаграждать людей в духе аскетических идеалов, зато всегда наблюдается всеобщая конкуренция за место в правящей группе. В таком случае, для своих собственных целей, включая то, что обоснованно называется групповыми целями и использованием своих чиновников как индивидов, националистическому государству потребуются ресурсы для строительства экономики.

Кроме того, с точки зрения правителей, необходимо уделять хотя бы минимальное внимание материальному благосостоянию масс, чтобы предотвратить недовольство и бунты в мирное время и обеспечить необходимое количество и качество пушечного мяса во время войны и подготовки к войне. Не приходится сомневаться, что националистическое государство будет более внимательным к благосостоянию беднейших слоёв населения, чем были государство и бизнес при либерализме, и уровень жизни некоей доли населения в нижней части экономической шкалы – особенно в том, что касается удовлетворения самых насущных потребностей – будет намного выше. Однако в условиях опеки со стороны националистического государства само понятие материального благосостояния среди народных масс, естественно, будет другим. Это будет новый век хлеба и зрелищ; а так как

требования физического комфорта сравнительно невысоки, главный упор, без сомнения, будет сделан не на «хлеб», а на «зрелища».

Поскольку любой режим имеет дело с экономикой, поскольку любой режим экономически распоряжается своими ресурсами, он будет действовать в соответствии с общими принципами теоретической экономики, особенно в соответствии с принципами «маржинализма», независимо от конкретных поставленных целей, используемых ресурсов и технологической системы. Другой вопрос, насколько экономически верно будет вести себя такое государство в действительности; еще один вопрос – на каком языке оно будет говорить о своей политике. Обсуждение неизбежных экономических проблем, естественно, примет форму новой «камералистики». Масштаб такого обсуждения, его характер и размах за пределами самого бюрократического круга и внутри него будут зависеть от политики руководителей, которые принимают решения.

Рассуждая хладнокровно, жизненный идеал хлеба и зрелищ вряд ли будет рассматриваться как более «низкий» по сравнению с тем, который предлагается «человеком экономическим». Тем не менее, я – среди тех, кому не нравится переход от либерализма к национализму и кто с сожалением смотрит на уничтожение свободы как идеала, к которому следует стремиться. * (Сноска *: О том, сколько свободы в действительности когда-либо и где-либо предоставлял либерализм, можно обсуждать до бесконечности. Свобода выражения, возможно, имела возможность пережить экономическую свободу; они обе затрагивали различные группы и слои населения, и экономическая свобода также сохранялась в любой стране для тех, кто располагал достаточной властью, вплоть до фактической революции.) Не приходится сомневаться, что коммерческий дух, пока он был, двигался в сторону терпимости и гуманности и не только провозглашал, но и в значительной мере осуществлял доктрину «живи сам и давай жить другим». Он способствовал дружелюбию и добродушию, а также чувству базового равенства между людьми разного ранга и общественного положения. Без сомнения, в этом отношении он намного превосходил всё, что было достигнуто при других типах культуры. Кроме того, он беспрецедентно приумножил средства, необходимые для достойного существования, и распределил их среди народных масс.

Это правда, что в плане красоты и чистого «изящества» век либерализма имел свои недостатки, хотя трудно было бы услышать от его критиков, в чем же конкретно они состояли. Но при обсуждении других цивилизаций мы склонны к романтическим преувеличениям относительно таких вещей, как и к тому, чтобы судить о других эпохах по наивысшим достижениям ничтожно малой части населения, которая паразитировала на народных массах, живших в нищете и убожестве. Вряд ли кто-то может быть беспристрастным, сравнивая свою собственную культуру с какой-нибудь другой, или найти объективные стандарты, необходимые для правильных выводов. Общие теории и разные формы предвзятости в отношении знакомого и незнакомого, нового и старого – возможно, более серьезные препятствия на пути к объективности, чем более знакомые формы предубеждения. С такими же трудностями сталкиваешься и при попытке судить заранее о культуре в условиях диктатуры, которая также будет обладать четкими ценностями. Мы не можем сказать, как это сравнение будет выглядеть в глазах людей, которые проживут в этой системе несколько поколений. Возможно, она будет им нравится, возможно, они будут восхвалять ее моральное превосходство над другими системами и рассматривать вытеснение ею либеральных идеалов и форм как огромный шаг по пути прогресса. В этом случае, понятие «свободный» можно будет сохранить, только придав свободе в высшей степени трансцендентный смысл. Но это будет общество, основанное на лжи и обмане. Разве люди, действующие под таким влиянием, свободны? И разве это им не всё равно? В любом случае, если рассматривать проблему в социальных терминах разумного выбора, нужно постараться проанализировать альтернативы.

ЧАСТЬ ЧЕТВЕРТАЯ

СОЦИАЛЬНАЯ НАУКА И СОЦИАЛЬНОЕ ДЕЙСТВИЕ

I. Концепции социальных явлений и социальной науки

§ 13. Кроме точки зрения, которую можно было бы назвать «наивный человеческий реализм», человеческие явления возможно обсуждать и в терминах по меньшей мере полудюжины других категорий и точек зрения. * (Сноска *: Под наивным «человеческим» реализмом мы подразумеваем тот, который можно отграничить от позиции научного реализма. Это та точка зрения, которую можно найти в литературе по истории и в биографиях, когда это делается без оглядки на какую-нибудь теорию. Наивный реализм очень плюралистичен и представляет собой сочетание логически несопоставимых постулатов, включая те, которые будут рассмотрены ниже, и многие другие. Прежде всего, он *дуалистичен;* он рассматривает людей как наделенных сознанием, думающих, целенаправленно действующих существ, которые делают «свободный» выбор и по ходу развития событий инициируют изменения в окружении, характеризующемся всеми противоположными чертами. Точнее говоря, он не дуалистичен, а «триплистичен», ибо признает еще, что «человек – это социальное животное».) Каждая из них содержит значительный элемент истины, то есть ни одна не является истинной в том смысле, что она делает ложными другие точки зрения или любую из этих других. Все они на самом деле представляют собой неотделимые друг от друга аспекты единой реальности, но при этом любая из них, а часто и все, приняты и используются произвольно, в широком диапазоне, для объяснения, организации и интерпретации предмета исследования. Не пытаясь дать исчерпывающую классификацию или бесспорное толкование поднятого здесь вопроса, мы можем вкратце перечислить следующие шесть «подходов», которые, как будет видно, представляют собой отчасти ряд «уровней» интерпретации: (1) позитивно-физически-научный, (2) биологический, или виталистический, (3) конкретно-мотивационный, или экономистический, (4) абстрактно-мотивационный, который включает несколько подвидов, (5) институциональный, или исторический и (6) точка зрения или собрание точек зрения, которое за неимением лучшего можно назвать «группизм» или «социетализм», поскольку термин «социализм» исключается из-за его политической коннотации.

Эти абстрактные концепции нужно объяснить хотя бы в нескольких словах, а затем рассмотрим их по порядку. Человеческие явления концентрируются в людях, которые, прежде всего, безусловно являются физическими объектами, которые можно рассматривать как целое или анализировать по физико-электро-химическим комплексам. Во-вторых, человек – это биологический организм, и его можно обсуждать в терминах этой области знания, таких как адаптационная реакция, борьба за существование и размножение по типу, естественный отбор, долгосрочное морфологическое приспособление и т.п. Обе эти точки зрения подпадают под компетенцию того, что называют естествознанием. Можно и дальше проводить подразделение, ибо, очевидно, существуют различные «уровни» физико-химических явлений (механика удара, электромагнетизм, химизм, радиоактивность и т.д.), точно так же, как и биологических (от «низших» к «высшим» формам растительной и животной жизни). * (Сноска *: Очевидно, общая проблема – это проблема иерархической организации в соответствии с убывающей всеобщностью качеств предмета исследования, с которой нас познакомил Конт и которую в дальнейшем разрабатывали другие авторы. Очевидно, что различные системы категорий претендуют на то, чтобы называться

исчерпывающими, особенно на нижних уровнях. Законы механики, кажется, претендуют на то, что могут объяснить всё на свете, так что другие точки зрения якобы несостоятельны. То, что мы – с нашим современным Западным умом, «заточенным» под научную точку зрения – называем объяснением, в основном состоит из «сведения» явлений более высокого порядка к более низкому порядку – эволюционный характер жизни к биологии, биологию – физике и химии, и т.д., получая в результате чистую механику массы, момента и удара. Эти концепции странным образом удовлетворяют интеллект за счет своей якобы окончательности, но на самом деле совершенно несостоятельны даже с точки зрения физики (как показал еще Мах задолго до «современных» открытий в этой науке). Фактически, многие конечные философские вопросы при толковании человеческой жизни неизбежны при тщательном исследовании даже самого элементарного физического процесса – передаче движения за счет удара. Чтобы вразумительно описать этот процесс, даже на этом самом низком уровне мы сталкиваемся с понятиями силы и стабильного равновесия сил, а сила – это не физическое понятие. (Конт настаивал на иерархии предмета исследования, но только в методологическом плане, без всяких интерпретирующих концепций!)

В этом кратком изложении многие проблемы приходится решать произвольно, без обсуждения. Мы просто обходим возможный «психологический» уровень в смысле «научной» интроспективно-аналитической психологии, в которой явления сознания рассматриваются ради чистых однородностей и в отношении к условиям физического мира. Сознание здесь рассматривается, только когда принимается допущение, что оно привносит изменения в органическое поведение, т.е. ему приписывается роль какой-то мотивации. Следует заметить также, что согласно биологической точке зрения в отношении человеческого поведения, мы ссылаемся только на отдельных людей как на организмы, а не на образное понятие самого общества как организма. Если такой взгляд на общество и применим в нашей схеме, то лишь относительно шестого пункта, «социетализма». Мы также опускаем все «метафизические» взгляды (используя этот термин в том смысле, в каком его использовал Конт) на интерпретацию поведения в терминах «стимулов» или «желаний», если исключить сознательные или «подсознательные» - потенциально сознательные – мотивы.)

Этот подход к социальным явлениям исключает практическое значение исследования, *если только* не будет принята точка зрения исследователя и манипулятора исследуемого материала, который находится вне самого материала и отдельно от него и проявляет активность по отношению к этому материалу, пока тот совершенно пассивен и инертен по отношению к своему исследователю. Кроме того, если знание становится основой действия, оно интересно только носителю этого знания, поскольку материал, рассматриваемый объективно, интересов не имеет. Такое исследование не признает никакого (человеческого) интереса, за исключением «праздного любопытства» самого исследователя и других исследователей, если результат сообщается другим. Наука при таком подходе бывает практически релевантной при двух условиях: (а) так, как это наблюдается в случае с метеорологией и астрономией, которые не приводят ни к каким изменениям в исследуемых явлениях, но позволяют исследователю предсказывать развитие событий и, таким образом, жить более разумно по отношению к ним; (б) это дает исследователю «власть» «контролировать» данные явления, разрушая естественную последовательность вмешательством извне. В социальной науке предсказание или контроль стали бы возможны только при условии, что о них не будет сообщено людям, из которых состоит общество, а контроль возможен, только при условии, что ученый находится в положении диктатора или советника диктатора.

Над этими уровнями находится концепция мотивированного поведения, которую следует подразделить на две категории в зависимости от того, принимаются ли данные, физически конкретные результаты. В первом случае мы имеем дело с «экономическим» или

«экономистическим» взглядом, который уже обсуждался в первом разделе данного эссе – с точкой зрения традиционной или «классической» экономической теории. Если же, с другой стороны, конкретные результаты не принимаются в качестве данных, а эффективность при их достижении рассматривается как единственная «задача» (см. ниже) в поведении, нужно учитывать ряд признаков мотивации, которые экономика игнорирует. Реалистическая точка зрения на поведение человека не рассматривает мотивы как конкретные результаты или цели действия. Как уже отмечалось, конкретные результаты, хоть и принимаются экономикой как окончательные, на самом деле скорее инструментальны. Конечные мотивы или интересы нужно рассматривать в таких терминах, как исследование, решение проблем, товарищество, власть, красота, правота и т.п., которые не являются дескриптивными в объективном смысле.

Если не считать биологию, которая представляет собой неоднозначный случай (бессознательная телеология), то первая, третья и четвертая концепции поведения образуют естественный ряд по отношению к понятию решения проблем. Согласно первой точке зрения (механизм), поведение не включает проблему материала или сущности, характеризующихся поведением, но может представлять «научную» проблему или другие интеллектуальные проблемы внешнему наблюдателю. Согласно третьей (экономизм), процедура реализации результатов проблематична для субъекта, а результаты не проблематичны, поскольку являются *данными* в задаче о поведении. В четвертом случае, поведение рассматривается в терминах исследования, решения проблем или поиска ценностей, а сами результаты признаются проблематичными. Фактически, обнаружение или точная формулировка результата обычно является существенным элементом в мотивации.

Этот четвертый случай включает два противоположных типа. Крайний пример первого типа – чисто исследовательская деятельность. Отношение к экономической мотивации проиллюстрировано разницей между поиском определенного объекта и наблюдением из чистого любопытства за тем, что будет найдено, без всякого интереса к тому, что же это будет. Во втором случае результат нормативен. Лучший пример – моральное поведение в смысле *fiat justitia ruat coelum* (Пусть погибнет мир, да свершится правосудие! *(лат.)* – Прим. переводчика). Принимается также во внимание поведение, находящееся под влиянием эстетических норм и деятельности по реализации человеческих ценностей или решению проблем. Очевидно, когда мы пытаемся решить проблему, мы ищем какое-то особое «правильное» решение или наилучшее возможное решение, но суть интереса состоит в том, что решение не известно заранее. Возможно, правда, что всё мотивированное поведение – это некая смесь трех принципов (стремление к данной намеченной цели, к нахождению правильного или лучшего из возможных решения и чистое исследование). Цель действия практически никогда не дается заранее в такой точной форме, чтобы не переопределяться или не уточняться в ходе ее достижения. С экономистической точки зрения, действие также находится под влиянием норм и бывает правильным или неправильным по отношению к «данным» целям.

Пятая точка зрения, институциональная, характеризуется тем, что рассматривает предмет исследования как строго социальный, а не индивидуальный, и не в виде «поведения» в буквальном смысле. Она имеет дело с социальными формами, продуктами и проявлениями деятельности, такими как язык, закон и т.п., как видами социального процесса «как такового», как уникальным порядком существования. Здесь принимаются «позитивистские» допущения в том смысле, в каком они применимы к данным. Есть разница между «наблюдением», включающим интеркоммуникацию с объектом, как всегда бывает с истинно социальными явлениями, и наблюдением за физическими явлениями с помощью органов чувств. Но понятие «закона истории», или однородности сосуществования и последовательности в культурных проявлениях, имеет свой смысл, и большинство типов социальных явлений, включая те, которые называются экономическими * (Сноска *: Вопрос

о том, может ли теория о том аспекте поведения, которое обычно именуется экономическим, сформулированная в неэкономических терминах, называться экономической, спорен. Но она необязательно должна называться так; ибо любая такая теория будет в то же время относиться и к другим разделам исследования, таким как социология, культурная антропология и наука или теория истории, и имеется «экономический» взгляд на поведение, характеризующийся реалистичностью и четкостью. Практический вопрос состоит в разделении интеллектуального труда. Особенно замечательно мнение, бытующее среди специалистов любой отрасли социальных исследований, что именно их специальность – это верная точка отсчета как для общей интерпретации общества, так и рассмотрения проблем и планирования пути, по которому «должно» пойти будущее.), могут рассматриваться с этой точки зрения. Как и взгляд на общество как на механизм, она отрицает, что возможно и имеет значение намеренное или сознательное *управление* социальными явлениями. Историческое объяснение также зиждется на допущении, что явления «ведут себя» в соответствии с неизменяемым набором характеристик, «природой вещей», обнаружение и формулирование которой является целью науки и единственным, что наука способна сделать. Она отличается от механики тем, что считает свой предмет исследования социальным, то есть идеальным, а не физическим по природе. Судя по содержанию, это наука традиций. Группа, независимо от того, рассматривается ли она как собрание индивидов или как какая-то «органическая» единица (см. следующие параграфы), может сознавать или не сознавать свои традиции, либо сознавать их в любой форме, когнитивной или эмоциональной, но только пока это «не имеет значения» для законов, управляющих ими, а законы эти должны быть открыты индуктивно, путем «наблюдения» за этими явлениями. В социальных явлениях, как и в физических, законы могут описывать либо кумулятивное изменение, либо повторное проявление.

История, как она обычно пишется, включает различные смеси способов интерпретации. Понятие чистой истории как методологической концепции или того, что мы здесь называем инструменталистским толкованием социальных явлений может быть очень легко проиллюстрировано на примере изучения языка, который в определенном смысле представляет собой самый фундаментальный социальный институт. Такой институт рассматривается как явление, относящееся к обществу, в котором оно существует, примерно так же, как растение к почве, в которой оно растет. Оно описывается в своих собственных терминах и рассматривается как нечто, имеющее собственные законы роста и изменения. Растение, в каком-то смысле, «является» почвой (и воздухом), а институт «является» социальным и в основе индивидуальным поведением (и это, со строго естествоведческой точки зрения, является в основе физическим процессом); однако, изучая почву, можно узнать о растении сравнительно мало, и в основном эти факты будут отрицательного характера; точно так же, мы не много узнаем о природе языка, наблюдая за физическим поведением индивидов или исследуя их физическую структуру и физиологические процессы.

Однако термин «институт» *вдвойне* неоднозначен. Во-первых, он относится либо к общественной деятельности, либо к социальной организационной форме, связанной с деятельностью – с одной стороны, закон, с другой, законодательная власть или юридическая школа. Во-вторых, организация и деятельность могут включать и представлять либо полусознательный, непреднамеренный, традиционный тип социального употребления, представленный языком, либо, наоборот, нечто целенаправленно установленное и поддерживаемое социальным выбором. Лучший пример последнего типа – это написанная политическая конституция. Мы должны резко разграничивать институты, которые «просто растут», и те, которые «сделаны специально», т.е. созданы обществом для целей общества. * (Сноска *: Следует также упомянуть о том, что индивид может получить распоряжение запустить или основать тот или иной институт. Но в нашем смысле институт получается именно в результате процесса социального приятия.) Институциональный взгляд на

социальные явления относится, конечно, к первому типу. Большинство «институтов» представляют собой смесь этих двух типов или аспектов. Язык – почти чистый тип на одном полюсе, а социальные применения, законы и политические установления, писаные и неписаные, несомненно, содержать большую примесь этого элемента; насколько она велика – противоречивый вопрос, поскольку объективная дифференциация невозможна. Более того, изменение в характере закона с традиционного роста, как в случае с языком, на целенаправленное законодательство, – это изменение может быть внесено законодателем, или группой через обсуждение, или агентами или представителями этой группы, - это одна из основных нитей «прогресса» в человеческой истории. (Мы, конечно, не имеем в виду, что прогресс или любое историческое изменение были непрерывными или однородными во всем мире.)

Шестая точка зрения, которая здесь названа группизмом или социетализмом, рассматривает социальные явления как выражение *мотивированного социального выбора.* Мы по-разному можем судить о том, что выбор сделан, и эта точка зрения может разделяться на отдельные позиции, каждую из которых можно толковать по отдельности. Минимальная концептуализация социального выбора, которая предполагает лишь самый незначительный отход от только что рассмотренного институционализма и отличается от него лишь в номинальном или метафизическом смысле, просто постулирует, что «групповой разум» как метафизическую интерпретационную концепцию, вместо того, чтобы рассматривать постоянство и установленные законом изменения институтов как эмпирически воспринимаемый факт. ** (Сноска **: Проблемы, возникающие в связи с данной концепцией, здесь обсуждаться не могут. Поскольку наши замечания, будучи написанными на английском языке, в основном адресованы общественности, погрязшей в излишних упрощениях наивного экономистико-индивидуалистического волюнтаризма (наряду с его противоположностью – наивным физико-позитивистским реализмом), мы должны подчеркнуть, что социальные явления нельзя полностью описать в терминах взаимодействия между индивидуальными разумами, рассматриваемыми в качестве *данных.*

Возражения против «атомистической» теории, утверждающей, что общество – это просто совокупность индивидов, в определенных «отношениях» почти параллельны тем, которые выдвигаются против интерпретации жизни растений и животных через поведение атомов. Следует признать, что неприводимо социальный остаток, который является «наблюдаемым фактом» в смысле, имеющем отношение к социальным феноменам, имеет те же общие качества, функции, или «возможности», что и индивидуальный разум, особенно эмоции, познавательную способность и волю. По сути, эта концепция (как и все концепции) характеризуется тем, что она признается индивидуальными разумами. В этом случае она принимает вид осознания индивидом разницы (которая переходит в фактический или потенциальный конфликт) между собственными мнениями, интересами и намерениями индивида и мнениями, интересами и намерениями группы, к которой он принадлежит. Здесь мы снова, без сомнения, имеем дело с совершенно определенной моральной иерархией и эволюционным порядком. Большее преобладание и большая интенсивность этого чувственного воспринимаемого противостояния между «я» и группой характерны для более «продвинутой» социальной жизни. «Низший» уровень этого явления может быть представлен в образе некоей идиллической примитивной анархии или коммунизма, где индивид совершенно растворен в группе. На других нижних уровнях единство индивида и группы, воспринимаемое сознанием, тоже будет в основном спонтанно-эмоциональным, а не намеренным и когнитивным – то, что мы наблюдаем в *толпе.*

Валидность коммуникации и знания о ментальном содержании представлена в понятии объективного знания физических фактов. Ни одно лабораторное или какое-либо другое научное наблюдение не признается реальным, пока оно не подтверждено или не

«проверено» множеством наблюдателей, которые, согласно допущению, каким-то образом знают, что видят одно и то же.)

На следующем уровне в концепции социальных решений у народного разума имеется какой-то выразитель мнения и интерпретатор, шаман, вождь или кто угодно еще, кто непосредственно оглашает групповые решения. Эта функция развивается практически неизбежно и распространяется на более или менее определенную внутреннюю группу или касту. В этом схематичном анализе мы не стремимся к исторической или антропологической точности: в реальности различные принципы в значительной мере накладываются друг на друга. Но если мы можем мыслить эволюцию социального устройства в терминах знаменитой формулы сэра Генри Мэна и характеризовать стадию традиционализма термином «статус», вероятнее всего стадия автократии и олигархии обычно является промежуточной между традиционализмом и «более высокой» стадией «договора». Эта позиция правителей, священнослужителей и других лидеров при первобытных условиях сама по себе исключительно традиционна, но степень применения «силы», а также некого разумного одобрения может различаться. * (Сноска *: Современный исследователь-индивидуалист склонен рассматривать отношения в терминах личной власти, т.е. некой смеси убедительной власти и того, что обычно называют силой; мы бы сказали, что некий индивид (или какая-то небольшая группировка либо узкий круг лиц) всеми правдами и неправдами добивается позиции лидера, а потом «распространяет свое влияние» на других индивидов, составляющих всю группу в целом. При такой интерпретации решение группы рассматривалось бы как основанное на некоем «особом интересе» индивида или клики, а достижение лидерства отражало бы интерес во власти как таковой, со всеми прерогативами, которые естественно вытекают из обладания политической властью. Эта интерпретация намного лучше применима к фашистскому национализму (с. 318), при котором более развитое общество скатилось к тирании. В этом случае общественная психология, несомненно, намного более эмоциональна, чем в примитивном обществе, где она в большей степени спонтанна и бессознательна; но кроме того, она характеризуется намеренностью и познаваемостью более высокого уровня, хотя одобрение отчасти отражает выбор между разными видами зла, а не между идеалами.)

Третий уровень или вид социального решения – это понятие демократии. Прежде всего, его нужно рассмотреть в идеальном смысле «общественного договора», когда решения представляют собой консенсус или несогласие, достигнутые целенаправленно через интеллектуальную и нравственную дискуссию членов группы. Этот процесс, конечно, подразумевает реальное наличие намерения и свободного выбора и, кроме того, требует процесса дискуссии, приводящей к согласию, что, возможно, еще более загадочно и несовместимо с наукой. Представляется невозможным рассматривать его как реальный, не постулировав «упорядоченную систему ценностей», систему объективных, надиндивидуальных норм, которые должны мыслиться как обнаруживаемые или постепенно достигаемые – хотя, несомненно, в то же время и отчасти созданные искусственно – в процессе дискуссии. * (Сноска *: Максимальное упрощение этой системы этических норм – если не считать анархического постулата спонтанного и полного, но сознательного согласия всех членов группы по всем вопросам, касающимся группы, - это, несомненно, современная либерально-демократическая социальная философия. Здесь все другие этические принципы и ценности отнесены к двум более крупным принципам: экономико-этическому принципу права индивида поступать так, как он хочет, чтобы поступали с ним (в том числе и применительно к тому, чтобы получить «больше») и политико-этическому принципу правления большинства. К сожалению, как уже было в достаточной мере показано в предыдущих разделах данного эссе, оба принципа сильно ограничены и могут в той или иной степени противоречить друг другу, так что ни один, ни другой, ни оба вместе не дают четких

ответов на многие вопросы, с которыми сталкивается социальная группа при современных условиях и ответить на которые необходимо для выработки практических решений.

Приведенное выше описание применимо к чистой и прямой демократии, которая, разумеется, невозможна в реальности, тем более по мере того, как данная группа увеличивается в размере. Фактическая демократия также должна иметь руководство. Но в идеальной теории лидеры обеспечивают свое положение через активный и разумный выбор внутри группы, а не через пассивное «согласие» тех, кем управляют. Некоторые из трудностей концепции такого выбора руководителей уже были представлены.)

Установленные таким образом тесные отношения между социальным выбором и стремлением реализовать нормы или ценности – наш четвертый уровень – станут очевидными. Демократия, которая была определена как «управление через обсуждение», должна основываться на принятой общей системе этических принципов, и нужно выяснить связь между согласием и объективностью. Каким бы индивидуалистическим ни было общество, это не перестает быть истинным. Индивидуализм – это тоже этический принцип и должен быть определен и интерпретирован в тщательно разработанной системе, охватывающей экономические, политические, социальные и религиозные отношения. Рациональное общественное приятие этических принципов следует отличать от традиционализма – бессознательного или догматично-эмоционального. В истинной демократии индивидуальные отношения основаны на системе признанных и чувственно воспринимаемых обязательств, с одной стороны, и сознательных «легитимных» ожиданий, с другой.

Тип группизма, представленный социальной философией фашистского национализма, лучше всего рассматривать как авторитарное правление в условиях регресса или деградации более высокого, более демократического уровня. Решения исходят от одного человека – «Вождя» (окруженного особым кругом избранных, которые называют себя «партией») как выразителя мнения группы, но якобы идут непосредственно от самой группы, и при этом считается, что эта группа наделена неким групповым духом или народным разумом. Позиция вождя отчасти зиждется на целенаправленном одобрении группы, возникающем в результате неспособности обеспечить необходимое единство за счет демократических методов, отчасти – на «силе» и отчасти – на искусственном манипулировании эмоциями группы или «толпы», что на самом деле представляет собой скрытое применение силы. Разумеется, предположение, что решения отражают какой-то «особый интерес», противопоставленный другим особым интересам внутри группы, – со стороны ли политических лидеров как индивидов или со стороны некого «класса», который они представляют, - будет с негодованием отвергнуто. Характерно также, что группой интерес в том виде, в каком он сформулирован, идет в направлении, противоположном интересам членов группы. Предполагается, что лидер и его клика знают и выражают «истинный» групповой разум, а те, кто с этим не согласен, считаются невежественными или безнравственными. По сути та же философия применима не только к фашизму, но и к коммунизму. Фактическое руководство находится в руках партии, в которую входит лишь незначительное меньшинство и которая возглавляется одним человеком. Предполагается, что партия состоит из «продвинутой» и обладающей «классовым сознанием» части «пролетариата», который включает огромные массы людей и призван разрушить другие слои общества или поглотить их, когда сформируется бесклассовое общество. * (Сноска *: Мнение индивида, что он правомочен декларировать истинные интересы и мнения социальной группы, в противоположность безразличию или оппозиционным взглядам других членов, требует интерпретации с разных точек зрения.

Кроме этих трех концепций процесса социальных решений, его также можно разделить, как в случае с решениями отдельных людей, на две стадии: выбор целей и выбор средств для достижения этих целей.)

Для практических методологических целей социальной науки, т.е. для ясности терминов, используемых при обсуждении социальных феноменов в вербальных формах, которые могут быть определены как «истинные» и релевантные», необходимо прежде всего рассмотреть проблемы с точки зрения последних четырех из перечисленных позиций. Какими бы ни были чьи-то общие догматические претензии, нет серьезной опасности, что кто-то будет рассматривать социальные явления с физической, химической или биологической точки зрения, а если и будет, вряд ли от этого будет большой вред. * (Сноска *: Нас в основном интересует экономика, и никто еще всерьез не предлагал рассматривать науку об экономических явлениях как отрасль физической механики, химии или биологии. Когда применяются понятия, заимствованные из этих наук, это делается по аналогии, даже скорее образно. Выдвигались и выдвигаются предложения сделать из нее естественную, точную науку, примерно соответствующую концепции «бихевиористской психологии», причем бихевиоризм понимается как субститут психологии (но без неврологической и биохимической составляющих). С такой точки зрения, индивид, организм рассматривается как единица, и делается попытка обнаружить «однородности сосуществования и последовательности» «сырых» явлений в той области, которая называется экономической. Бихевиористская экономика обычно рассматривает явления в отношении какой-то признанной совокупности или «группы» людей или даже всего человечества. Ее содержанием является статистика, которая имеет дело с физическими величинами, в основном «предметами потребления», включая определенную физическую деятельность самих людей («труд»). Такая трактовка дает описание, а не интерпретацию, и может объяснять вещи только в позитивистском смысле обобщенного описания. Её самая яркая отличительная черта – это исключение всего, что естественным образом называется «человеческим» или относится к человеческим интересам.

Главная загадка здесь – это причина, по которой те или иные явления признаются «экономическими», и значение, которое может иметь этот термин в связи с последовательностью явлений, рассматриваемых как причина и следствие, которые, в свою очередь, рассматриваются как простая неизбежность при данных предшествующих условиях. «Предмет потребления» - это еще одно понятие, которому нельзя дать определения в физических терминах, не лишив его того значения, в котором оно фактически употребляется; таким же понятием является и «спрос». («Предложение» - это несколько другой случай.) Детали и отдельные случаи могут толковаться в определенных пределах и на нижних уровнях, но на этих уровнях нельзя дать никакого представления о социальном процессе в целом, да и о социальности этого процесса как таковой. Социальные проблемы начинаются там, где заканчивается естествознание. Мы принимаем как само собой разумеющееся, что социальное поведение будет находиться в соответствии с законами физики и биологии; наши вопросы относятся к материям, на которые данные физики и биологии не проливают никакого света; это могло бы служить определением социального как категории. ** (Сноска **: Конечно, можно абстрагироваться от ментально-коммуникативного аспекта общества; может быть, возможно даже отрицать его реальность (хотя это предполагает отрицание возможности отрицать!). Но если поступить так, не остается предмета дискуссии, за исключением механики органической реакции. С точки зрения физики, для любого отдельного организма «другие» организмы – это просто детали физического окружения, а отношения между ними сводятся к физическому взаимодействию.)

Позитивистская история также не может полностью объяснить явления никому, кто в самом деле думает о том, что делает; историк вряд ли будет отрицать, что его работы по истории – это поведение и часть социального процесса, а также что они мотивированы и более или менее разумны. В любом случае, как уже указывалось, постулаты исторического и институционального подхода исключают возможность взгляда на общество – предмет дискуссии – как на сущность, имеющую и решающую свои собственные проблемы. * (Сноска *: Из этого есть частичные исключения. Позже мы обратимся к «кривой обучения» как научному результату. Но очевидно, что общество, предупрежденное историком, что, в соответствии с «законами истории», оно идет к катастрофе, и в результате меняющее свои действия, «нарушает» «эти законы тем, что поступает так».)

Третья, или «экономистическая» точка зрения устраняется так же легко и быстро, как возможность изучения явлений в истинно социальном аспекте. По самой природе своих фундаментальных концепций теоретическая экономика – это *индивидуалистическая* наука. Как подробно объяснялось в первых разделах этого эссе, «человек экономический» не является социальным человеком, а идеальные рыночные сделки, представленные теорией, не являются социальными отношениями. Наука принимает своего экономического индивида как элемент данных в его трех аспектах – потребности, ресурсы и техническое знание, и игнорирует все вопросы о его происхождении; она абстрагируется от всех его отношений с другими людьми, за исключением тех, что существуют на идеальном рынке, которые на самом деле представляют собой отношения к предметам потребления как таковым. ** (Сноска **: Рациональный интерес к себе, абстрагированный от других аспектов человеческой природы как основы экономической теории, играет большую роль в реалистическом объяснении событий, описанных в истории. Он работает двумя путями. Во-первых, это тенденция к равновесию в системе экономических отношений человеческой группы, действующей при данных условиях, в особенности в ответ на изменение данных условий. Во-вторых, изменения данных условий сами отчасти происходят в результате действий, более или менее соответствующих принципам экономической мотивации. Нужно помнить, что концепция экономической мотивации включает два элемента, которые в той или иной степени противоречат друг другу; ресурсы могут быть «рационально» использованы либо для сиюминутного удовлетворения, либо для увеличения совокупных средств удовлетворения (включая технические знания и навыки) в будущем. (Они также могут использоваться отдельным собственником, чтобы изменить потребности и отношение других индивидов, что может в той или иной мере соответствовать экономическим принципам.) Социальная наука имеет дело с «экономическими» данными в аспектах, исключенных из экономики, таких как аналитическая наука, историческое и генетическое объяснение самого индивида, фазы рыночных сделок, не укладывающиеся в чистую теорию обмена, и особенно нравственный и правовой каркас, в котором протекает экономическая жизнь – область, в которой возникают практические социальные проблемы.

Нам остаются четвертая и шестая точки зрения, с которых можно обсуждать проблемы социальных решений. С этих точек зрения, поведение рассматривается, соответственно, как решение проблем или реализация ценностей индивидом, характеризующимся поведением, и как нечто, включающее социальные решения. Однако для практических целей эти две точки зрения во многом (хотя и ни в коем случае не полностью) идентичны, как уже указывалось выше. Теперь можно закончить обсуждение точек зрения и подходов и обратиться к социальному решению как таковому, а также к значению и роли разума в решении социальных проблем. * (Сноска *: В этом очерке пришлось оставить без внимания философские проблемы и бесконечное множество вопросов, лежащих на поверхности. Сама шестиступенчатая классификация также ни в коем случае не должна рассматриваться как окончательная, даже в общих чертах. Мы лишь хотели подчеркнуть, что на человеческие и

социальные явления можно смотреть по-разному, что они, так сказать, имеют место в целом ряде универсумов дискурса и их можно и должно обсуждать в терминах различных наборов категорий. Автору представляется, что главная проблема философии заключается в том, чтобы согласовать эти категории между собой и привести их к единому общему целому. Извечная пресловутая проблема души и тела – это лишь один аспект данного плюрализма, и обсуждение показывает, что это только начало трудностей, с которыми приходится сталкиваться.

Главная слабость такой «линейной» классификации – это разные основания, по которым проводится разграничение между различными подходами. В результате возникает крупная проблема, которую здесь можно лишь предложить к исследованию, но нет возможности обсудить. Возможно, основные отличительные признаки таковы: во-первых, предмет исследования, материальное *против* идеального; во-вторых, методология, позитивистская *против* того, что за неимением лучшего термина мы называем «участием» - разница, которая сопутствует противопоставлению между нецелеполагающим и целеполагающим предметом исследования; в-третьих, существует несколько загадочная, но фундаментальная разница между индивидуальной и социальной телеологией. Из этих отличительных черт можно вывести пять (или четыре) случаев (помня, что индивидуальные оценочные суждения в значительной мере представляют собой социальные решения), исключая биологический, который представляет наиболее трудно решаемую проблему бессознательной телеологии.

Вероятно, самой противоречивой является последняя концепция – понятие социальной телеологии, затрагивающая «групповой разум». В этой связи автор хотел бы заметить, что и само данное эссе представляет собой социальное явление, и констатировать, что оно представлено в качестве *обсуждения*, которое не имеет смысла, если нет и не может быть такого разума, в формировании которого автор не мог бы участвовать, не манипулируя при этом разумами других индивидов ни в их интересах, ни в своих собственных. Автор допускает также, что обмен осмысленным дискурсом – это нечто большее, чем просто деталь в абсолютном мировом процессе, будь то столкновение атомов или диалектический танец категорий. (Весь дискурс, включая социальную науку, представляет собой социальное явление, и любое *общее* объяснение социального процесса должно быть применимо к самому этому объяснению, а также к тому, кто дает это объяснение, во всем его поведении.)

Огромная философская проблема, не решенная и, возможно, не имеющая решений для современных людей с их пониманием смысла проблемы и решения, имеет две стороны; во-первых, это древняя метафизическая загадка свободы индивида, а над этим и сверх того – значение свободного выбора для группы свободных индивидов, действующей как единое целое.)

II. Социальное действие как интеллектуальная проблема

§14. Наша следующая и последняя задача – это попытаться показать значение «разумного» решения социальной проблемы, уделяя при этом особое внимание современному кризису достижений демократии, или социальной саморегуляции. Для этого цели главное, как уже должно быть ясно, - это подчеркнуть многократное отрицание. Начинать разговор по существу социальных явлений в аспекте разумного направления обществом социального процесса в интересах самого общества следует с признания, что общие понятия такого обсуждения – это *не* понятия естествознания. В этом утверждении понятие естествознания охватывает всё знание инвариантов в явлениях, включая устойчивость без изменений, изменение в смысле возврата при данных условиях и кумулятивное изменение (история); она применима независимо от того, естественные это явления или человеческие, физические или идеальные, а также от того, может ли это знание

дать какую-либо формулу для вмешательства в эти явления и контроля над ними со стороны носителя знания как планирующего и выбирающего агента, внешнего по отношению к этим явлениям, или для того, чтобы направлять его деятельность по отношению к ним как к «абсолютно» данным. * (Сноска *: Конечно, ясность мысли и выражения повысились бы, если бы все употребления термина «наука» ограничивались методологией исследования *активным* исследователем *пассивного* предмета исследования – предмета исследования, наблюдаемого и/или манипулируемого без признания какого-либо его собственного интереса или взгляда и, следовательно, без обращения к нему за советом относительно самого исследования или значения либо использования результатов этого исследования. Ученый не исследует явление, обсуждая мотивы его поведения с самим предметом исследования, и не предсказывает и не контролирует предмет исследования, не разрабатывает методы его предсказания и контроля, обсуждая с ним, как он должен себя вести. Он не получает данные, посовещавшись с этим явлением, и не сообщает ему о результатах, когда они будут получены.)

Исследование человеческого общества методами более или менее родственными методам естествознания возможно в нескольких областях, таких как психология толпы и язык, *потому что* они не трактуются как разумно целенаправленное поведение, и вообще потому, что полученные результаты не сообщаются группам (или индивидам), «социальное поведение» которых образует предмет исследования; о них совсем не сообщается большинству населения, и о них не сообщается никому с целью изменить поведение данного индивида, как это описано или объяснено. ** (Сноска **: Все подобные обобщения имеют некоторые исключения. Лингвистические и другие исследования социальных явлений могут способствовать или психологически стимулировать усилия, направленные на изменение этих явлений, и могут стать данными в обсуждении изменений. Но если эти усилия и могут увенчаться каким-то успехом, это будет в высшей степени исключительным случаем, к тому же он будет сильно ограничен тем, что в данное время может быть лишь один «контролер» предмета исследования. А самое важное – это то, что он *должен* представлять собой либо односторонний контроль извне, либо самоконтроль, основанный на согласии между носителем знания и известным, что нарушает и изменяет формулу или закон, описывающий предшествующее развитие событий.) Теоретически, социальные явления могут описываться и анализироваться «научно», с физической или биологической точки зрения * (Сноска *: Биология является позитивистской только постольку, поскольку биологические феномены сводимы к физическому процессу. Надо заметить, что никто, как бы сильно он ни противопоставлял «механизм» «витализму», не изучает биологические явления на основе физико-химических данных и не может дать разумное определение перечисленных выше отличительных черт биологии в терминах механики. Вопрос о том, мог ли бы человек, который знает «всё» о физике и химии, изучаемых с точки (или точек) зрения их отличительных черт, заподозрить, что могут существовать живые организмы, если бы он напрямую их не наблюдал, вряд ли заслуживает рассмотрения.), либо в качестве исторических культурных продуктов; другими словами – в соответствии с первым, вторым или пятым подходом из тех шести, что были выделены в предыдущем разделе. Но поскольку человек, все равно индивидуальный или социальный, рассматривается как тот, кто должен решать проблемы, в любом из двух возможных смыслов (только цели или цели и средства) его поведение не может быть объектом положительного, предсказывающего знания. Предсказание поведения в плане решения проблем означало бы предсказание проблем, с которыми столкнутся объекты, характеризующиеся поведением, в формах, в которых будут пониматься, а также предсказание решений, правильных или неправильных, которые будут приниматься. ** (Сноска **: И в этом случае возможны частичные исключения. В определенных пределах можно предсказывать кривые обучения на основе предыдущих

наблюдений за другими особями (все равно, крысы это или люди), если схожие организмы должны работать над одной и той же или похожей «проблемой». Но это сводится к повторяющимся ситуациям и возможно, в лучшем случае, если проблема обучаемого не является проблемой для наблюдателя. Можно даже говорить, что проблемы решают и растения, и ботанические виды, а следовательно, можно говорить об их «экономике».)

Это правда, что в ограниченный пределах можно предсказывать человеческие проблемы и их решения, даже когда решение будет «неправильным»; правда и то, что *некоторые* люди в определенных пределах могут осуществлять контроль над *другими* людьми – индивидами или группами - путем манипулирования условиями проблем, с которыми они столкнутся, и предвосхищения способов их решения – «правильные» или «неправильные» – в действии. Но нужно подчеркнуть три вещи. Во-первых, тут участвуют такие человеческие отношения, все равно, в частной или в общественной жизни, которые мы по праву называем безнравственными. В политике они называются тиранией. В любом случае, это антитеза базового этического принципа, что человеческая природа, всё равно, в себе или в другом человеке, - это всегда цель и никогда не должна быть средством. *** (Сноска ***: Контроль над другими людьми для их собственного блага, пока это так, является частичным исключением, поднимающим этические проблемы, которые выходят за пределы данного обсуждения. Следует отметить, что такой контроль предполагает отношение к контролируемому индивиду как к не вполне взрослому человеку. Это следует отличать от отношений, возникающих в образовательном или консультативном процессе, которые сознательно выбираются пассивной стороной, о чем уже неоднократно говорилось. Эти отношения не включают «контроль».)

Второй пункт тесно связан с первым и укрепляет его. Процедура, или техника, предсказания или контроля поведения людей резко отличается от той, которую используют для предсказания и контроля естественных явлений. Эта процедура принимает такие формы, как запугивание, «задабривание», эмоциональное воздействие, призывы, внушение и т.д. Все это на правовом языке называется «силой» (или «давлением») и «мошенничеством». Ключевой элемент здесь – обман. Даже самые грубые формы «силы» основаны на тайной подготовке и неожиданности. * (Сноска *: Жаль, что термин «сила» используется для обозначения того, что должно бы называться принуждением. Применение силы в буквальном смысле слова по отношению к людям сводится к таким процедурам, как «уноси готовенького», и даже они обычно основаны на «стратегии». Необходимость тайных действий сама по себе означает, что возможности предсказания и контроля в целом очень сильно ограничены. (Требование «секретности» в обязательном порядке связано с политической жизнью, когда люди иногда рождаются со статусом «высших» и «низших» и когда контроль над одной частью населения может стать инструментом контроля над всеми остальными.).) Но особый вопрос здесь – это то, что ни один из ключевых терминов или понятий, используемых для контроля над людьми, не имеет ни малейшего значения в связи с нашими отношениями с естественными объектами; от них мы не отрекаемся, не показываем им фокусов, их мы не упрашиваем и не принуждаем. «Логика» настойчивого стремления трактовать людей в научных терминах, используя приемы управления, которая была и во многом остается свойственной современной социальной науке, состоит в том, что «лучшие умы», после тысячелетий борьбы и поисков усвоив наконец, что естественные объекты *непохожи* на людей, что «анимистическая» интерпретация их поведения ложна, что они «непоколебимы», пришли к выводу, что зато люди должна быть *похожи* на естественные объекты в этом отношении.

Тот факт, что предсказание человеческого поведения и управление им почти целиком основаны на предсказании и управлении интересами и мнениями объекта, характеризующегося поведением, - это, скорее всего, далеко не всё. По меньшей мере в

равной степени люди напрямую заинтересованы в том, чтобы знать мнения и чувства других и манипулировать ими, а не в том, чтобы знать связанное с этим поведение. Обычно же это и то и другое. Мы хотим знать и то, как поступят другие, и то, почему они поступят именно так; и мы хотим, чтобы они действовали удовлетворительным для нас образом и руководствовались при этом правильными причинами. Это отношение особенно важно для этики. Этическое качество мотива более важно, чем качество самого поведения. Что касается контроля, если рассматривать его как нечто неэтичное, власть предержащий часто более заинтересован в почтении, низкопоклонстве или страхе как мотивах тех, над кем он имеет власть, которые и позволяют ему господствовать над этими людьми, чем в том, что он заставляет их делать. Но, разумеется, если он равнодушен к тому, что они думают или чувствуют, отношение господства по-прежнему остается неэтичным.

Третий факт – это то, что явления, затрагивающие отношения контроля одних людей над другими, не представляют собой социальные явления в точном смысле слова. Социальные отношения между людьми в той же степени отличаются от отношений «предсказания и контроля», которые складываются между человеком или группой людей и другим человеком или группой людей, в какой они отличаются от «научных» предсказания и контроля в точном значении этого термина, в связи с отношениями между людьми и естественными объектами. Предсказание и контроль не могут быть взаимными. Два человека не могут действовать настолько разумно в отношении друг друга, чтобы каждый из них рассматривал поведение другого как данные для планирования своего собственного. Возможно, еще большее противоречие заключается в том, чтобы каждый контролировал действия другого; так может быть только в случае механического взаимодействия, которое исключает из поведения всякое планирование и выбор, а также любое решение задач. Более того, никакое *общее* знание не может быть основой ни для одностороннего управления, ни для индивидуального планирования. * (Сноска *: Простая иллюстрация – случай, когда два друга потерялись, скажем, в универмаге и хотят найти друг друга. Тут нет никакого конфликта интересов, и всё же ни наука, ни знание фактов не имеют в такой ситуации никакого практического значения, за исключением заранее согласованного плана.) Если нужно спланировать поведение двух или более субъектов, которые частично формируют поведенческие ситуации друг друга, этот план должен быть общим и заранее согласованным (включая случай со свободно и разумно выбранным руководством), либо одна сторона должна управлять другими, а процесс любого реального управления должен держаться в тайне. Социальное поведение *означает* совместно спланированное поведение, а социальная проблема – это проблема совместного планирования, установления согласия или консенсуса на основе общего плана. В жизни группы (и организации) в реальных условиях она прежде всего превращается в проблему достижения согласия о процессе и механизме сохранения согласия по отдельным вопросам, т.е. по «установлению». Это проблема самоустановления; она аналогична моральной проблеме формирования личности через установление собственных законов в жизни человека, только гораздо более тонкая и сложная.

Этот факт определяет природу любой социальной «науки», цель которой – решение *социальных* проблем. Единственная возможная точка отсчета – «человеческий наивный реализм», о котором шла речь в начале предыдущего раздела, затрагивающего человека и группу, а также конфликтующие интересы индивида и группы, которые, «как таковые» - то есть для компетентных и непредвзятых людей, - создают эту социальную проблему в любое данное время и в любом данном пространстве. Социальная проблема – это, главным образом, текущая политическая проблема или группа проблем, проблема изменения в законах и политической конституции; Для них существуют институты, с помощью которых человеческая группа действует сознательно и целенаправленно как единое целое и за счет которых она является группой в человеческом, то есть интеллектуальном и моральном,

смысле. И это социальная проблема постольку, поскольку она представлена общественному сознанию как проблема, подлежащая сознательному и разумному решению. Таким образом, любая социальная наука, относящаяся к социальным проблемам, ограничена, как уже указывалось, шестым из списка перечисленных подходов. За объект исследования она должна принять общество, которое способно делать выбор и действительно делает его. Остальные подходы просто предоставляют данные и устанавливают границы альтернативам социального выбора.* (Сноска *: «Механизм» принятия решений не ограничивается строго рамками формального политического и законодательного процесса. Политическое действие в значительной мере опять-таки косвенно: создавать правила для создания правил и выбирать людей, которые должны обеспечивать и создавать правила. Фактическое управление и осуществление решений может быть в руках самых разнообразных «экспертов», назначенных политическими функционерами, полномочия которых включают это право переделегировать частности. В армиях и других организациях обычно бывают три типа руководства, состоящие из строевых и штабных офицеров и технических специалистов или аналогичных этим должностям.

Первая и наиважнейшая задача руководства имеет две стороны: (а) определить «сферу управления», т.е. принять решение по общему разделению между сферой деятельности, подлежащей совместному планированию и исполнению, и той, которая должна входить в компетенцию индивидуального планирования, и (б) поддерживать собственную монополию на управленческие функции, не позволяя индивиду или группе (за исключением должным образом созданных властей), действующим в совей определенной законом сфере, осуществлять какой бы то ни было «контроль».)

Пока люди живут в политической организации, это должна быть *одна и та же* организация; это не та вещь, которую каждый может сообразовывать со своим собственным вкусом, будь то личное предпочтение или императивный ценностный идеал. Границы согласия – это границы политической организации, а границы политической организации – это границы согласия. Вопрос состоит, во-первых, в том, насколько и в каких масштабах жизнь должна быть политически организованной, а во-вторых, в том, какова должна быть природа процесса согласия. Для группы, состоящей из индивидов, которые мыслят сколько-нибудь политически, абстрактно существуют две возможности (которые в реальности всегда взаимосвязаны): добровольный и разумный консенсус и господство над обществом в целом некоей группы, внутри которой существует определенный консенсус. (Истинно личная диктатура была бы возможна только для того, кто смог бы заставить своих подданных поверить в то, что он является Богом.)

Господство будет зиждиться на некоей смеси «силы» (в узком смысле угрозы насилия) с «психологическими методами», «пропагандой», то есть, проще говоря, обманом, мошенничеством, «жульничеством». В этой связи, современное развитие технологий в области социальной коммуникации и «науки» (квазиестественной науки) психологии создало новую основу для тирании со стороны группы, которая добьется положения, позволяющего ей монополизировать и контролировать прессу, радио и т.п. При этих условиях консенсус может быть сознательным и добровольным, но в то же время насильно установленным посредством манипуляций; одобрение может быть выражено с энтузиазмом, но в то же время оно может не быть разумным, а значит, и свободным; людей можно «заставить» действовать так, как предписано, и в то же время сделать так, чтобы им это нравилось. Понятия тирании, деспотизма и эксплуатации получили совершенно новое содержание, а понятие свободы, которое в лучшем случае является интеллектуальным «математическим радикалом», стало еще более трудноопределимым. Вполне возможно, что будущий историк, изучающий период, который мы называем современным, придет к выводу, что это и является по-настоящему важным следствием научного движения. С этой точки зрения, перенос утилитарно-

инструменталистских или «прагматических» категорий естествознания в область общественных отношений при попытке создать социальную науку на основе естественнонаучных принципов, без признания интеллектуальной и моральной ограниченности такой попытки, стал бы выдающимся интеллектуальным событием века, самой страшной катастрофой в истории свободы, самоубийством или попыткой самоубийства самого интеллекта.

Любое сознательное усилие группы людей, направленное на осуществление выбора на основе искреннего консенсуса, - это интеллектуальный прожект в том смысле, что он представляет собой попытку достичь *правильных* решений проблем, найти и прояснить *действующие нормы*. Попытка достичь согласия в решении любой общей проблемы означает попытку найти «правильное» или «наилучшее» решение.* (Сноска *: Это не подразумевает, что «принцип», лежащий в основе каждого общественного правила, должен быть сформулирован до самого правила; этот принцип вообще может не быть сформулирован. В политической этике, как и в естествознании, есть взаимодействие двумя процессами познания: от общего к частному и от частного к общему.

Разумеется, есть случаи, когда важен только факт согласия, а выбор среди альтернатив не играет роли. Здесь вопрос можно решить, бросив жребий или как-то по-другому оставив его «на волю случая». Примером может служить выбор того, повернуть ли направо или налево при встрече, а также определение слов. В тех случаях, когда речь идет о жизненно важном вопросе, а объективную основу найти трудно, работающее решение, естественно, может быть достигнуто только посредством *компромисса*.) Таким образом, политическая проблема – это интеллектуальная проблема, но в смысле, который сильно отличается от применяемого в естествознании. Она включает познание и понимание, но по своему характеру она исключительно далека от обнаружения «инвариантов» в окружающей среде, будь то естественная окружающая среда или человеческое окружение индивида или ограниченной группы – сторон «научного» обмена. * (Сноска *: Или, более точно, это плюс бюрократия «контролеров», для которой, безусловно, будут работать ученые и которой они будут управляться, а вовсе не наоборот, как они иногда думают.) В этой области то, что нужно найти, - это ценности, цели действий - в отличие от инструментального для знания характера всех существующих естественных объектов. Более того, процесс открытия – *чисто* интеллектуальный, никакого манипулирования материалом со стороны «телесной машины» исследователя здесь быть не может. Как и научная работа, он является сопутствующей совместной деятельностью мозга («верификация»), хотя и в гораздо более высокой степени, и даже нормативным (не было бы науки физики, если бы у физиков не было моральной целостности!), но при поиске ценностей происходит внутренняя работа мозга над идеальным миром в качестве предмета исследования. Такую деятельность нужно отграничивать как от исследования в объективном смысле, так и от творческой игры индивидуальной фантазии.

Философская проблема природы достоверности в связи с ценностями и ее отношение к проблеме истинности науки и математики или логики не может быть подробно изложена здесь, но один вопрос нуждается в освещении. Это то, что в политической этике как в области, на которую, как считается, влияет истина, признание достоверности в любом выводе исключает роль *силы,* а также *убеждения* при обеспечении согласия. Приятие должно основываться на *обсуждении* объективных достоинств самого вопроса. ** (Сноска **: Можно добавить несколько кратких слов в надежде, что они будут приняты как предположение или вызов, а не как догма.

1. Как в науке, так и в политической этике установление объективности, но не сама объективность, зависит от принятия вывода «компетентной и беспристрастной» группой (что предполагает достоверную коммуникацию). Согласие – это *тест* на достоверность, но само это понятие основано на допущении или вере, что достоверность – это нечто большее, чем

факт согласия. Достоверность не может быть «доказана» ни в одной области. Невозможно ответить скептику, который не видит или отрицает, что видит, то, что, как кажется, он должен видеть, не приведя аргументы, перевешивающие факт того, что нам так кажется. С другой стороны, нет аргумента против достоверности «наилучшего» вывода в морали или эстетике, который не был бы также применим и к сфере науки. Единственное общее различие заключается в том, что в науке диапазон несогласия в реальности уже, в основном за счет принятой техники измерений. Невозможно отрицать, что моральные суждения, принятые в любом обществе, более или менее относятся к его культуре, и в этой степени могут рассматриваться как «исторические случайные свойства»; но то же самое более или менее справедливо и по отношению к научным истинам.

2. В конечном итоге, наука и критика норм основываются на общих принципах. Истина – это ценность! Но функционально эти две области имеют добавочный характер. Научное знание релевантно действию благодаря двум наборам фактов. Во-первых, люди как носители мозга обладают *ограниченной* «силой» посредством мускулов и соотносящегося с ними механизма нервов и костей вторгаться в «инвариантные» физические последовательности и перенаправлять их, начиная с собственного тела (а иногда и заканчивая им). Во-вторых – а лучше, во-первых, - у людей есть цели, которые более или менее отличаются от хода событий, каким он «был бы» без вмешательства.

3. Эти цели могут быть либо чисто индивидуального свойства, либо представлять собой «объективные ценности» - различие, которое постоянно проводит каждый человек как мысленно, так и на практике. В тех случаях, когда действие должно реализовать цели не одного человека, они, конечно, могут совпадать. Но в той степени, в какой они не совпадают (то есть фактически в значительной), вопрос становится предметом *обсуждения*, или одностороннего контроля (или конфликта, заканчивающегося уничтожением одной из сторон или обеих). «Самоочевидно», что выражение личных предпочтений – это не обсуждение и на самом деле определенно ведет к конфликту и что рациональное согласие предполагает признание всеми сторонами общих для всех норм.

4. Поскольку контроль над материальным окружением достигается *исключительно* за счет передвижения объектов или частей материи в пространстве с помощью «произвольных» движений органов нашего тела, наше мышление в этой сфере естественным образом принимает форму геометрической модели в пространстве-времени с привлечением силы и сопротивления в качестве дополнительного (пятого) измерения. Тенденция использовать пространственно-механические понятия, такие как положение, направление, движение, скорость, инерция, трение и т.п., - это один из самых вредоносных источников путаницы при использовании языка для осмысления социальных проблем.

5. С учетом современного культа науки как единственного способа достоверной интеллектуальной деятельности, необходимо подчеркнуть большое количество видов ментальной деятельности, которые нужно рассматривать как интеллектуальные и на которые влияет достоверность. Черно-белый дуализм современного эмпирически-утилитарного мировоззрения – согласно которому каждое утверждение относится либо к физическому миру, в котором истина абсолютна, либо к «субъективным» предпочтениям, в отношении которых любая мысль о достоверности или иллюзорна, или является самонадеянным допущением – это ересь нашей цивилизации. Истина заключается в том, что мнения в обеих областях характеризуются той или иной степенью достоверности. Истина – это идеал, в который мы должны верить, чтобы придать смысл мысли и жизни; но невозможно узнать, истинна ли та или иная вера, и каждую веру нужно пересматривать, *за исключением* веры в то, что существуют плохие и хорошие причины верить.

6. Сказать, что в решении социально-политической проблемы есть интеллектуальный элемент – значит, сказать, что одни способы связанной с этим деятельности, одни «игры» «на

самом деле лучше», чем другие. Это превосходство может заключаться в цели или в правилах игры. Это правильно выводится скорее из «игры», чем из «работы», потому что лежащая на поверхности, сознательная цель не может сама по себе быть хорошей. Непосредственным образом деятельность изменяет определенную физическую конфигурацию, что обычно подразумевает изменение характера длящегося физического процесса. Но *сама по себе* одна физическая конфигурация не может быть лучше другой. Ценность должна быть в процессе игры и в участвующем в нем сознательном опыте или в каком-то влиянии на игроков как на людей, либо через них – на других людей. (Разнообразие ролей, которые играет интеллект в ситуации игры, уже упоминалось.).)

Все размышления о политике или действии – это размышления об *изменениях* в некоей данной ситуации. Следовательно, отправная точка – это знание (в описательном смысле или смыслах) о существующей ситуации в той точке, где должно начаться действие. Но опять-таки, «существующая» ситуация может находиться в процессе изменений, возникающих не в результате вмешательства и управления, и эти «естественные» изменения также должны быть предметом описательного знания до того, как станет возможным разумное вмешательство. Обо всех таких данных нужно узнавать через изучение прошлого, истории, как давней, так и недавней.

Таким образом, на первый взгляд, в разумном социальном изменении содержится элемент науки в том смысле, в каком социальные данные подлежат научному познанию. Но в целом эту ситуацию нельзя интерпретировать на таком простом уровне. Ибо любое обсуждение изменения привнесет важные факты ситуации, включая постоянство и изменение, которые ранее осознавались лишь частично. Обычно при этом выявляются привычки и бессознательные мотивы, которые после их осознания будут функционировать по-другому. Типичное явление: постановка проблемы делает необходимой выработку какого-то продуманного, более или менее рационального решения. После того, как мы осознали ситуацию, которая до этого развивалась неосмысленно, сама по себе, она уже больше так развиваться не будет. И вообще невозможно «пустить часы в обратном направлении» и вернуться в предшествующему условию, не содержащему проблем. Таким образом, переход от бессознательного или привычного действия к обдуманному – это только часть пути. Как только люди начинают критически смотреть на свое предшествующее поведение, они обнаруживают, что оно основывалось на различных «принципах», и обычно критическому изучению подвергаются именно эти традиции, верования и более или менее рациональные, но не вполне сознательные убеждения. * (Сноска *: Несомненно, эти факты формируют основу идеи о появлении ответственности и выходе из пассивного состояния безразличия. Контраст между жизненным идеалом активного, ответственного решения, самоопределения и достижения и «тихим и мирным» существованием, несомненно, представляет собой самую значительную моральную дилемму. Одна из крайностей представлена Фаустовским духом ненасытного поиска и стремления, другая – доктриной нирваны, которая, возможно, сама по себе представляет религиозный дух.)

Приходится заметить, что при определении общего отношения к социальным проблемам мы сталкиваемся с весомыми вероятностями «консервативной» позиции. Одно из зол, возникших в результате привнесения понятий естествознания в область обсуждения социальных проблем – это всеобщее заблуждение, будто счастливое нахождение какой-нибудь формулы позволит изменить характер и устройство общества, как это происходит с современными технологиями благодаря науке. Эти две проблемы фундаментально различны, и естественным следствием такой веры станет опасность социальной дезинтеграции и разрушения культуры и жизни.

Все размышления о проблеме изменяющегося общества приводят к выводу о том, что необходима «постепенность». Использование интеллекта, даже в научном смысле и при

самых благоприятных условиях, приводит к огромным «накладным расходам», особенно в плане времени. Это выполнимо только в связи с установлением данных и элементов данных, которые будут применимы к большим классам периодически повторяющихся проблемных ситуаций. В силу разных очевидных причин, принятие политических решений в случаях, когда нужен консенсус внутри группы по оценочному суждению, является еще более дорогостоящим и требует еще больше времени. Более того, даже после принятия решения об изменении, общество, как совершенно очевидно, *не может* трансформироваться фундаментально и быстро без того, чтобы наступила дезорганизация. Политическое общество – это игра, которая должна проходить по правилам, иначе оно очень быстро превратиться в войну каждого против всех. Его нельзя оставлять в подвешенном состоянии, пока правила будут обдумываться или находиться в процессе установления. Даже переход от одного набора правил к другому, согласие по которому уже было достигнуто, чрезвычайно сложно осуществить без каких-либо беспорядков, если новые правила значительно отличаются от предшествующих, а группа достаточно большая. Кроме того, совершенно очевидно, что люди не хотят затрачивать слишком много времени и усилий на создание и изменение правил. По большей части, целью является игра, правила же представляют собой инструмент, а изменения – неизбежное зло – или злую необходимость. * (Сноска *: Однако создание и изменение правил в каких-то пределах тоже могут быть своего рода игрой.)

Еще более серьезным является вопрос адекватности человеческого интеллекта, выявляемой им самим при добросовестном и критическом взгляде, для определения того, какое политическое решение является мудрым. Внимательное изучение проблем, которые предопределяют разумное социальное решение и должны быть разрешены заранее, выявляет принципиальные вопросы, над которыми трудились лучшие умы на протяжении всей истории человечества и по которым согласие до сих пор не достигнуто. Такие общие принципы, которые могут быть приняты всеми философами или людьми вообще, почти бессодержательны и бесполезны. Обычно они сводятся к тому, что лучше поступать правильно, чем неправильно, и что нужно принимать во внимание обстоятельства. Это всего лишь трюизмы; из-за этого они не становятся бессмысленными или неважными, но их функция имеет скорее моральный, чем интеллектуальный, характер.

Понятие «экспериментального» определения политических вопросов – это опять-таки очень вредная аналогия с естествознанием. Экспериментирование общества над самим собой имеет ограниченный характер и очень опасно, особенно принимая во внимание, что обычно при таком экспериментировании общество превращается в подопытного кролика каким-либо политическим деятелем или группой. Хорошо было бы принять такой закон, который при принятии решений заставлял бы заменять такие выражения, как «общество» или «весь народ» фразой «правительство, состоящее из политиков». * (Сноска *: Следует помнить, что политики бывают двух видов – демократические и автократические; иными словами, они удерживают свои позиции либо за счет убеждения в конкурентной борьбе друг с другом, либо за счет монополии, основанной на грубой силе. В реальности власть всегда основана на сложном переплетении принципов.)

Наблюдения за интеллектуальными и моральными качествами людей, проявляющимися в повседневной жизни, заставляют быть еще более осторожным. Эти качества вполне пригодны для поддержания общественной жизни при стабильных условиях; за небольшим исключением, у людей бывают благие намерения и способность обучаться рутинным действиям, они могут поддерживать дисциплину, а при наличии дисциплины – проявлять мужество. Более того, большинство людей, *как индивиды*, бывают весьма изобретательны затруднительных обстоятельствах; в физическом окружении; а кроме того, человечество дает достаточное количество индивидов, наделенных особыми способностями к

научному исследованию и анализу. (Лишь небольшое их число может получить работу, и лишь небольшое количество плодов их творчества может быть применено на практике.)

Как индивиды, многие люди также бывают очень изобретательны при встрече с социальными или политическими трудностями. Но, к сожалению, применение этих способностей сводится к применению силы и *разрушению* порядка и фактически является одним из главных источников социальных проблем. Но доля людей, которые могли бы придумать игру, даже игру для двух участников или маленькой группы, *крайне мала*. Представление, что общая масса населения современного государства может быстро и надежно выработать и применить важные конституциональные изменения, трагически нелепа. Условия, при которых на протяжении тысячелетий проходило становление человеческой природы от животного до человеческого уровня, и последующие тысячелетия предыстории и истории – по сравнению с которыми период попыток политического самоопределения почти ничтожно мал – не способствовали развитию интеллектуального и морального потенциала, необходимого для сочетания плодотворного крупномасштабного массового действия с индивидуальной свободой самовыражения, не говоря уж о политической компетентности. И эти качества не развились.

Более того, к чести «простого человека», у него достаточно здравого смысла, чтобы знать, что он и ему подобные таких качеств не имеют. Когда простые люди думают о крупномасштабных массовых действиях, они не думаю об индивидуальной свободе, интеллектуальных размышлениях и общественном обсуждении. Простейшая деятельность, включающая согласованные действия, даже когда правила на каждый случай даны и одобрены заранее, как в спорте или групповом исполнении музыкальной пьесы, немыслима без руководителя, пользующегося в данном деле практически абсолютной властью. И на политической арене, во время кризисов или периодов напряжения, массы тоже инстинктивно и недвусмысленно тянутся к сильному руководству. Власть лидера должна при этом опираться на морально-религиозное основание, оно должно быть эмоциональным, нерациональным и примерно пропорциональным руководству, которое он должен осуществлять, то есть величине действия, изменения и противостояния ситуациям, которые могут возникнуть.* (Сноска *: В политическом обществе при значительных изменениях невозможно иметь даже очень специфические правила; фактически, вся проблема сводится к интерпретации, «укреплению» и изменению принятых правил.)

Мы вынуждены вернуться к проблеме руководства, то есть «политики», где выступающие на первый план факты также неубедительны. Совершенно ясно, что те, кто наиболее активно требует широких социальных изменений, не обладают хоть сколько-нибудь значительной компетентностью в суждениях о социальных фактах и ценностях, а также о последствиях принимаемых мер. Способность проникнуть в суть вещей обычно характерна для сдержанных и скромных людей; те, кто дальше всех видят, понимают все трудности и воздерживаются от выдачи рецептов даже от признанных пороков общества. (Обычно это воспринимается как то, что они им способствуют.)

И уж никак не следует рассматривать поборников реформ как лиц незаинтересованных. Вполне естественно, что именно они и будут проводить предлагаемые изменения и управлять новой системой, если эти предложения будут приняты; вряд ли этот факт может не повлиять на их заинтересованность. Короче говоря, пропаганда значительной реформы – это практически претензия со стороны реформатора на положение правителя. В конкурентных условиях эта претензия обычно принимает такую форму, которая позволит получить власть агитаторам, что не означает чистоту и даже точность изменений, за которые они ратуют. Обычно у реформатора нет определенной программы, он проповедует туманные идеалы в таких терминах, которые не вызывают споров. В век экспериментальной науки он обычно пропагандирует эксперименты, причем сам выступает в роли экспериментатора, а

общество – в роли подопытного кролика. * (Сноска *: Наша страна, да и все демократические страны, была буквально затоплена, особенно во время депрессии, нескончаемыми потоками разнообразной пропаганды, противоречащими друг другу и глупыми с любой разумной точки зрения. (Среди самых худших в Америке следует отметить те писания, которые выходили за подписью профессора Джона Дьюи, самого популярного и высокоцитируемого философа Америки.)

Самая большая глупость и преступление реформаторов – это, разумеется, доктрина классовой борьбы. Нелепость представления, что каждое развитое общество делится на ограниченное количество однородных экономических классов (эта борьба должна разворачиваться чуть ли не между всего двумя сторонами), меркнет, если такое возможно, перед нравственной чудовищностью доктрины морального реформизма, основанной на философии материализма: навязывается толкование, согласно которому единственный способ реформирования – это обеспечение и использование непреодолимой силы. Но господствующая школа реформаторов, марксисты, довели эту точку зрения до того, что стали оправдывать любые средства для достижения своих иллюзорных целей и отрицать, что существует истина или право, за исключением права быть «на правильной стороне», то есть на их стороне в их борьбе за власть.) Когда «вождь» революционного движения приобретает достаточное количество последователей, становится ясно всем, кроме него самого (а может, и ему тоже), что это произошло в результате действия «психологии толпы», романтической жажды героя, легких и приятных способов лечения серьезных болезней и общего эмоционального и интеллектуального одурманивания. Большая масса людей просто не может образовать сплоченную группу и действовать как единое целое (в ситуациях, требующих быстрых и эффективных действий) на основе критического разумного подхода; мы должны признать этот факт как данность при обдумывании социальных проблем. Лидерство, построенное на религиозно-эмоциональной основе, - это несравненно более естественная, легкая и дешевая система порядка, чем любая другая.* (Сноска *: Идеалисту очень легко начать относиться к порядку с презрением. Конечно, его может быть слишком много, но без определенной доли порядка социальное развитие невозможно, само общество не может существовать, а человеческая жизнь становится «мерзкой, грубой и короткой».) Слабость такой системы в её чрезмерной силе: она становится негибкой, а значит, хрупкой. Если сохранять свободу, изменения не должны выходить за известные рамки – пожалуй, допустимо некоторое усиление авторитаризма только в кризисное время. ** (Сноска **: В условиях фронтира, несмотря на то, что рост и изменения достаточно быстры, не требуется большого единства действий, возможна высокая степень индивидуальной свободы. В современных условиях социального и экономического давления и социальной, экономической и технологической многогранности поддержание порядка требует огромных ограничений. Интеллектуальный и *нравственный* прогресс, как и технический, - это источник огромного напряжения в механизме порядка.)

Идеал свободного общества заключается в том, чтобы социальные проблемы решались в основном обсуждением, в котором все умственно полноценные взрослые люди участвовали бы на равных основаниях, а затем подробно разрабатывались руководством, разумно выбранным всеми через общественное обсуждение и действующим в разумном и нравственном согласии и сотрудничестве с массами. Первый и очень серьезный вопрос, возникающий в этой связи, насколько любое моральное основание единства может выдержать открытое обсуждение. Критическое интеллектуальное рассмотрение само по себе представляется по сути индивидуалистическим – и в том, что касается самого интеллектуального процесса, и, что еще более серьезно для социальной проблемы, в том, что касается присущей ему тенденции индивидуализировать цели. Он безусловно подрывает традиционные эмоционально-религиозные воззрения, как и пассивное приятие вообще, все

равно, традиции или руководства, традиционного или установленного для себя, что формировало основу социального единства на протяжении всей истории.

Кроме того, само обсуждение – это в истинном смысле социальная деятельность, «игра», которая должна проходить по правилам, и эти правила нужно уважать по «абсолютистским» или «духовным» причинам, а не по индивидуальным утилитарным мотивам. Игрок должен быть больше заинтересован в том, чтобы игра продолжалась и проходила по правилам, чем в том, чтобы выиграть. Но особенно обсуждение выявляет моменты, когда игра начинает портиться из-за «шулерства»; сначала появляется недоброжелательность, а затем происходит распад и даже насилие. С этой точки зрения, история интеллектуальной деятельности в науке, критике и философии обескураживает. Специалисты, профессиональные интеллектуалы оказались неспособными поддерживать дух обсуждения, даже в малых группах и при самых благоприятных условиях; а уж об их способности урегулировать вопросы и решать серьезные проблемы путем обсуждения в их собственном кругу вообще лучше не говорить. В естественных науках проблемы в конце концов решаются за счет безусловно объективных тестов, результаты которых понятны неспециалисту. В сфере морали и политики – не говоря уж о религии – трудно сказать, продвинулись ли мы хоть сколько-нибудь к согласию.

Резюмируем. Центральной темой правильной трактовки природы, функций и проблем социальной науки должен стать «парадокс», что непрактическая, «чистая наука» об обществе – в интерпретационом и нормативно-критическом смысле, в котором в этой области истина и знание имеют значение – это вопрос практической необходимости. В этой связи параллелизм и контраст между социальной и естественной «наукой» одинаково важны. Любимое замечание автора – это что электрическое освещение, электропередачи и связь, возможно, не достигли бы современного уровня развития, если бы Франклина, Вольта и Фарадея и других основоположников науки об электричестве в свое время засадили за работу над освещением, электропередачей и коммуникациями. Человеческое поведение все подчинено окольным путям; мы поступаем не так, как намеревались; стремясь к одной цели, достигаем другой, которая может быть лучше или хуже. Но когда мы имеем дело с социальными проблемами, мы требуем объективности в той же степени, в какой она присутствует, когда мы имеем дело с естественным окружением, хотя проблема объективности несравненно более тонка и сложна в сфере норм и ценностей, чем в мире физических вещей. То, что мы в этой связи чувствуем такую неуверенность и робость, - достаточное доказательство её трудности.

Для начала, размышляя об идеалах и правилах действия даже с индивидуальных позиций, мы думаем более конкретно, чем в науке, о себе и о своём мнении, и это схоже с тем, как будто сам прокладываешь себе дорогу. Мы, безусловно, так или иначе это делаем; судя об идеях и идеалах, которые хороши или плохи и которые можно улучшить, приложив к этому усилия. Но мы не надеемся понять целиком сам процесс. Когда дело касается социальных явлений, идей и правил ассоциативной жизни, они еще более усугубляются уже неоднократно подчеркивавшимся моральным фактором; существует универсальный искус попробовать добиться согласия других, которое сделает мнение верным (или по крайней мере заслуживающим внимания) и которое совершенно необходимо для любого выражения политического мышления в виде действий, апеллируя и к "разуму" и к "силе", т.е. к любому средству кроме веры в силу, присущую самой истине.

Следует учитывать и понимать моральные вопросы, связанные с понятием истины, влияющей на вопросы морали. Каждый честный работник ради истины должен признать моральные ограничения человеческой натуры как в самом себе, так и в других, вместе с интеллектуальными ограничениями и теоретическими трудностями, возникающими в результате этого сочетания. Никто не лишен чувства гордости за свое мнение или печальной

ответственности за свои ошибки при формировании суждений. Всем не терпится сделать "выводы" и потом превратить любую позицию в личный интерес и начать его "отстаивать". Точка зрения о естественности и самопроизвольности того, что люди правильно и одинаково думают или думали бы, будь они свободны от влияния традиций и власти, является величайшей романтической ересью современности. Это заблуждение хорошо иллюстрирует тенденция к бесконечному росту сект, последовавшему за расколом традиционно-авторитарного религиозного единства Западной Европы в результате Реформации. "Естественнее" было бы придерживаться какой-то "линии", могущей привести к какому-то результату, который кажется значительным, интересным и важным, и затем принять его за "правильный", а несогласие и оппозицию списать на эгоистические мотивы или некомпетентность. Требуются неимоверные усилия для первоначального сооружения и обдумывания критики, чтобы убедительно обосновать достоинства какой-либо точки зрения в сфере, где нельзя дать объективные определения терминам и объективно проверить результаты. Освободив свой ум и начав думать, человек становится закоренелым "теоретиком" и начинает так же беспристрастно относиться к своим идеям, как и к своим детям или к любому личному интересу вообще. Даже крепкая логика вряд ли поможет в такой ситуации, потому что вопросы заключаются в значении суждений, а не в формальном манипулировании ими. Когда идея получает признание, прочие данные легко приводятся в соответствие с ней и появляются в подтверждение ее. Это свойство человеческой природы с избытком проявилось в истории самого естествознания еще до эпохи экспериментов.

В то же время следует признать, что в нашей сфере нет объективного способа отделить как истину от мнения, так и позыв высказать мнение, "считающееся" истинным, от страстного желания самовозвеличиться.* (Сноска *: Есть много пристрастий, конфликтующих с любовью к истине и вредящих её поиску и содействию. Но в нашей современной либеральной культуре любовь к самовозвеличиванию - самое плохое пристрастие, включающее в себя большинство остальных. И сам факт, что в "науке" знание стало средством достижения почета и власти, создал "уважение" к нему, что еще больше осложняет трудности.) Ни один откровенный в разумных пределах человек не возьмет на себя право судить о своем деле и не сделает вид, что разные мнения не создают конфликт интересов. Так, мнение, что кто-то обладает истиной по любому новому или оспариваемому вопросу, никогда не может быть беспристрастным и, с этической точки зрения, должно считаться рабочей гипотезой. Но придерживаться мнения означает считать, что оно лучше конфликтующих воззрений, и любовь к истине по-человечески неотделима от желания распространить веру в то, что кто-то считает истиной.

Фундаментальная проблема, с которой сталкивается любой человек, вытекает из двух противоположных концепций о способе установления истины. Одной крайностью является взгляд, что истина обязательно победит в споре с ложным представлением; т.е., в споре между приверженцами противоположных позиций Бог или мироздание отдадут победу правым. В соответствии с этой точкой зрения, следует, не колеблясь и решительно бороться за свое мнение. И неважно, верна или ложна отстаиваемая позиция; главное представить и энергично защищать все возможные позиции. Интеллектуальная теория современной демократии ушла далеко в этом направлении. (Ср. в особенности природу судебного процесса). Другой крайностью является доктрина, по которой ложь будет побеждена присущей истине силой, если изложить истину объективно и беспристрастно - "с высоко поднятой головой". По этой концепции, любое личное соревнование - лишь проверка относительной силы и не имеет ничего общего с истиной или правами.

Вся агрессивность, весь дух борьбы с оппозицией, все самоотождествление с позицией или желанием изменить позицию других являются тщетными, самонадеянными и вредными.

(Характерно, что современная цивилизация придерживается этой точки зрения, преимущественно следую другой.)

Несомненно, обе эти крайние позиции так же неверны, как верно то, что разные люди идут на компромиссы между собой по самым разным вопросам. Но автору кажется ясным, что в общем-то со ссылкой на нашу современную западную культуру акцент следует перенести на вторую альтернативу: наша проповедь противоречит нашей практике. Мы нуждаемся в большем "интеллектуальном пацифизме", большем священнодействии и меньшей полемике, хотим мы того или нет. Наша цивилизация слишком романтична; ей нужно больше дисциплины и веры в дисциплину и больше терпения и гораздо больше реальной интеллектуальной работы в сфере морали и политики. В среднем людям требуется *больше* уверенности в своей правоте, чтобы "начать" убеждать своих соседей и переделывать мир. И пока нельзя полностью отвергнуть соревновательный пыл, яснее ясного то, что, подписываясь под чем-то, люди должны быть более сдержаны и "сознательны" в своих методах борьбы за победу. Вера в конкуренцию как принцип, кажется, несет в себе признание необходимости иметь правила и следовать им. В противном случае каждое различие во мнениях будет поводом для борьбы на смерть и без правил.* (Сноска *: Я не вижу, как можно быть "абсолютным" пацифистом или кем-либо еще. ("Пацифистом" должно быть слово, как говорит Норманн Ангелл). Несомненно, мы должны согласиться, что цель всегда до какой-то степени оправдывает средства; и *возможны* случаи абсолютного оправдания, когда люди, партии, государства или цивилизации заводят речь о том, кому жить "тебе или мне". Но определенно должна существовать строжайшая установка на минимизацию применения силы в пользу искреннего обсуждения как метода разрешения разногласий, а сама концепция обсуждения исключает применение силы, включая любую форму убеждения.)

С другой стороны, вряд ли существует опасность зайти слишком далеко в предложенном направлении. При свободной системе правления все реально существующие политические вопросы должны решаться официально путем открытого соревнования между приверженцами, желательно по правилам, но с неизбежным стремлением "приспособить" правила и использовать методы, ведущие к победе. Само универсальное человеческое желание победы должно работать с учетом этого. Всегда будет существовать необходимость морального нажима в противоположном направлении вдоль всей шкалы, чтобы извлечь нравственный урок из состязания и свести до минимума состязательный дух ради истинной осмотрительности и обсуждения.

Особенно применительно к социологии, мир, в котором свобода в практических делах означает личную конкуренцию, что-то вроде позиции абсолютного воздержания ради бесстрастной объективности кажется правильной позицией. Во-первых, это кажется разумным кредо для тех, кто всецело верит в правильность принципов, отличных от силовых, в "стратегию" доверять правде и в сотрудничество в поисках истины. Альтернатива, когда истина устанавливается за счет соперничества между ее приверженцами вместе с шарлатанами и демагогами, когда победителя выбирает неискушенная и романтически настроенная общественность, не кажется перспективной. И вновь можно, с одной стороны, сомневаться, что социология сможет существовать самостоятельно на любой другой основе, а, с другой, быть уверенным, что современная социальная ситуация нуждается именно в таком типе лидерства.

Во-первых, о возможностях. Эффективное поддержание "пацифистского" идеала абсолютной веры в истину представляется единственным способом уйти от прогрессирующего ухудшения, о котором уже говорилось, и окончательного слияния с прагматичной и сиюминутной политикой силы, которая, в свою очередь, не приведет ни к чему кроме тирании. Когда социологи теряют интерес к своей уединенной роли и выходят на

арену в попытке повлиять на ход современных событий, естественно, происходит следующее: специалисты оставляют попытки обсудить вопросы между собой и начинают подстрекать "невежественные массы" поддержать их друг против друга. Соответственно, вся интеллектуальность процедуры тяготеет к демагогическим призывам следовать за ними и/или встать под лозунги (и то и другое неотделимы друг от друга на практике и могут быть частично разделены лишь аналитически). Процесс продолжается явно и уже достиг точки, когда известные экономисты и социологи превратились в народных трибунов и журналистов. Вновь возникает мысль, что историк будущего зарегистрирует "многочисленные сплоченные толпы" как результат современного интеллектуального движения. Такое соперничество должно неуклонно привести социальную наука к самоубийству.

В обществе в целом прямое руководство в свободной системе должно быть политическим, т.е. осуществляться "политиками". При этом естественная тенденция соревновательной игры к ухудшению усугубляется поставленными на карту материальными интересами. Как абстрактные соображения, так и изучение истории, наталкивают на мысль, что единственный способ поддержания "моральных" норм, пусть даже едва свободных от применения силы и махинаций, - это создание особого класса, защищенного от естественных состязательных тенденций. Но для решения этой задачи религиозное духовенство старого толка как единственное косвенное, совещательное руководство в дополнение к политическому, оказалось неспособным. Религия - слишком консервативная сила для современных условий, хотя она достаточно хорошо служило этой цели, когда социальная проблема заключалась лишь в недопущении того, чтобы индивидуумы не слишком отклонялись от проторенных дорожек традиции. Идеал свободы создает свои проблемы и опасности. Современные условия требуют более сложного разделения труда среди типов руководства. Религию следует дополнить интеллектуальным, критичным и конструктивным "ученым" классом, что, конечно, соответствует тому, что произошло в современный период. Трудность заключается в том, что под влиянием естествознания с его объективными стандартами этот класс, отделившись от духовенства, что было правильно и необходимо, склонен к утрате статуса и точек зрения духовенство, которые ему необходимо сохранить.

Разумно полагать, что, если бы можно было сохранить профессиональные группы в сферах специальных знаний и исследований, охватываемых социальными науками, включая этику и религию как социальное явление, и если бы работники проявляли "святое" отношение к своей общей работе, "посвящая" себя воистину совместному поиску верных или "оптимальных" решений проблем, совершенно отринув стремление к личному величию и власти и обращаясь к общественности лишь с беспристрастными отчетами о справедливо установленных результатах, политики, возможно, посчитали бы хорошей политикой разрешить им жить и серьезно относиться к своей работе. Членов таких групп, конечно же, нужно было бы, с одной стороны, защищать при соответствующих назначениях и, с другой (не менее важной) стороны, использовать их только при условии воздерживаться от безответственных заявлений за пределами своих сфер профессиональной компетенции.

Это, конечно, лишь начало необходимого разделения труда во всей сфере руководства. Среди профессий, прямо посвященных истине и политике в обычном смысле, существовало бы относительно свободная сфера для толкователей и популяризаторов. Ниже "политических" органов, определяющих политику, - среды народной ответственности - существовала бы целая система управления в руках широкого круга специалистов в таких сферах, как право, инженерное дело, социальная работа, финансы, медицина и т.д. Такие подробности не входят в нашу задачу, мы лишь показываем природу и функции социологии. Задача, как нам кажется, заключается в предоставлении необходимого элемента интеллектуально-морального руководства вместе с морально-религиозным. И оба этих вспомогательных компонента политического руководства должны полностью находиться вне

политики и должны быть лишены состязательного духа личного роста в любом его проявлении.

Именной указатель