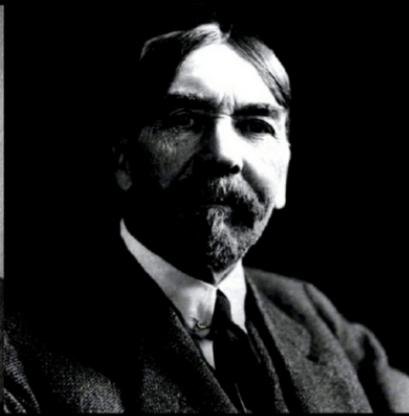
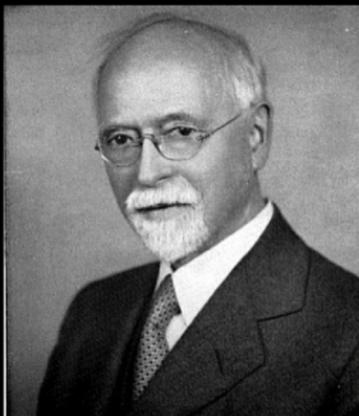
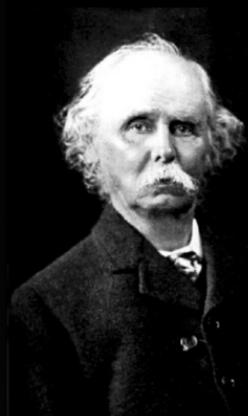


Становление и развитие экономической теории

Том 2

Шестеренко М.А.



Марина Шестеренко

**Становление и развитие
экономической теории. Том 2**

«ЛитРес: Самиздат»

2018

Шестеренко М. А.

Становление и развитие экономической теории. Том 2 /
М. А. Шестеренко — «ЛитРес: Самиздат», 2018

ISBN 978-5-532-99362-4

Книга «Становление и развитие экономической теории» представляет собой обзор мейнстрима экономической теории, лучший из имеющихся на русском языке. Неотъемлемая часть образования людей, живущих в условиях венчурного капитализма. Подходит для внеклассного чтения учеников старшего школьного возраста.

ISBN 978-5-532-99362-4

© Шестеренко М. А., 2018

© ЛитРес: Самиздат, 2018

Содержание

Часть четвертая	5
Глава 12	5
Курно (1801–1877)	5
Жюль Дюпюи (1804–1866)	12
Инженеры в истории экономики	24
Глава 13	26
Фон Тюнен	26
Госсен	28
Фон Манголдт	29
Карл Менгер (1840–1921)	30
Фридрих фон Визер (1851–1926)	35
Евгений Беём-Баверк (1851–1914)	47
Глава 14	54
Уильям Стенли Джевонс (1835–1882)	54
Теория стоимости	55
Джевонс и статистика	63
Международное распространение экономических идей	65
Джевонсом	
Роль Джевонса в политической экономии	66
Глава 15	68
Жизнь и труды Маршалла	68
Маршалл и его метод	70
Предложение промышленности и экономика производства	77
Конец ознакомительного фрагмента.	82

Марина Шестеренко

Становление и развитие экономической теории. Том 2

Часть четвертая Микроэкономика в Европе и Англии

Глава 12 Микроэкономика во Франции: Курно и Дюпюи

Рикардо принадлежало первое смелое объяснение абстрактных методов в политической экономии, но по-настоящему великие исследования разного рода в области формального экономического анализа в первой половине девятнадцатого века проводились вне Британии. Предметом этих исследований были не макроэкономические переменные дохода, выпуска продукции, численности населения, прибылей и заработных плат, но, скорее, поведение микроэкономических величин, таких как цены, количества спроса и предложения и доходов, связанных со специфическими предметами потребления и услугами. Подвергались научному анализу теории, имеющие дело с действиями различных форм организации экономики (монополия, например) на цены и выпуск продукции, а также идеи, относящиеся к воздействию транспортных расходов, рент и калькуляций транспортных схем расположения промышленности. Важные принципы общественных финансов и экономики общественного блага были продвинуты в этот период, а теория ценовой дискриминации и дифференциации продукции укоренилась в экономической науке. С позиций современности можно утверждать, что эта эра была одной из наиболее плодородных в истории экономического анализа.

Курно (1801–1877)

Антуан-Огюстен Курно, один из наиболее оригинальных умов, когда-либо штурмовавший экономическую теорию, вёл жизнь, исполненную трагизма и разочарования. Родившись в 1801 году в От-Саоне, Франция, Курно получил начальное образование в местных школах прежде чем он поступил в Эколь Нормаль в Париже в возрасте двадцати лет, где он продолжил изучение математики. В продолжение всей юности Курно поглощала ненасытная страсть к чтению (научной литературы и прочей) невзирая на зловещее и, в конечном итоге, свершившееся предчувствие надвигающейся слепоты. Когда Эколь Нормаль была расформирована, Курно остался в Париже, где, после некоторого периода относительной бедности, он получил работу секретаря при одном из наполеоновских генералов, Маршелле Гувионе Сен-Сире. Он получил докторскую степень (в Университете Парижа) в течение этого периода (1823–1833) и приобрёл знакомства среди ведущих интеллектуалов своего времени, Курно опубликовал несколько посвящённых математике статей, а также военных мемуаров своего работодателя.

Работы Курно по математике привлекли внимание великого физика и статистика Пуассона, который помог ему занять должность профессора математики в Лионе в 1834 году. Здесь Курно преподавал дифференциальные исчисления и закончил подготовительную работу над своей книгой о вероятности («Exposition de la théorie des chances et des probabilités»). В следующем году Курно был назначен школьным суперинтендантом Гренобля, и за несколько меся-

цев он принял на себя дополнительные обязательства Генерального Инспектора Образования (последовав за Ампером, который известен всем студентам физики). В 1838 году Курно женился и также опубликовал свою конструктивную работу по микроэкономике, «*Recherches sur les principes mathématiques de la théorie des richesses*» («Исследование математических принципов теории богатства»). Его также сделали выездным генеральным инспектором образования, учреждение было основано в Париже.

Потеря зрения вынудила Курно провести длительный отпуск в Италии в 1844 году. Он стал суперинтендантом в Дижонской академии в 1854 году, где он оставался вплоть до своей отставки в 1862 году. В продолжение этого периода и во время его отставки в Париже, Курно продолжал публиковать книги по социальной философии и по экономическим вопросам. Вероятно, в результате злосчастной потери зрения, характер его работы изменился. В последних его двух работах по экономике, «*Principles de la théorie des richesses* и *Revue sommaire des doctrines économiques*», опубликованных в 1863 и 1877 годах соответственно, не используется математика для трактовки экономических вопросов, и они не добавляют ничего существенного к оригинальной работе Курно по экономической теории («*Recherches*»). Курно умер внезапно в 1877 году, но, что печально, почти никто не заметил его важной работы по экономической теории, за несколькими немногими, но важными, исключениями, такими как Леон Вальрас. Он, вероятно, был бы немало удивлён и обрадован направлению, которое взял математический анализ в период после 1877 года, потому что его влияние достигло до самого ядра современной экономической теории.

Курно о методе

Идеи Курно о том, каким должен быть метод политической экономии, имеют величайшую важность в утверждении его роли в теории развития. В защиту использования математики как одного из коротких способов выразить сложные идеи, Курно дал оценку более ранним попыткам Смита, Сэя и Рикардо, назвав их арифметику неуклюжей, Курно утверждал, что следует использовать алгебраическую систему обозначения. В блестящей защите математического исследования главным критическим замечанием Курно относительно писателей прошлого было, что они воображают, что использование символов и формул в конечном счёте не приведёт ни к чему, как только к использованию численных расчетов. Он утверждал также, что они не видели, что целью математического анализа было находить отношения между величинами, которые невозможно оценить с помощью чисел и между функциями, законы которых невозможно выразить алгебраическими символами. Этот взгляд на метод сохраняется также и в его последних работах. Курно полагал, что наука не обязана пребывать в ожидании эмпирических законов, чтобы вывести определённые и полезные следствия из общих характеристик, которые они, эти эмпирические законы могут дать, или определённых отношений, могущих существовать между ними, и только по этой причине они проливают свет на исследуемый предмет. Итак, Курно был поборником использования математики, в особенности, дифференциальных и интегральных вычислений для выражения произвольных функций, с определёнными ограничениями относительно удовлетворения некоторых условий. Пример, знакомый всем студентам экономики, может сделать метод Курно яснее.

Одно из великих достижений Курно состояло в том, что он открыл закон спроса (*loi de débit*). Как известно большинству студентов, закон спроса гласит, что потребное количество является функцией цены, или $D=F(P)$. Потребное количество, конечно, имеет отношение к известному числу прочих переменных (доходу, богатству и тому подобному), но, при создании отдельного графика спроса, предполагается, что они постоянные. Когда одна из неценовых детерминант изменяется, смещается вся кривая спроса, что означает, в том числе некоторое изменение спроса. Некоторое изменение спроса происходит, когда цена изменяется, при

этом все остальные детерминанты остаются постоянными. Курно превосходно понимал ценность анализа допущения *ceteris paribus*, или «при прочих равных условиях». Ясно, что Курно идентифицировал закон спроса с современной концепцией функции спроса; подобным образом, его изменение «спроса» соотносится с тем, что в современной экономической терминологии называется некоторым изменением «потребного количества». Этот метод анализа столь широко распространён сегодня, что современному теоретику не пришлось бы в голову выражать сложные идеи только в словесной форме, но Курно стал пионером математического и графического подходов в то время, когда вербальное выражение своих мыслей было единственным путём теоретика.

Нужно задать ещё два правомерных вопроса: 1) Какого рода теорию пытался развить Курно? 2) Была ли его теория оторванной от реальности, как доказывают многие, в том, что касается экономической теории? Ответ на эти вопросы обнаруживает блестящую двойственную природу подхода Курно к методу. Курно мыслил об экономическом анализе как об укоренённом в эмпирических наблюдениях и фактах. Этот момент можно проиллюстрировать, вернувшись к новаторской концепции закона спроса Курно.

Отвергнув полезность в качестве основы для своей кривой функции спроса, Курно представил то, что было, в основе своей, эмпирическим подходом к спросу. Название главы о спросе в изначальной версии «Recherches», «De la loi du débit», или «Закон продаж», намекает на этот эмпирический подход, и Курно весьма прозрачно дал эмпирическое определение своей функции спроса. Он отметил, что продажи или спрос увеличиваются, когда уменьшается цена. Он признавал, что цены и спрос могут колебаться в течение года, и он определил, что его кривая выражает отношение *средней* годовой цены P к $F(P)$, ежегодно продаваемое количество в данной стране или на исследуемом рынке. Отсюда, $D=F(P)$ является кривой, соединяющей данные временного ряда по продажам и по ценам, по которым реализуются эти продажи.

Таким образом, теоретическая спецификация спроса Курно (непрерывная, с отрицательным уклоном) исходила из собственного его наблюдения и из упрощений и наблюдений за отношениями между ценой и количеством. В таком случае, можно создать теорию основываясь на этих фактах, и манипулировать ею, чтобы получать выводы, основанные на определённых допущениях. Но теорию должно было вывести и специфицировать, в первую очередь, из действительно наблюдаемых фактов. Инструменты, таким образом полученные, обладают полезностью и универсальностью, которые намного превосходят эмпирические факты, которые их породили. Частью гения Курно было то, что он был в состоянии осознать и объяснить эти методы построения теории и модели.

Микро модели Курно

Курно использовал этот метод для создания многочисленных моделей поведения фирм, основанного на кривой спроса. Мы рассмотрим две из этих моделей: (1) модель монополии и (2) модель дуополии (два производителя). Тогда можно будет оценить главный вклад в экономическую науку Курно.

Модель монополии. Курно предпринял анализ максимизации прибыли собственником минерального источника, который, как только что обнаружилось, обладает целебными свойствами, которых больше нигде нет. Продажа *единственного* литра этой воды могла бы принести ни много ни мало 100 франков, но, как показал Курно, монополист не будет назначать самую высокую цену, которую он мог бы получить, за эту воду. Скорее, он будет приспосабливать свою цену таким образом, чтобы максимизировать свои чистые прибыли. Курно математически продемонстрировал, что в случае, если издержки производства равны нулю, монополист будет максимизировать *валовой* доход. Имея функцию спроса $D=F(p)$, а также предположив,

что кривая спроса всегда с отрицательным уклоном (т. е., $dD/dp < 0$), собственник будет приспосабливать p так, чтобы общий доход, $pF(p)$, был бы максимальным. Курно продемонстрировал, что это происходит, когда маргинальные издержки равны маргинальной прибыли (или когда наклон функции дохода, $\pi = TR - TC$ равен нулю). В случае равных нулю издержек, максимум имеет место, когда маргинальная прибыль равна нулю.

Монопольную модель Курно можно представить графически (см. Рис. 12–1а и Рис. 12–1b). Предположим, линейная кривая спроса на Рис. 12–1а представляет закон спроса Курно. (На кривую MC пока не обращайте внимания.) Собственник (с нулевыми затратами) будет приспосабливать свои продажи минеральной воды так, чтобы продавать количество Q_n по цене P_n , поскольку при количестве Q_n прибавка к общей прибыли (маргинальная прибыль) равна прибавке общих издержек (маргинальные издержки). То есть, $MR = MC$ при количестве Q_n . Альтернативным, но равноценным образом, собственник с нулевыми издержками на производство просто максимизирует общую прибыль, при количестве Q_n , как можно видеть на Рис. 12–1b. В случае нулевых затрат, кривая TR становится функцией прибыли π_0

Монопольная модель собственника минерального источника, обременённого положительными затратами на производство, ясно обнаружила «маргинальный принцип», который является центральным организующим принципом экономической теории. Излагаем задачу в виде вопроса: если монополист сталкивается с затратами на производство, какую цену он назначит и какое количество будет он продавать, чтобы максимизировать прибыли? Предположив, что $\phi(D)$ равнялась затратам на изготовление некоторого количества литров, равного D , уравнение прибыли Курно приобретает вид $\pi = pF(p) - \phi(D)$. Максимизация прибыли требует, чтобы наклон функции прибыли был равен нулю – или, в системе обозначения Курно, чтобы $D + dD/dp \{p - d\} \phi(D)$. На более простом языке, максимизация прибыли происходит, если $MR - MC = 0$. Как это изложил Курно: «В каком бы изобилии не находились источники производства, производитель всегда остановится, если увеличение затрат превышает увеличение прибыли» («Математические принципы»). В ссылке на Рис. 12–1а, Курно установил, что прибыли достигают своего максимума там, где $MR = MC$. Количество произведённых изделий будет Q_c , а цена будет P_c , далее, Q_c будет ниже, а P_c выше, чем с случае с нулевыми издержками. В качестве альтернативы этой трактовке, теорию монополии Коурно можно трактовать как на Рис. 12–1b, который воспроизводит общие затраты, общую прибыль и функцию прибыли, относящуюся к владельцу минерального источника. Этот владелец прекратит производство при Q_c на Рис. 12–1b, где функция прибыли π_1 в максимуме (Курно включил второе условие – чтобы наклон функции прибыли был равен нулю при Q_c и, далее, чтобы прибыль уменьшалась безотносительно к тому, увеличивается или уменьшается количество). Отметим, что минеральный источник эксплуатируется не с тем, чтобы максимизировать валовую прибыль в точке Q_n , но с тем, чтобы довести до максимума *чистую прибыль* в точке Q_c . Склонный мыслить в терминах геометрии читатель определит, что в точке Q_c наклон функции TC равен наклону функции TR , или $MC = MR$, как на Рис. 12–1а. Одним словом, Курно с его развитием теории монополии выигрывает в сравнении с любым современным писателем учебников, так как современные писатели о монополии объясняют именно теорию Курно.

Анализ дуополии Курно. Возможно, самая знаменитая из развитых Курно теорий относится к введению ещё одного продавца минеральной воды. В своей глубоко оригинальной теоретической концепции, Курно подготовил почву для множества важных для экономики идей, таких как несовершенная конкуренция и теория игр. И хотя теория Курно о дуополии (два продавца) позже была изменена и усовершенствована англичанином Фрэнсисом И. Эдджуортом и французским математиком Жозефом Бертраном, ничто не может скрыть блестящее и острое проникновение Курно в суть рассматриваемого предмета.

Курно рассматривал двух продавцов, А и В, которые оба знают общий (совокупный) спрос на свой совершенно однородный продукт, минеральную воду. В противном случае, у них совершенно отсутствует информация о политике продаж друг друга до такой степени, что А думает, что В будет выпускать одно и то же количество воды, независимо от того, что делает А, а В думает то же самое о выпускаемом А количестве воды. Далее, оба продавца продолжают делать это предположение не взирая на то, что их опыт свидетельствует *об обратном*. На языке дуополии, это допущение называется *предположительно нулевое изменение*, т. е., предположение о том, что В никак не отреагирует выпуском своей продукции на действия А. Курно, далее, предположил, что либо А, либо В могли бы поставлять на рынок всё потребное количество минеральной воды и, к тому же, производственных затрат на производство минеральной воды нет. Он проанализировал проблему выпуска продукции и определения цены и математически, и графически, но мы будем рассуждать в графических терминах.

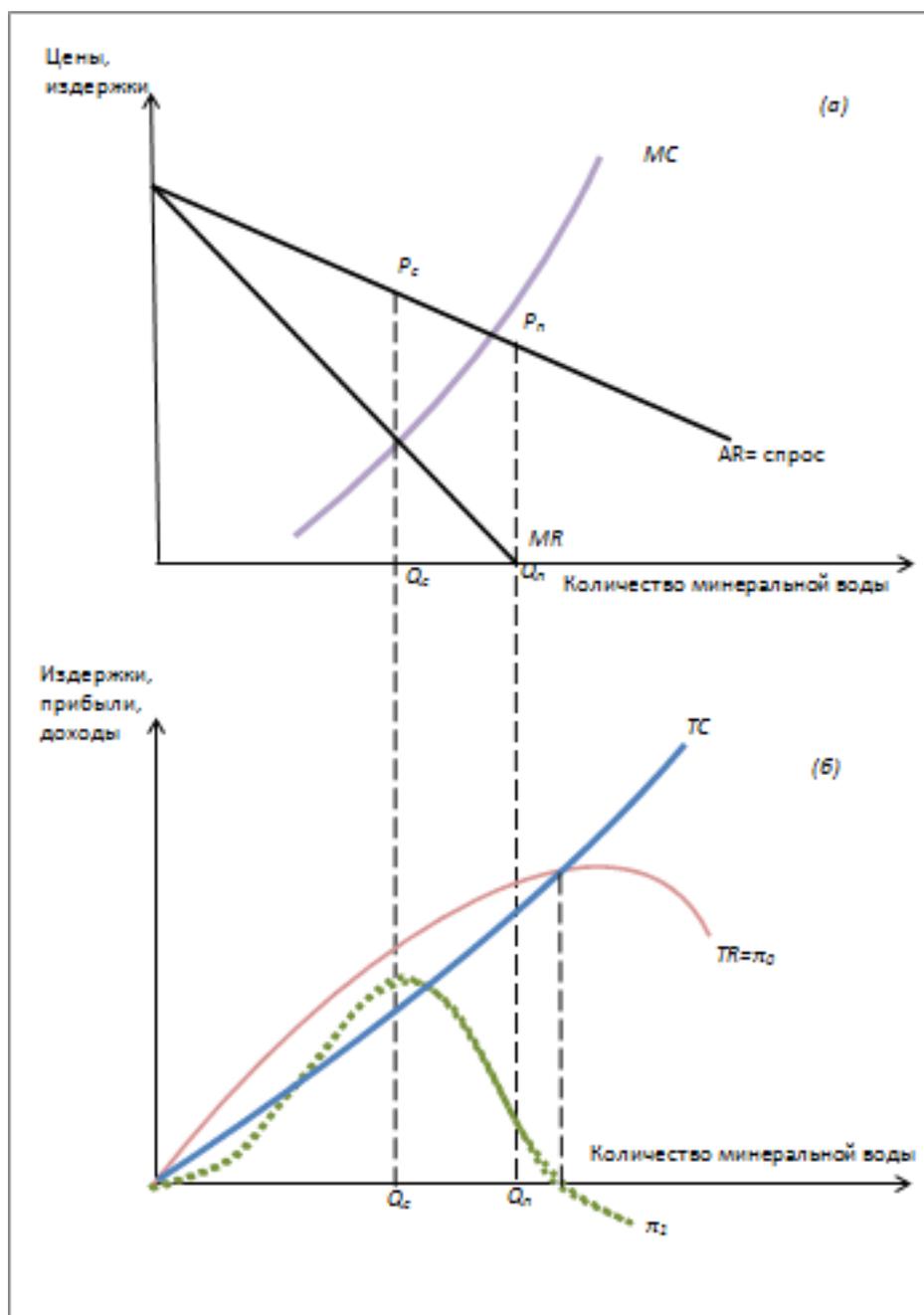


РИСУНОК 12-1

В ситуации, когда издержки равны нулю, данная фирма будет продавать количество товара Q_n по цене P_n . С положительными издержками, будет продано количество товара Q_c по цене P_c , в соответствии с маргинальным принципом. Отметьте, что, при количестве товара Q_c , функция прибыли π_1 находится в своём максимуме.

Чтобы проанализировать проблему дуополии, Курно разработал новый инструмент графического анализа, *кривую реакции*, одна из которых представлена на Рис. 12–2. На Рис. 12–2 изображена выпуклая функция реакции AA, которая делает наглядным выбор A количества производимой продукции относительно к выбору B. Определённо, она показывает, какой объём выпуска выберет фирма A, чтобы *максимизировать прибыли* при заданном объёме выпуска фирмой B. Например, если B выбирает выпускать Ob_0 , A – чтобы максимизировать прибыль – пожелает назначить определённую цену за объём выпуска Oa_0 . Если, с другой стороны, B производит количество Ob_1 , A будет приведена мотивом максимизации прибыли к производству меньшего количества Oa_1 , и так далее для всех прочих количеств, которые могла бы производить B. Помимо этого, какое бы количество не выбрал производитель B, A думает, что оно будет постоянным, и поэтому A действует таким образом, чтобы максимизировать его или её прибыли.

Какое количество будут производить A и B в конечном итоге? Ясно, что проблему невозможно решить без добавления функции реакции B, показывающую те виды реакций B, которыми он ответит на выпуск A. Две функции объединены на Рис. 12–3, где функция реакции B определена в той же манере, в какой была выше определена функция для A.

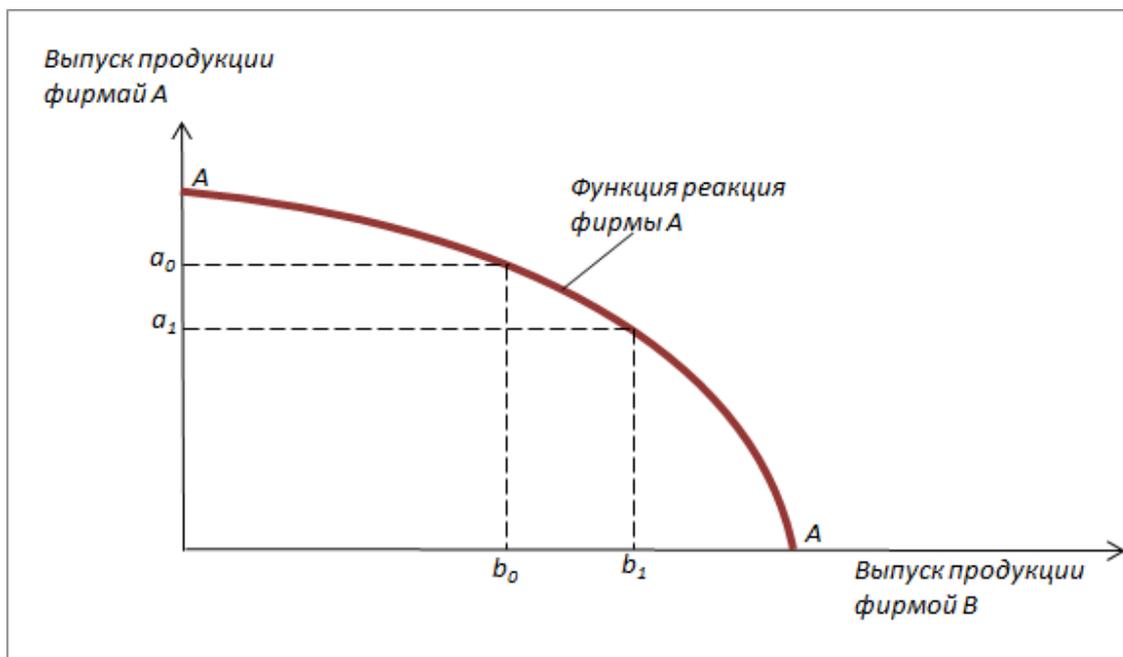


РИСУНОК 12–2

Кривая реакции продавца А описывает максимизирующий прибыль уровень выпуска готовой продукции для А, если задан каждый уровень выпуска готовой продукции продавцом В. Таким образом, если В решает производить количество продукции b_0 , А максимизирует свои прибыли, выпуская a_0

Предположим, что В решает производить некоторый объём продукции – скажем, Ob_0 – будучи уверенным в том, что А сохранит объём продукции на уровне Oa_0 . В будет, затем,

максимизировать свои прибыли при объёме продукции Ob_0 . Исходя из предположения, что В будет держать выпуск продукции на уровне Ob_0 , А будет максимизировать прибыль, производя Oa_1 . Такой поворот заставит В переоценить ситуацию и увеличить выпуск своей продукции до Ob_1 , что максимизирует *его* или *её* прибыли, если исходить из предположения о том, что А сохранит объём своей продукции на уровне Oa_1 . Однако, предположение оказывается необоснованным (хотя ни В, ни А, предположительно, никогда этого не поймут), и процесс изменения объёма выпуска продукции в целях максимизации прибыли продолжается, как отмечено стрелочками на Рис. 12–3. Точка *E* (Рис. 12–3) представляет собой равновесное решение для фирм А и В, т. е., такое, в которое они всегда возвращаются, если отклоняются от него. В точке *E* оба этих дуополиста делят прибыли (Курно выразил этот объём прибылей математически) и назначают одинаковую цену, которая ниже той цены, которой можно было бы достичь в условиях простой монополии (факт, который отметил сам Курно), но выше, чем цена, назначенная в условиях конкуренции, со многими продавцами. Курно скоро указал на то, что эта коллизия между двумя конкурентами выльется в результате в производство монопольного типа с двусторонним разделением монопольного дохода. Но Курно точно определил объём выпускаемой продукции для дуополии: он составлял бы две трети произведённой на конкурентном рынке продукции. Фактически, общее выражение для выпуска продукции было бы $n/n + 1$, умноженное на объём продукции в условиях конкуренции. Таким образом, если бы на рынке было пять продавцов, проданное количество продукции составляло бы пять шестых от произведённой в условиях конкуренции продукции. Если бы было 2 000 продавцов, выпуск, очевидно, приблизился бы к конкурентному объёму. В такой манере, Курно соотнёс свою теорию дуополии с конкурентной моделью.

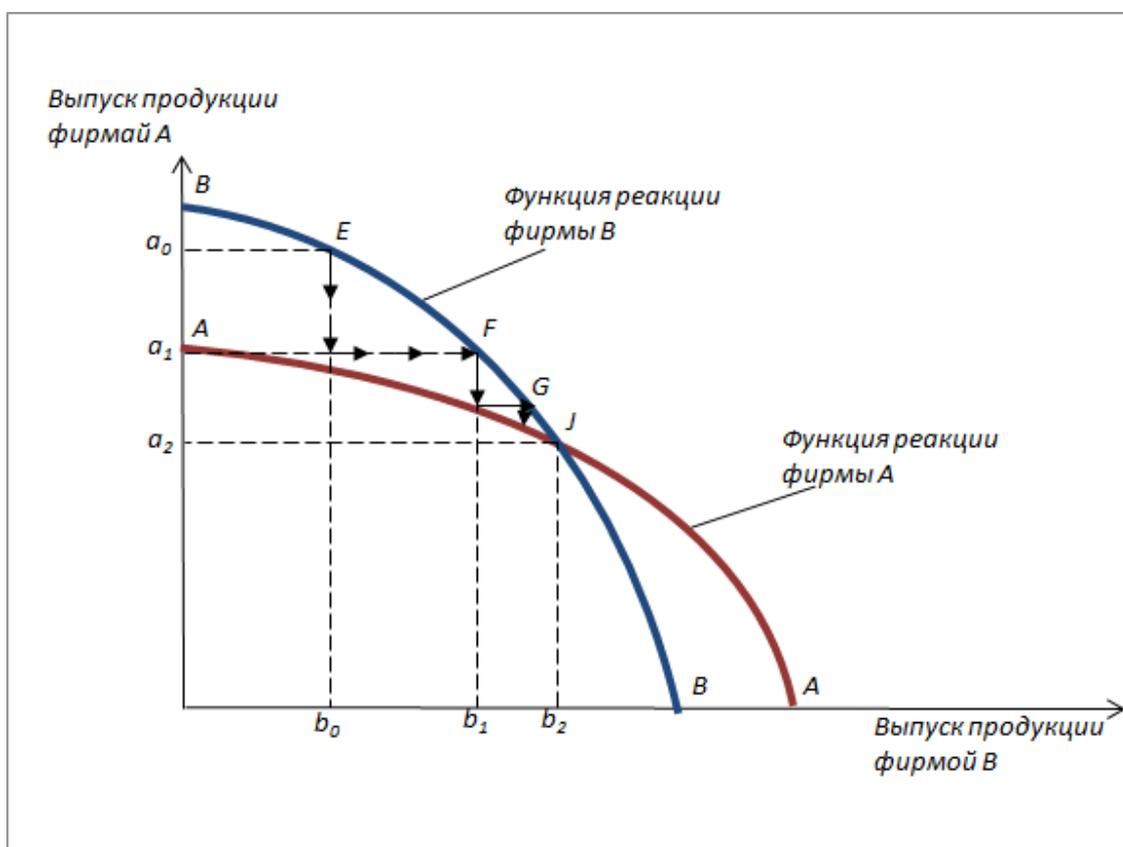


РИСУНОК 12–3

Начиная от точки J (когда объём выпускаемой B продукции равен b_0), стрелки прочерчивают путь к стабильному рыночному равновесию (точка E) через последовательные определения объёмов выпускаемой продукции на основе сопоставлений.

Курно: оценка деятельности

Помимо теории дуополии, Курно дал множество прочих важных проницательных догадок в области экономической теории. В их числе были (1) чёткая формулировка простой конкурентной модели; (2) очень хорошо развитая модель комбинированного и производного спроса (для меди и цинка при производства латуни); и (3) последнее, но не по значимости, обсуждение стабильности разных видов экономического рыночного равновесия, принимающее в расчёт слабые колебания количества и цены. Книга Курно была, одним словом, исполнена новых идей.

И всё-таки в первую очередь привлекали внимание теоретиков вклады Курно в метод и в монополю-дуополю теорию. И эти идеи, особенно, относящиеся к дуополии, привлекли некоторых критиков. Как было ранее отмечено, Эдджуорт и Бертран повозились с моделью дуополии Курно, изменив множество из её посылок. Почему, например, дуополист будет принимать во внимание количество, а не цену своего соперника, в качестве постоянной величины? Более относящийся к существу дела вопрос: как может A (например) продолжать предполагать, что выпуск продукции B останется постоянным, несмотря на повторяющиеся свидетельства обратного? Что, если имеется ограничение на выпуск продукции для одного или обоих дуополистов? И так далее.

Многие из этих проблем были, конечно, решены, но частью сохраняющегося очарования модели Курно является то, что решение одной задачи ставит ещё две. Модели олигополии, двустороннее заключение сделок и альтернативные послылки, касающиеся предположительных отклонений в современной теории игр были созданы по образцу моделей Курно. Его простая модель была и остаётся купелью многих идей экономической теории. Столь мощные идеи, конечно, ставят его в первый ряд экономических теоретиков. И даже более того, Курно обладал грандиозным видением того, чем могла бы быть экономическая теория – набором инструментов, укоренённых в эмпиризме, которые являлись бы организующими принципами при анализе бесчисленного множества экономических проблем. Это знание, столь трагически обойдённое вниманием его современниками, вознесло его на пик достижений, которых редко удавалось добиться в истории экономической теории.

Жюль Дюпюи (1804–1866)

В то время как Курно разрабатывал основы микроэкономики, солидный французский институт – Школа Гражданской Инженерии – собирался породить человека, который объединит инструментарий микроэкономики и теорию полезности и тем заложит основы экономики всеобщего благосостояния, общественных финансов и теории общественного блага. Подобно Курно, этот знаменитый французский инженер думал об экономике как об одном из побочных занятий, а не как о профессии. Благодаря своему прекрасному техническому образованию, он привнёс острое практическое понимание сути исследуемых явлений в анализ экономических проблем.

Арсен-Жюль-Эмиль-Жювеналь Дюпюи родился 18 мая 1804 года, в Фоссано, Италия, когда эта область находилась под владычеством Франции. В возрасте десяти лет Дюпюи с родителями вернулся во Францию. Там он продолжил своё образование в средних школах в Вер-

сале, Луи-ле-Гран и в Сен-Луи, которую он блестяще закончил, выиграв приз по физике в большом соревновании.

Дюпюи был принят во Французскую Школу Гражданской Инженерии (*École des Ponts et Chaussées*) в 1824 году, а в 1827 году на него возложили ответственность, в департаменте Сарта, за один из инженерных участков, который включал в себя железные дороги и навигационную работу. Он женился в 1829 году, и его сделали инженером первого класса в 1836 году, за два года до того, как Курно опубликовал «*Recherches*».

Дюпюи занимал себя представляющими экономический интерес проблемами в продолжение своей замечательной карьеры инженера. Он проводил эксперименты, касающиеся ухудшения состояния железных дорог, которые вылились в его «Очерк и эксперименты, посвящённые железнодорожным перевозкам и трению вращения» (1837). Последовавший за этим вклад в разработку этой же темы принёс ему золотую медаль, врученную в результате голосования инженеров. В результате его инженерной деятельности, Дюпюи, в конце концов, был награждён Орденом Почётного Легиона, 1 мая 1843 года.

Разливы Луары 1844 года и 1846 года дали повод для написания Дюпюи «Теоретического и практического изучения движения бегущей воды» (1848) и его классического труда «Наводнения: рассмотрение предложенных средств для предотвращения их повторения», опубликованного в 1858 году, это был ещё один шторм той же самой проблемы. В 1850 году, Дюпюи был призван на муниципальную должность в Париже в качестве директора и главного инженера, работая там он изучал распределение воды в муниципалитете и осуществлял надзор за сооружением канализации. В декабре 1855 года Дюпюи было присвоено звание Генерального Инспектора Гражданской Инженерии. Он был, одним словом, одним из наиболее выдающихся инженеров Франции того времени. Но политическая экономия была хобби Дюпюи и предметом его пристального внимания, и его карьера инженера не была более замечательной, чем его карьера экономиста. К сожалению, планировавшаяся книга, озаглавленная «Политическая экономия применительно к общественным работам», на которую Дюпюи ссылался уже в 1844 году, так и не была закончена (вмешалась смерть). За исключением короткого призыва к свободе торговли, «Коммерческая свобода», опубликованного в 1861 году, репутация Дюпюи как экономиста должна состоять в значительном количестве газетных публикаций по экономической политике и теории.

Уникальное видение экономики Дюпюи

Своеобразие понимания сущности экономического анализа Дюпюи было объединённым результатом, с одной стороны, его технического и научного обучения в области исчисления и функций, и, с другой стороны, его острых наблюдений и утилизации гор статистических данных о прибылях и затратах на проведение общественных работ, которые были собраны им самим и его коллегами. Дюпюи читал Смита, Рикардо, Дж. Б. Сэя, он был французским комментатором классической экономики. Тем не менее, экономику Дюпюи отмечает чёткий отход от старой школы. Французские экономисты тех дней, Пелагрино Росси и Жозеф Гарнье в особенности, повлияли на мнения Дюпюи по классическим, *макро* проблемам. Но один писатель, который мог бы лучше всех помочь ему в области микро анализа – Курно – был, по-видимому, ему неизвестен.

Достижения Дюпюи относятся, в первую очередь, к его инженерным интересам. Политическая Экономия, с которой каждый инженер сталкивается на каждом шагу, была предметом его постоянных занятий, и знаний в этой науке у него было не меньше, чем с сфере гражданских сооружений. Именно комбинация этих интересов породила особый гений Дюпюи в теории и формировании концепций. В частности, Дюпюи объединил три элемента для получения аналитических инструментов: (1) предметы экономического интереса и важности; (2)

релевантные, наблюдаемые факты и статистика, извлечённая из этих предметов; и (3) математический анализ – дедуктивная логика и графическое представление – для организации и реорганизации отношений, подразумеваемых этими фактами и статистикой. Теории, выведенные таким образом, могли столкнуться с новыми фактами и данными для подтверждения или для изменения.

Задуманный таким образом, метод Дюпюи трактовал политическую экономию как науку, объединявшую в себе размышления о мире и наблюдения за ним. Курно объединял их, но со значительно меньшим упором на эмпирическую основу и её соотношение с теорией. Неорганизованная статистика, конечно, бессмысленна. Дюпюи отмечал, что, чтобы лучше видеть факты, лучше их наблюдать, их необходимо осветить светом разума. Но «пустые теории», т. е., те, что не имеют эмпирического референта в реальном мире, гораздо большая нелепость. Поэтому, все усилия Дюпюи были направлены на проблемы реального мира – на измерения общественной полезности, на *общественное благо*, производимое служащими пользе всех и общедоступными товарами и услугами. Придерживаясь этой цели, он сделал плодотворные открытия в сфере теории маргинальной полезности, спроса, потребительской выгоды, простой и дискриминационной монополии и маргинально-затратного ценообразования. Эти идеи, которые все относятся к оптимальным политикам цен и определения объёма выпуска общественных благ, будут в свою очередь рассмотрены.

Маргинальная полезность и спрос

Дюпюи был первым экономистом, представившим обоснованную дискуссию концепции маргинальной полезности и привязавший её к кривой спроса. В полную силу используя свои способности к наблюдению и абстрагированию, Дюпюи сумел показать, уже в 1844 году, что полезность, которую индивид или коллектив индивидов получает из однородного запаса товаров, определяется тем, как используется последняя единица этого запаса. Сделав это, он явно указал на то, что маргинальная полезность запаса некоего отдельного товара уменьшается с увеличением его количества. Основываясь на наблюдениях, Дюпюи сделал заключение о том, что каждый потребитель приписывает различную полезность одному и тому же объекту в зависимости от количества, которое он может потребить. Он проиллюстрировал эту мысль с помощью примера технологического улучшения водоснабжения одного из городов. Некий город, высоко расположенный, мог добывать воду только ценой больших трудностей, и вода в нём была столь ценной, что гектолитр её стоил 50 франков в день по годовой подписке, и Дюпюи говорит, что совершенно понятно, что каждый гектолитр воды, потреблённый в таких обстоятельствах, имел полезность *по меньшей мере* 50 франков. Он предложил, чтобы у каждой единицы данного количества воды была бы разная полезность. Но почему каждое приращение одного и того же предмета потребления должно иметь разную полезность? Дюпюи продолжил своё доказательство, предположив, что в результате установки насосов, затраты на доставку воды упадут на 20 франков. Что произойдёт? Горожанин, потреблявший один гектолитр, будет продолжать это делать и получит выгоду, составляющую 20 франков за свой первый гектолитр, но очень вероятно, что эта более низкая цена поощрит его увеличить своё потребление воды, вместо того, чтобы использовать её только для личных нужд, он будет использовать её для нужд менее настоятельных, удовлетворение от такого использования стоит более 30 франков, поскольку такая плата необходима для получения воды, но оно стоит меньше 50 франков, поскольку при этой цене он прекратит своё потребление. Каждое приращение одного и того же предмета потребления несёт в себе разную полезность, потому что дополнительные его единицы позволяют удовлетворять менее настоятельные, менее неотложные нужды. Дополнительная полезность, извлечённая из дополнительных единиц одного и того же товара, должна снижаться.

Расширяя пример, Дюпюи предположил, что когда цена упала до 20 франков, спрос потребителя будет 4 гектолитра чтобы он мог каждый день делать в своём доме уборку; предложи ему её за 10 франков, он попросит 10 гектолитров, чтобы быть в состоянии поливать свой сад; за 5 фр. он попросит 20 гектолитров, чтобы наполнять резервуар; за 1 франк он захочет 100 гектолитров, чтобы иметь постоянно проточную воду, и так далее. Именно менее настоятельная потребность в некотором предмете потребления, а не более насущная нужда в нём, определяет меновую стоимость всего запаса товаров. Аргумент Дюпюи можно подытожить так, как это сделано на Рис. 12–4.

Допустим, что потребитель изначально находится в точке рыночного равновесия, когда цена воды p_1 , а количество её, которое берут q_1 . Теперь предположим вместе с Дюпюи, что цена воды падает до p_2 . При более низкой цене на воду человек находится вне рыночного равновесия в точке C . Маргинальная полезность последней единицы имеющегося у потребителя запаса воды теперь выше, чем теперь более низкая маргинальная полезность воды, представленная более низкой ценой. В ценовом выражении, то, что потребитель готов заплатить за q_1 больше той цены, которую он или она *должны* платить за количество q_1 . То же самое количество воды (q_1) могло бы потребовать меньших общих затрат, но Дюпюи предположил, что потребитель не станет этого делать. Присовокупляется к каждой инкрементальной единице воды между количеством q_1 и количеством q_2 маргинальное удовлетворение, которое больше (несмотря на то, что оно уменьшается), чем то, которое можно получить за инкрементальную единицу, соответствующую цене p_2 . Итак, в попытке максимизировать общее удовлетворение, субъект будет увеличивать покупки воды вплоть до количества q_2 , но превосходить это количество он не будет.

Как подразумевается в названии вертикальной оси (маргинальная полезность = цене) Рис. 12–4, кривая маргинальной полезности является кривой спроса Дюпюи (*courbe de consommation*), и хотя большая часть его примеров имеет отношение к транспортировке и связи, он считал одни и те же законы применимыми ко всем товарам и услугам. Он дал совершенно чёткие директивы в своей статье, озаглавленной «Инструменты», которая была опубликована во французском «Словаре политической экономии» за 1852–1853 годы, относительно способа, в соответствии с которым следует строить кривую спроса. Если имеется таблица из двух колонок, в первую из этих колонок помещают все цены, от 0, цены, которой соответствует наибольшее потребление, вплоть до цены, на которой всякое потребление прекращается, а во вторую связанные с определённой ценой соответствующие им потребляемые количества, у нас будет точное представление о том, что называется законом потребления.

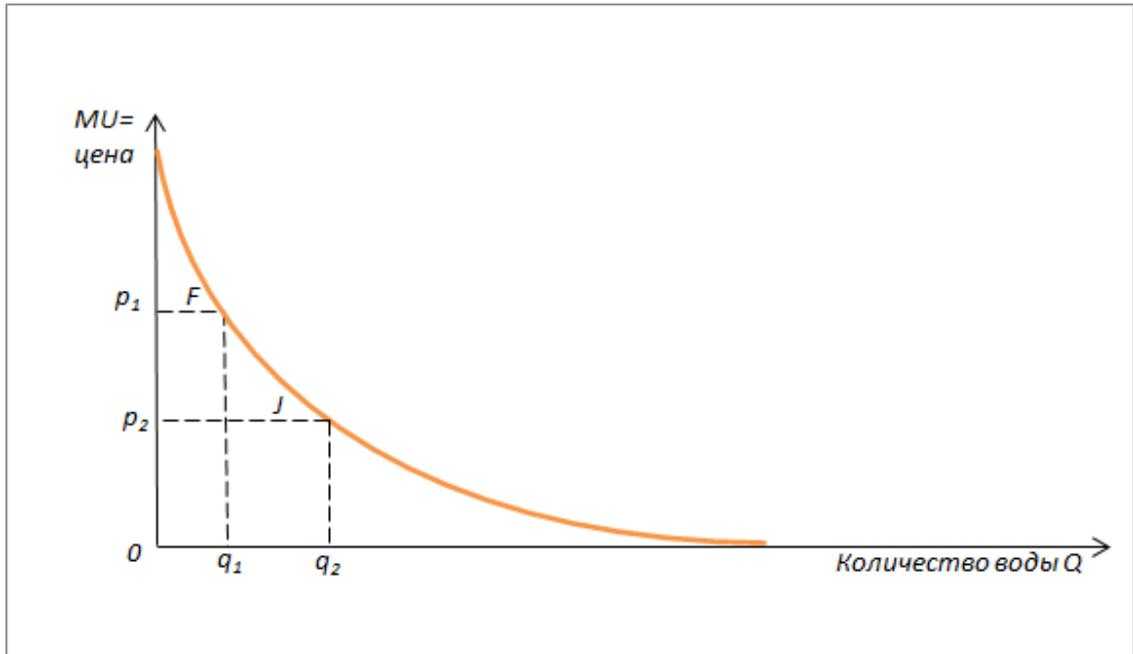


РИСУНОК 12–4

По мере того, как цена воды падает с p_1 до p_2 , потребитель будет удовлетворять менее насыщенные потребности. По этой причине, потребление воды увеличится с q_1 до q_2

Дюпюи построил такую кривую спроса в 1844 году, через шесть лет после того, как были опубликованы *Recherches* Курно, в статье, озаглавленной «Об измерении полезности общественных работ».

Как Курно, Дюпюи дал равенство для кривой потребления $y=f(x)$ или, в качестве альтернативы, $Q_d=f(p)$. В дополнение, Дюпюи (как Леон Вальрас и другие экономисты поступили позже) поместил независимую переменную, цену, на оси абсцисс, а независимую переменную, количество, на оси ординат. Современные микроэкономические диаграммы, следуя практике Альфреда Маршалла, переворачивают эту процедуру, поскольку Маршалл трактовал цену маргинального спроса как функцию количества.

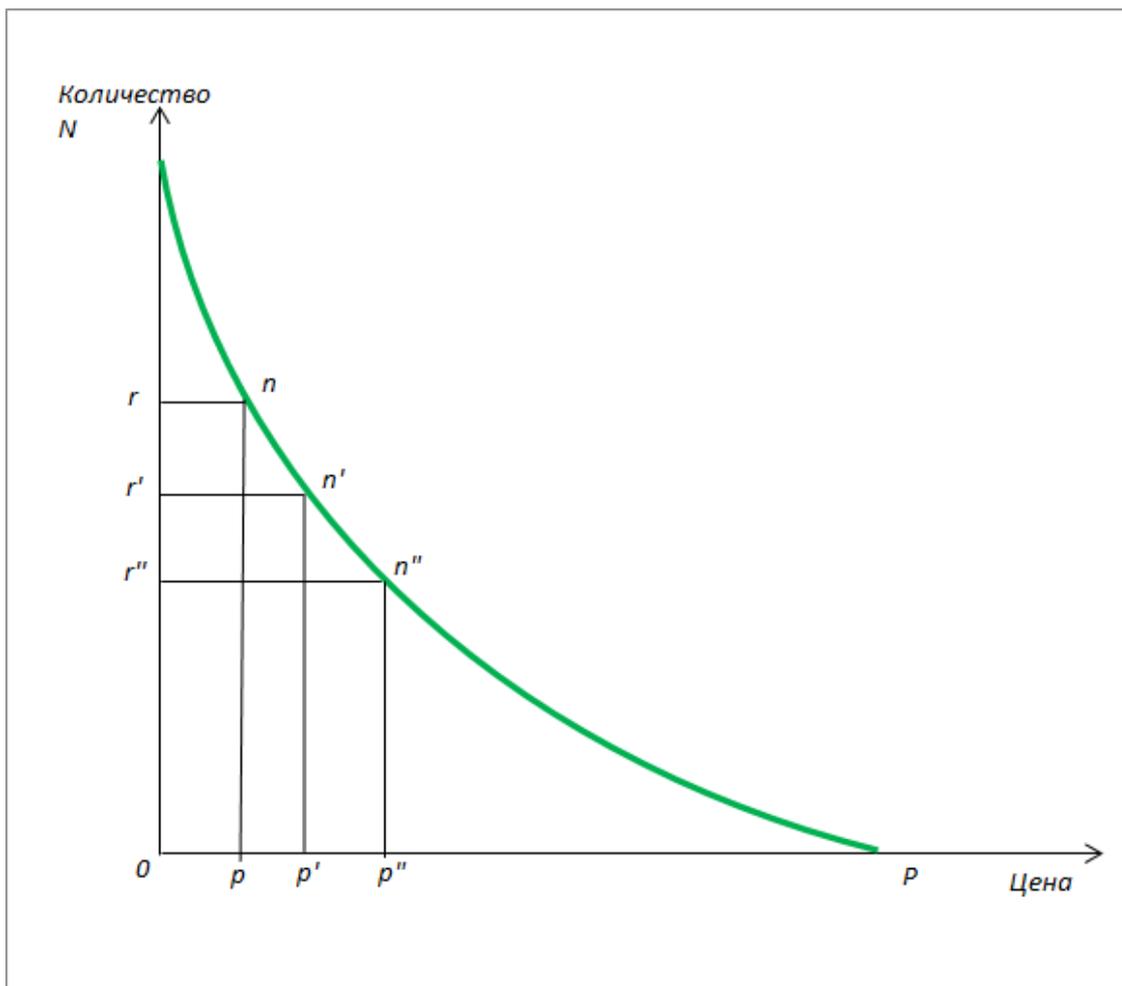


РИСУНОК 12–5

Площадь внутри OPN представляет собой общую полезность, извлечённую из товара, который имеет кривую спроса PN . При цене Op , потребители выплачивают сумму денег, равную $Ornp$, и получают дополнительную полезность в объёме nPr

Отношение, которое постулировал Дюпюи между ценой, маргинальной полезностью и количеством было, как он думал, «опытным фактом», который «был статистически проверен». То была теория мощной оригинальности, поскольку связывая кривую спроса с полезностью, она утверждала новый подход к экономическому исследованию, а именно, экономику общественной пользы. В частности, Дюпюи соглашался с тем, что общая площадь под кривой спроса Рис. 12–5 (площадь OPN) представляет собой общую полезность, произведённую предметом потребления. При некоторой цене, скажем, Op'' – имеется некоторый объём товара, за который потребители охотно заплатили бы гораздо более того, что они должны платить. То количество денег, которое они должны заплатить, представлено площадью $Op''n''r''$ на Рис. 12–5, и он представляет поступления фирмы (не принимайте пока во внимание комбинаций цена-количество выпускаемых изделий). В случае нулевых затрат на производство (как описано на Рис. 12–5) площади $Op''n''r''$ можно назвать «дополнительной прибылью производителя» или «рентами производителя». Тот объём денег, что потребители должны платить сверх и более того, что они должны платить, является областью $p''n''P$. По терминологии Дюпюи, это «полезность, остающаяся потребителям», в современной терминологии – «дополнительная прибыль потребителей». Численные примеры Дюпюи этих концепций проиллюстрирует их важность, и, в то же самое время, продемонстрирует достижения Дюпюи в сфере монополии и ценовой дискриминации.

Дополнительная прибыль потребителей, монополия и дискриминация

В ходе написания своих трудов по экономике, Дюпюи пришёл к тому, чтобы исследовать некоторые факторы, которые дают толчок монопольному ценообразованию. Условия, существовавшие во французских железнодорожных компаниях, были ему особенно интересны, и как показывают отчёты более поздних экономистов, он указал на то, что интерес обычных капиталов регулируется законами предложения и спроса, тогда как транспортные средства монопольные. Вообще говоря, «способы коммуникации» или формы транспортировки защищены от конкуренции.

Он проиллюстрировал это, проведя сравнение между экономическими принципами, определяющими жилищные ренты и теми, что оказывают действие на транспортные тарифы. Колоссальные ренты за проживание, согласно Дюпюи, не просуществовали бы долго, потому что если бы было известно, что жилищная арендная плата даёт больший доход, чем арендные платы других капиталов, фокус спекуляции очень скоро переместится на жилищное строительство, и рыночное равновесие было бы установлено при новом уровне арендной платы. Таким образом, процесс входа и выхода, в долгосрочной перспективе, воспрепятствует монопольным арендным платам на жильё, но, как указал Дюпюи, эта свобода входа в железнодорожную промышленность сдерживается известными факторами, присущими этой промышленности. Огромный объём капитала, в первую очередь, ограничивает возможность входа до ограниченного числа лиц. Также, в силу уникальности первого предприятия, новое предприятие сможет выжить только за счёт первого, и прибыли, которой достаточно одному, не хватит двум.

Этот аналитический вклад в теорию монополии возник в тот момент, когда Дюпюи обратился к принципам, в соответствии с которыми действует простой монополист так, как было изложено выше. Он обнаружил правило монопольной максимизации прибыли в ходе обсуждения воздействия на полезность пошлин и транспортных издержек. Табл. 12–1, взятая из статьи 1849 года, полезна тем, что иллюстрирует раннюю концепцию Дюпюи этого известного принципа.

Данные Табл. 12–1 имеют отношение к тарифу или плате за проезд, которую может установить монопольная железнодорожная компания. Здесь Дюпюи рассматривал случай не ограниченного ничем в своих действиях монополиста, свободного установить некий тариф, максимизирующий его прибыли. Его монополист был нацелен на максимизацию прибыли, так как «если дорога или мост, или канал является частной собственностью, компания-владелец имеет только одну цель, и она состоит в том, чтобы получить наибольшую возможную прибыль благодаря тарифу. Итак, монополист имеет дело с графиком спроса Табл. 12–1, у которого отсутствуют затраты на производство, назначит тариф, равный 5 франкам, чтобы максимизировать прибыли или валовой доход. Этот пример был, затем, распространён на монополиста, у которого есть издержки производства, когда Дюпюи предположил, что «стоимость тяги» могла бы равняться 2 франкам за одну единицу проезда. Эти затраты на тягу можно идентифицировать как переменные издержки, и в этом случае, как правильно указал Дюпюи, тариф, максимизирующий чистую прибыль не тот же самый, что максимизирует валовую прибыль, что первый тариф был равен 5, а последний 6 франкам, и что он будет расти без ограничений с увеличением затрат, из чего следует, что если уменьшаются затраты на тягу, тариф должен уменьшиться, это необходимо для получения максимальной прибыли. Дюпюи правильно сформулировал принцип максимизации прибыли в выражении чистой прибыли и указал, что если уровень затрат на обеспечение тяги повышается, максимизирующий прибыль тариф увеличится, а выпуск продукции уменьшится. Чистые прибыли, вдобавок к тому, являются чистыми только от переменных расходов. Фиксированные издержки, такие как «определённые административные траты, выплаты ссуд на строительные расходы и так далее», должны также покры-

ваться в долгосрочной перспективе. Следовательно, чистые прибыли Дююи не являются долговременными доходами, как его валовые прибыли (без производственных затрат). Дююи, обращаясь к содержанию нашей Табл. 12–1, утверждал, что если бы фиксированные издержки составляли более 104 франков, и было бы возможным назначить единый однородный тариф, железная дорога была бы убыточным предприятием при любом тарифе.

ТАБЛИЦА 12–1
МОНОПОЛЬНЫЙ СПРОС И КАЛЬКУЛЯЦИЯ ПОЛЕЗНОСТИ

Тариф	Число пассажиров	Полезность	Прибыль от сборов	
			Общая	Чистая
0	100	445	0	-200
1	80	425	80	-80
2	63	391	126	0
3	50	352	150	50
4	41	316	164	82
5	33	276	165	99
6	26	234	156	104
7	20	192	140	100
8	14	144	112	84
9	9	99	81	63
10	6	69	60	48
11	3	36	33	27
12	0	0	0	0

В дополнение к анализу максимизации прибыли, ранняя трактовка монополии Дююи содержала ещё один важный аналитический инструмент, позже был использованный Альфредом Маршаллом. В частности, оба исследования установили связь между прибылью монополии и дополнительной выгодой потребителей, при условии, что маргинальная полезность денег постоянна. ИмPLICITно идентифицировав кривую спроса с функцией полезности, Дююи представил калькуляцию полезности для его примера с железной дорогой. В этом случае цена, максимизирующая чистую прибыль, являлась бы равной тарифу в 6 франков, а общая полезность (дополнительная выгода потребителей, дополнительная выгода производителя и издержки), порождённая этим тарифом, была бы равна 234 франкам.

Согласно Дююи, общая полезность всегда разбивается на три части: упущенная полезность, дополнительная выгода производителя и дополнительная выгода потребителей. При тарифе, равном 6 франкам, общая полезность, составляющая 234 франка делится следующим образом. Потерянная полезность равна 52 франкам, это общие переменные издержки перевозки (предполагается, что фиксированных издержек не существует). Дополнительная выгода производителя идентична чистой прибыли, составляющей 104 франка. Дополнительная выгода потребителей составляет оставшиеся 78 франков. Сумма этих трёх частей равна 234 франкам, эта общая полезность относится к 26 пассажирам (из Табл. 12–1).

Если мы на мгновение отойдём от представления Дююи и предположим, что фиксированные затраты в точности равны 104 франкам, то тогда монопольная прибыль исчезает. В краткосрочной перспективе эти 104 франка, прибавившиеся к капиталу собственника железной дороги, по природе своей являются экономической рентой (т. е., дополнительной выгодой производителя) за фиксированные капиталовложения, но, как указал Дююи, эти фиксированные издержки должен, в конечном итоге, нести монополист. Итак, при условии, что фиксированные издержки составляют 104 франка, монопольной прибыли не существовало бы. Дополнительная выгода потребителя производится, тем не менее, в размере 78 франков.

Ценовая дискриминация и благосостояние: числовой анализ. Дюпюи создал, что дополнительную выгоду потребителя можно уменьшить или увеличить с помощью политики ценовой дискриминации. Эти возможности исследуются в Табл. 12–2 и 12–3. Табл. 12–2 использует те же данные, касающиеся спроса, что и Табл. 12–1, но принимает в расчёт фиксированные издержки в размере 110 франков. Заметное изменение состоит в том, что теперь не существует единого тарифа, максимизирующего прибыль; тариф, составляющий 6 франков, будет, тем не менее, минимизировать потери. Тем не менее, получение прибыли возможно, если допускается ценовая дискриминация. Предположим, 14 пассажиров можно было бы побудить платить тариф в размере 8 франков, когда остальные 12 продолжают платить 6. Те же самые 26 пассажиров, в этом случае, принесут валовую прибыль, равную 184 франка и доход, равный 22 франкам. Дополнительная выгода потребителей, тем не менее, снизится с 78 до 50 франков.

ТАБЛИЦА 12–2
МОНОПОЛЬНЫЙ СПРОС, ПОЛЕЗНОСТЬ И ИЗДЕРЖКИ

Тариф	Число п-ров	Общ. полезн.	Издержки			Прибыль	
			Перемен.	Фиксир.	Общие	Общая	Чистая
0	100	445	200	110	310	0	-310
1	80	425	160	110	270	80	-190
2	63	391	126	110	236	126	-110
3	50	352	100	110	210	150	-60
4	41	316	82	110	192	164	-28
5	33	276	66	110	176	165	-9
6	26	234	52	110	162	156	-6
7	20	192	40	110	150	140	-10
8	14	144	28	110	138	112	-26
9	9	99	18	110	128	81	-47
10	6	69	12	110	122	60	-62

Табл. 12–3 показывает эти результаты и действия различных прочих комбинаций двойного стандарта в ценообразовании. Используя двойную цену (4, 7), например, расчёты Табл. 12–2 получаются следующим образом. Из Табл. 12–2 мы узнаём, что 41 пассажир желает купить билеты по цене 6 франков. Дюпюи предположил возможность того, чтобы выделить из этой группы 20 пассажиров, которые будут платить 7 франков за путешествие. В этом случае дискриминации будет получена валовая прибыль, равная 224 франкам $[(20 \times 7) + (21 \times 4)]$. После вычета общих издержек составляющих 192 франка, остаётся чистая прибыль, равная 32 франкам. Дополнительная выгода потребителей рассчитывается как разница между общей полезностью и валовой прибылью, она равна 92 франкам.

Дискриминация: графики Дюпюи

Дюпюи также дал графическое представление этим идеям. На Рис. 12–6 *OM* цена, максимизирующая прибыль. Полезность, произведённая товаром или услугой, изображённая в виде кривой спроса на Рис. 12–6, будет разделена таким образом: монополярная прибыль будет равна площади *OMTR*; дополнительная выгода потребителей (или полезность, остающаяся потребителям, по терминологии Дюпюи) будет равна площади *TMP*; в конце концов, потерянная полезность, будет равна треугольнику *RTN*

В условиях конкуренции эта потерянная полезность будет результатом скудости ресурсов. Тем не менее, поскольку Дюпюи предположил, что издержки производства равны нулю, потерянная полезность в этом примере можно приписать только ограничениям выпуска продукции в условиях существования монополии. Важность теории ценовой дискриминации Дюпюи состоит в том, что он показал, как всеобщее экономическое благосостояние может быть увеличено (т. е., потерянная полезность могла бы быть уменьшена) с помощью дифференцированного ценообразования. Как он указал, ссылаясь на Рис. 12–6, если потребителей можно разместить по нескольким категориям благодаря разделению рынков или дифференциацию продуктов и услуг, каждая из этих категорий будет приписывать различную полезность одной и той же услуге, то тогда можно, благодаря определённой комбинации налогов, увеличить получаемую сумму дополнительной выгоды потребителей и монопольной прибыли и уменьшить потерю полезности.

ТАБЛИЦА 12–3
ДВОЙНОЙ ТАРИФ

Единый тариф (6) (6)		Двойной тариф				
		(6,8)	(5,10)	(4,7)	(3,7)	(2,6)
Число пассажиров	26	(12,14)	(27,6)	(21,20)	(30,20)	(37,26)
Общая полезность	234	234	276	316	352	391
Общая прибыль	156	184	195	224	230	230
Общие издержки	162	162	176	192	210	236
Чистая прибыль	-6	22	19	32	20	-6
Доп. выгода потребителей	78	50	81	92	122	161

Итак, если монополист имеет дело с кривой спроса на Рис. 12–6, то он становился способным увеличить общее количество проданной продукции до Or благодаря дискриминации, общая полезность (сумма дополнительной выгоды потребителей и монопольной прибыли в случае отсутствия производственных затрат) будет равна площади $OPnr$, которая больше, чем $OPTR$ на $RTnr$. Увеличение монопольных поступлений будет, очевидно, зависеть от числа субрынков, которые монополист будет в состоянии создать и захватить. Монопольные прибыли в условиях дискриминации (допустим, затраты на производство отсутствуют) значительно увеличились по сравнению с теми, что являются результатом простой монопольной цены OM . В частности, прибыли возросли на $Mq'n'p' + Rqnr$, и важно отметить, что они могли бы увеличиться без увеличения выпуска продукции сверх того, что был установлен при простом монопольном выпуске продукции OR . Другими словами, ценовая дискриминация могла бы оказать действие на распределение благосостояния, не затрагивая общую произведённую полезность. Но Дюпюи полагал, что дискриминация была желательной, только если это вело к увеличению количества товаров и услуг по сравнению с тем, которое можно было бы получить в условиях простой монопольной системы, с единой ценой, так как только в этом случае потерянная полезность была бы уменьшена.

Что касается Рис. 12–6, Дюпюи знал, что выпуск продукции увеличился бы, если только один из рынков обслуживался бы по простой монопольной цене, а более одного обслуживались бы с ценовой дискриминацией. Рынок, на котором установлена цена Op' , обслуживался бы в любом случае, при данной простой монопольной цене максимизации дохода OM . Но на относительно более слабый рынок, изображённый на рисунке как цена Rq не будет входа при этой простой монопольной цене OM . Имплицированному предположению Дюпюи о том, что выпуск продукции увеличится (на Rr), если дискриминация позволит монополисту войти на рынок, на который не войдёшь с простой монопольной ценой, только много позже была дана научная интерпретация А. С. Пигу и Джоан Робинсон. Всё-таки, очевидно, что Дюпюи, уже в 1844 году,

стоял на пороге анализа выпуска продукции в условиях дискриминации, которому была дана квалифицированная трактовка почти век спустя.

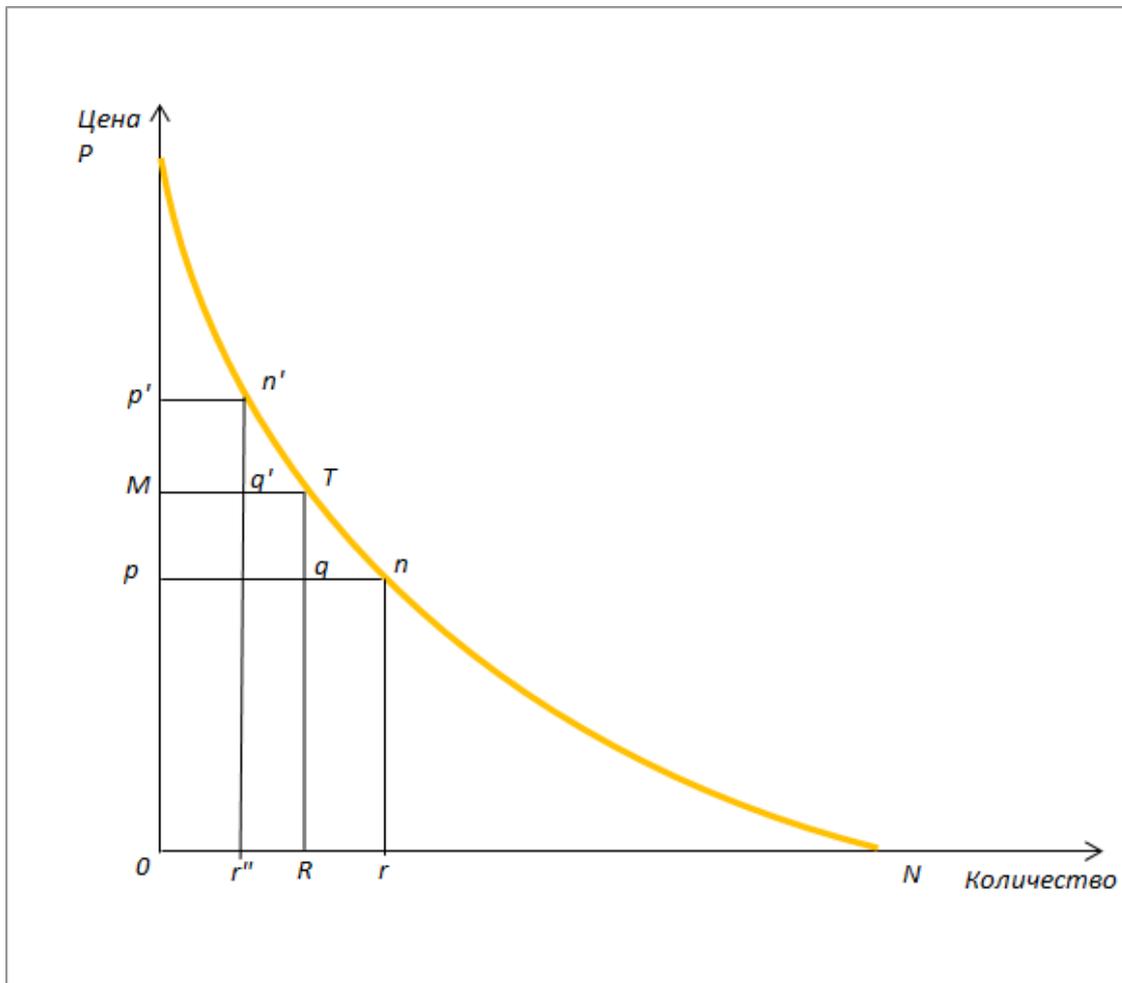


РИСУНОК 12–6

В дополнение к цене OM , более низкая цена, Op , будет увеличивать прибыль продавца и дополнительную выгоду потребителей путём уменьшения потерь полезности. Более высокая цена, Op' , увеличит прибыль продавца, но уменьшит дополнительную выгоду потребителей.

Анализ выгод и издержек: раннее приложение ценовой теории к общественной пользе

Хотя Дюпюи, как правило, отдают должное за то, что он был первым писателем, предоставившим анализ оптимального обеспечения общественными благами и общественными работами с точки зрения всеобщего благосостояния, недавнее исследование подтвердило, что он был далеко не единственным в длинной череде французских инженеров-экономистов, которых интересовало решение этой проблемы. Французские инженеры Джозеф Минард и Анри Нэвир, например, работали над подобными вопросами задолго до Дюпюи. Тем не менее, изобретение Дюпюи функции маргинальной полезности дало ему возможность делать гораздо более точные оценки выгод, извлекаемых из поставляемых государством товаров, и именно его формулировка этих проблем вдохновила современные исследования их.

Общее правило Дюпюи для обеспечения общественной пользы: дорог, водоснабжения, общественного транспорта и т. д. – состояло в том, что государству следует предоставлять эти блага при условии, если можно создать такую схему цен, при которой общие годовые издержки, связанные с этим благом, могли бы быть покрыты в процессе производства некоей «чистой полезности». Другими словами, данное благо следует поставлять, если маргинальные годовые поступления предприятия могут покрыть маргинальные издержки (включая капитальные затраты) в течение некоторого установленного числа лет.

Его теорию оптимального обеспечения можно проиллюстрировать, используя вышеизложенную модель ценовой дискриминации. Анализ дискриминации Дюпюи был совершенно общим в его описании техники ценообразования. В частности, он сознавал, что общественная монополия, в противовес частной монополии, может следовать политике ограниченной дискриминации. По мнению Дюпюи, государственное право собственности имеет право на существование в принятии обществом решений, имеющих отношение к распределению реального дохода. Если общественный интерес является преобладающим соображением при оказании услуги или при предоставлении определённого блага, государство будет управлять предприятием таким образом, чтобы максимизировать дополнительные выгоды потребителей. Дополнительные потребительские выгоды, порождённые некоей системой ценообразования, которая не важна для частного монополиста, имеет первостепенную важность для государства, озабоченного распределением дохода. Дюпюи отметил, что благодаря варьированию цены или дифференциации её различными способами три части общей полезности принимают различные пропорции за счёт друг друга. Он указал на то, что поведение монополии поднимает серию серьёзных вопросов, как то: должен ли монополист зарабатывать наибольшую возможную прибыль? Должны ли быть денежные поступления фиксированной суммой? Следует ли сводить к минимуму потерю полезности? Государство, похоже, будет искать возможность максимизировать дополнительные выгоды потребителей, если ему приходится нести всю тяжесть издержек, что Дюпюи упомянул как один из критериев, в соответствии с которым выделяются ресурсы. Максимизация дополнительной выгоды потребителей можно было бы достичь, используя единую цену, и в некоторых случаях единая цена предлагалась. Тем не менее, Дюпюи не сбрасывал со счетов ценность политики ценовой дискриминации в управляемой государством монополии.

Одним важным случаем, когда дискриминация была рекомендована государственной монополии, был гипотетический пример, описанный в Табл. 12–3. Допуская, что целью здесь может быть максимизация прибыли, Дюпюи отметил, что тариф (4, 7) приносит определённо больше, чем все остальные, и что именно его нужно принять частной компании. (Этот максимизирующий прибыль двухклассовый тариф, тем не менее, приводит к увеличению дополнительной выгоды потребителя по сравнению с простым монопольным тарифом, составляющим 6 франков; выпуск продукции увеличится, и средняя [простая] цена понизится.) Но, всё-таки, двойной тариф не максимизирует дополнительных выгод потребителя, и если бы государство приняло право собственности над предприятием, то тогда могла бы быть установлена некоторая альтернативная схема ценообразования.

Инструментарий ценообразования Дюпюи обеспечил каркас для анализа воздействий дискриминационной монополии в условиях альтернативных имущественных и институциональных установлений. Его ранние оригинальные проникновения в теорию всеобщего блага, выросшие в экономической и эмпирической традиции французских инженеров, обеспечили необходимую завесу, за которой претворялась в жизнь важная и плодотворная область современной экономики. Чёткое формулирование и применение принципа полезности и демонстрация того, что благосостояние общества может быть улучшено общественным делом в частной экономике, когда условия конкуренции не везде эффективны, оставляют Дюпюи непревзой-

дённым как наиболее важного первого поборника современной доктрины и практики в этой сфере.

Инженеры в истории экономики

Мы убедились, что максимизация прибыли в конкурентной, монопольной и дуопольной моделях была элегантно проанализирована Курно. Открытие Дюпюи маргинальной полезности уравновесило представление экономики и направило внимание на теорию потребления и экономики всеобщего блага. Тем не менее, оба эти писателя работали вне главного направления экономической мысли, даже на континенте. Ни один из них не получил должного внимания и подобающего им признания от своих современников, это означает, помимо прочего, что их достижения опережали своё время.

Несмотря на то, что этот предмет слишком сложен, чтобы входить здесь в подробности, следует отметить, что на протяжении веков во Франции существовало две разновидности высшего образования: университеты и *grandes écoles*, последние являются учреждениями ограниченного размера, обычно сконцентрированные на обучении, носящем функциональный и высоко специализированный характер. Самые ранние и наиболее долговечные *grandes écoles* были учреждены для обучения инженеров, и до сих пор инженер, закончивший французскую *grandes écoles*, как правило, обладает высоким общественным статусом и имеет доступ к работе, предполагающей большую ответственность и высокую оплату труда. Более того, эти *grandes écoles* всегда были очень тесно связаны с государством, особенно тесно во времена Наполеона.

И Курно, и Дюпюи были продуктами *grandes écoles*, Курно закончил *École Normale*, а Дюпюи *École des Ponts et Chaussées*. Есть много свидетельств тому, что суровость технического обучения, которую они получили, была такой, что оба этих человека были способны достичь столь многого в области, которая до их времени была практически нетронута математикой. Замечательно, однако, что они не были одиноки в своих достижениях в этой области экономической науки. В особенности в *École des Ponts et Chaussées* была накоплена впечатляющая устная и письменная традиция экономических исследований со времени её основания в 1747 году. К 1830-м, Анри Нэвир (1785–1836), Джозеф Минард (1781–1870) и Шарлемань Куртуа исследовали глубины экономики общественного блага, устанавливая модели выгод и издержек для оценки общественных работ. Именно они, фактически, инициировали ту разновидность исследования, которая побудила Дюпюи к достижению вершин маргинального анализа. Влияние *grandes écoles* со временем, вышло за границы Франции. В 1830 году Чарльз Эллет, американский студент-инженер, начал двухгодичный период обучения в *École des Ponts et Chaussées*, где он живо усваивал уроки Нэвира и Минарда. Вернувшись в Америку, Эллет начал важные теоретические исследования в сфере ценовой дискриминации, спроса и монополии, и экономического определения областей рынка. Более того, французская инженерно-экономическая традиция продолжалась после 1850 года. Во второй половине века яркими звёздами стали два студента *École des Ponts et Chaussées*. Эмиль Чейсон (1836–1910) блестяще осветил множество аспектов микроэкономической теории в рамках аналитической структуры, напоминающей современную эконометрику, а Клеман Колсон (1853–1939) развил достижения французского гения в сфере прикладной микроэкономики в XX веке, особенно в области экономики транспортировки.

Тем не менее, не одни только французские инженеры внесли вклад в экономический анализ в девятнадцатом веке. В Германии, Вильгельм Лаунхардт (1832–1918), железнодорожный инженер, сделал важные вклады в теорию монопольного ценообразования, размещения промышленности и в анализ областей рынка, и в экономику всеобщего благосостояния. Австрийский инженер Вильгельм Нёрдлинг построил эмпирические кривые затрат для австрийских железных дорог в 1886 году. В конце концов, в Англии, два весьма одарённых инженера, Дио-

нисиус Ларднер и Флеминг Дженкин, поместили графическое представление предложения, спроса и максимизации прибыли в самое сердце классической экономики. Их усилия в этом отношении, возможно, более, чем любой другой фактор, убедили Уильяма Стенли Джевонса в том, что классическая экономика исчерпала свою полезность, и что ей следует дать дорогу новой парадигме экономического анализа.

Одно важное наблюдение, которое можно извлечь из обзора прикладной экономики девятнадцатого века, поэтому, состоит в том, что значительное число остроумных и важных достижений в микроэкономике были сделаны людьми, скроенными из материала, из которого получаются инженеры, а не философы.

Писатели, обсуждавшиеся в этой главе, были, главным образом, практиками. Их интерес к практическим задачам и озабоченность решением их порождались ежедневной необходимостью делать своё дело. И оттого, что их достижения находятся вне основного направления экономической теории, они не всегда находили среди экономистов аудиторию, восприимчивую к их идеям. У практиков, конечно же, нет времени на метафизические аспекты стоимости и распределения. Они должны решать практические проблемы, как правило, в спешке. Неудивительно, что внимательное чтение самых лучших экономических трудов инженеров восемнадцатого и девятнадцатого веков во многих отношениях более поучительное и полезное, чем изучение лучших трудов экономистов девятнадцатого века.

Это не значит, что экономисты девятнадцатого века не сделали первоклассной работы в экономической теории. Эта книга полна примеров обратному. Скорее, это подразумевает, что экономисты многое могут узнать из достижений в смежных областях научного исследования. Замкнутость идей в рамках отдельных профессий, как и чрезмерная специализация на производстве, имеет свои негативные стороны, о чём были осведомлены экономисты со времени Адама Смита. Сегодняшние экономисты не могут позволить себе быть в меньшей степени осведомлёнными об опасностях чрезмерной интеллектуальной специализации и обособленности идей, которая часто ей сопутствует.

Глава 13

Микроэкономика в Вене: Менгер, Визер и Беём-Баверк

Немецкую экономику девятнадцатого века можно интерпретировать как коллективную мудрость экономистов, выразивших свои идеи на немецком языке. Превосходных аналитических работ в девятнадцатом веке было сравнительно немного, хотя те, что были созданы, были блестяще оригинальными. Несколько ключевых немецких писателей предвещали маргиналистскую революцию в экономическом анализе, и их работы стоят в одном ряду с работами Курно и Дюпюи. Й. Г. фон Тюнен, Г. Г. Госсен и Г. К. фон Манголдт внесли вклад в аналитическую традицию, богатую теоретическими прозрениями, но этот вклад был недооценён немецкой исторической школой политической экономии. Поскольку представители исторической школы политической экономии завоевали главенствующее положение в университетах Германии девятнадцатого века, аналитическая экономика переместилась в Австрию, страну, политически независимую от Германии, но связанную с этой родственной ей страной общим языком и культурой.

В этой главе речь идёт, главным образом, об экономике трёх писателей, которые, вместе, составляют Венскую школу. Основателем этой группы был Карл Менгер (1840–1921). К нему присоединились двое хотя и молодых, но способных последователей: Фридрих Визер (1851–1926) и Евгений Беём-Баверк (1851–1914). Вместе они утвердили системный подход к экономическому анализу, до сих пор существующий в качестве альтернативы мейнстриму (т. е., англо-американской) неоклассической экономике. Многие из их студентов и студентов их студентов стали выдающимися экономистами двадцатого века, в особенности Джозеф Шумпетер, Людвиг фон Мизес, Фридрих Хайек, Фриц Махлуп, Готфрид Хаберлер и Оскар Моргенштерн.

Чтобы подчеркнуть последовательность немецких идей, мы обратимся сначала к пионерам – писателям, проложившим дорогу теоретической экономике в Германии и Австрии. Научные достижения Тюнена, Госсена и Манголдта создали аналитический фон для венской школы политической экономии.

Фон Тюнен

Йоганн Генрих фон Тюнен (1783–1850) был успешным фермером и блестящим теоретиком, работавшим в изоляции в своём сельскохозяйственном поместье в Мекленбурге, Германия. Он понимал, как и немногочисленные экономисты до и после него, правильные отношения между теорией и фактами – что является критерием любого научного исследования. От фон Тюнена экономисты, включая Альфреда Маршалла, научились, в том числе, тому, как применять принцип, гласящий, что все виды затрат необходимо доводить до такой точки, в которой производство последней единицы товара равно затратам на его производство: общий продукт максимизируется только в том случае, когда ресурсы распределены эквимаргинально.

В числе заслуг фон Тюнена ряд важных и оригинальных предвосхищений современной экономической теории, таких как концепция экономической ренты, убывающих прибылей, цены возможности и основанная на концепции маргинальной производительности теория заработной платы. Он был одним из пионеров теории размещения ресурсов, и мы будем рассматривать его вклад в маргинальный анализ прежде всего контексте теории размещения ресурсов.

Как Рикардо, фон Тюнен принимал во внимание, что различия в стоимости производства сельскохозяйственной продукции являются результатом утилизации земли различного качества и расположения. Но тогда как Рикардо был сосредоточен на различиях в плодородности земли, фон Тюнен сконцентрировал свой анализ на различиях в расположении земли. В то же самое время, он сознавал, что транспортировка тех достаточно громоздких продуктов, обхо-

дится дороже, чем транспортировка не столь объёмных товаров, и что некоторые фермерские продукты не выдерживают долгого периода транспортировки, потому что они скоропортящиеся.

Задача, по этой причине, состояла в том, чтобы придумать лучшую, наиболее прибыльную систему использования земли. Решение фон Тюнена было столь тщательно проработано, что он по праву заслуживает чести быть названным отцом теории размещения в экономике. Его доказательство зиждилось на теоретическом построении, или модели, обладающей следующими характеристиками. Большой город (рынок) расположен в центре плодородной равнины, на которой нет ни каналов, ни пригодных для навигации рек. Единственным средством перевозки является запряжённая лошадью телега или подобное этому транспортное средство. Вся земля в пределах равнины одинаково плодородна, и прочих сравнительных преимуществ в плане производства продукции не существует. На приличном удалении от города равнина заканчивается невозделанной землёй. Город получает свою продукцию с равнины, жителей которой он снабжает ремесленными изделиями. Торговля с внешним миром отсутствует.

Модель, разработанная Мельвином Гринхутом, показывает, как определяются границы производства для двух конкурирующих сборщиков урожая при условии, что известны издержки производства и транспортировки. Пользуясь Рис. 13–1, предположим, что O является центральной точкой сбыта посередине однородной равнины. OA – стоимость производства картошки, а $A'S$ – стоимость транспортировки картофеля на расстояние OJ миль. Подобным образом, $A''T$ и OK представляют собой идентичные затраты и расстояние в противоположном направлении. AS и AT показывают постепенное увеличение транспортных расходов (и общих расходов) по мере того, как расстояние от O увеличивается. С другой стороны, OB представляет собой стоимость производства пшеницы, цена которой равна доллару, а $B'M$ ($B''N$) представляет собой затраты на её транспортировку на расстояние OX' (OX). Предполагается, что плата за транспортировку картофеля выше платы за транспортировку пшеницы, поскольку первая занимает больше места в пространстве, чем последняя.

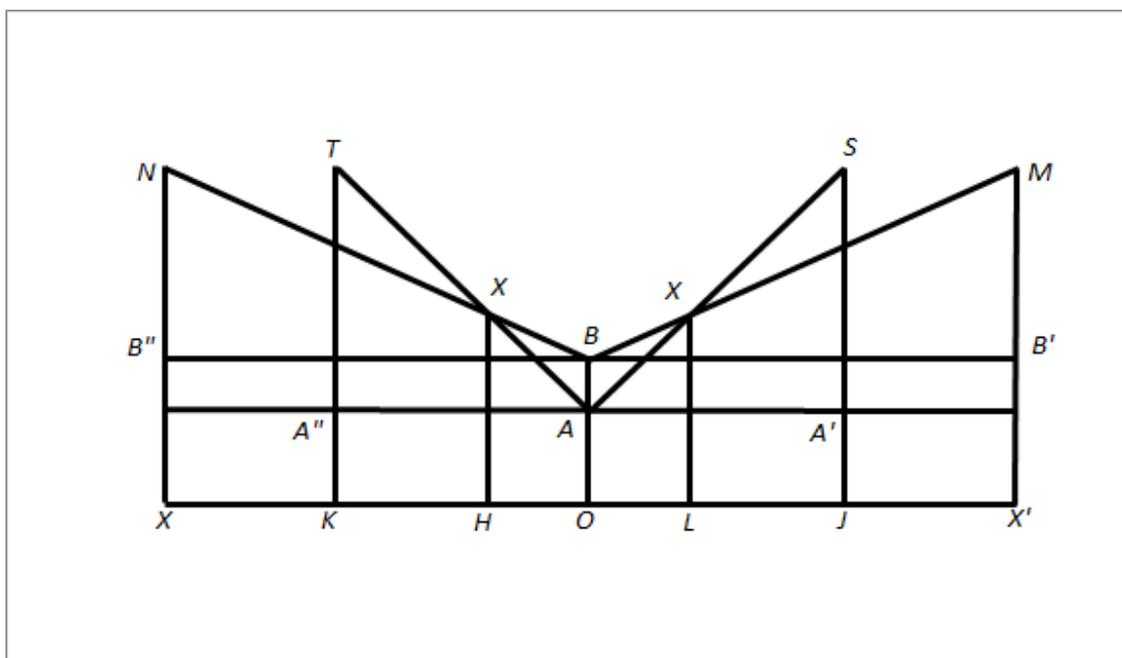


РИСУНОК 13–1

Стоимость, включающая доставку, количества картофеля, цена которого равна доллару (AS или AT), превышает включающую доставку стоимость количества пшеницы, цена которого равна доллару (BM или BN), к востоку от точки L и к западу

от точки H . По этой причине, производители картофеля будут располагаться в районах OL и OH , а прецицу будут выращивать в районах LX' и HX

Посылка фон Тюнена об однообразной, гомогенной равнине предполагает, что труд и капитал равномерно продуктивны на всей равнине, и что затраты на производство продукции на каждом акре одинаковые. Из Рис. 13–1 явствует, что на расстоянии, превышающем OL , стоимость доставленного картофеля, стоимостью в один доллар, (линия издержек AS), превышает стоимость доставленной пшеницы (линия издержек BM). Поэтому, производители картофеля будут стремиться к тому, чтобы располагаться к западу от L и к востоку от H , тогда как производители пшеницы будут располагаться к востоку от L и к западу от H

Далее, если транспортные расходы одинаковые в любом направлении, OL становится радиусом круга, в пределах которого будет происходить производство картофеля. Другими словами, модель фон Тюнена даёт нам наименее затратное расположение для каждой из этих культур в пределах изолированного государства. Она также иллюстрирует принцип эквимагинального размещения. Для производства картофеля ресурсы следует располагать так, чтобы затраты на производство стоящей доллар картошки равнялись бы затратам на производство стоящей доллар пшеницы. В конечном итоге, модель можно обобщить таким образом, чтобы она включала более двух сельскохозяйственных культур.

Теория фон Тюнена имеет дело с классической проблемой анализа размещения, а именно, размещение производителей по местности из некоей центральной её точки. Несмотря на то, что её допущения носят ограничительный характер, она, тем не менее, отметила начало анализа размещения и математической экономики. Гринхут показал, что анализ не ограничивается сельскохозяйственным размещением, но может быть приспособлен к принятию решений о размещении также и промышленных концернов.

Госсен

Первым писателем, разработавшим полностью развитую теорию потребления, укоренённую в принципе маргинальности, был Герман Генрих Госсен (1810–1858), также уроженец Германии. Он служил налоговым ассессором в прусском правительстве и ушёл в отставку с этой должности к тому времени, когда, в 1854 году, он написал свой главный труд, книгу, озаглавленную «Развитие законов общественного обмена и вытекающих отсюда правил человеческой деятельности». Несмотря на высокие ожидания автора, книгу почти не заметили. В горьком разочаровании, Госсен отозвал у издателя все непроданные копии и уничтожил их. Страдая туберкулёзом, Госсен умер в 1858 году, убеждённый в том, что его идеи, остроумные и ценные, никогда не принесут чести его имени. Так личной трагедией закончилась жизнь, содержавшая много ценного для теоретической экономики, но которая получила даже меньше признания, чем жизнь первооткрывателя Курно.

Формально говоря, работа Госсена выдержана в духе работ Дюпюи, Джевонса, Вальраса, и, в несколько меньшей степени, Менгера. Экономика Госсена, в большей степени, чем концепции других экономистов, основана на попытке создать математическую структуру для гедонического исчисления Бентама. Госсену экономика представлялась теорией удовольствия и боли или, более конкретно, того, как люди как индивиды и как группы могут извлекать максимум удовольствия прилагая минимум болезненных усилий. Он настаивал на том, что математическая процедура была единственным надёжным способом оперировать экономическими связями и применял свой метод на протяжении всей своей работы для определения максимумов и минимумов функций.

Книга Госсена была разбита на две части примерно одинакового объёма. Первая, посвящённая чистой теории, привлекла более всего внимания за содержащуюся в ней раннюю фор-

мулировку двух законов, которые стали носить его имя. Первый закон Госсена был формулировкой основного принципа убывающей маргинальной полезности, которому, при этом, было дано графическое выражение. Его второй закон описывал условие для максимизации полезности: чтобы максимизировать полезность, данное количество товара, необходимо разделить между различными потребителями таким образом, чтобы маргинальные полезности были равными у всех потребителей. Также в этой первой части работы содержатся законы обмена Госсена (сопровожаемые сложным геометрическим описанием) и его теория ренты. Вторая часть книги посвящена прикладной теории, включая «правила поведения, относящиеся к страстным желаниям и удовольствиям» и осуждение некоторых «социальных ошибок», касающихся образования, собственности, денег и кредита. Философски говоря, Госсен был утилитаристом и либералом, он противостоял вмешательству государства, особенно в те области, где личной инициативы и свободной конкуренции достаточно в качестве ведущих принципов экономического порядка.

Невнимание к данной работе привело к задержке прогресса экономической теории. Госсен был заново открыт Джевонсом в 1879 году, но только после независимых экономических открытий одинакового масштаба, совершённых Джевонсом, Менгером и Вальрасом. Конечно, важные научные вклады в субъективную теорию стоимости и маргинальный принцип предшествовали законам Госсена, открытие Дюпюи появилось десятью годами раньше, но ни в одной из этих работ идея Госсена не была развита столь основательно, как в работе самого Госсена вплоть до 1870 года. Его горькое разочарование отсутствием признания его работы можно понять. Единственным утешением ему могло бы служить то, что будущее было за ним.

Фон Манголдт

У Ганса Карла Эмиля фон Манголдта (1824–1868) было преимущество перед Тюненом и Госсеном, постольку, поскольку он работал, опираясь на академическую основу. Получив свою докторскую степень в 1847 году в Тюбингенском университете, он, затем, учился в течение двух лет под научным руководством Рошера в Лейпцигском университете и, в течение короткого времени, с Георгом Хансеном в Гёттингенском университете. Помимо этого, он делал карьеру журналиста, от которой он вынужден был отказаться в 1854 году из-за своих либеральных убеждений. Манголдт получил разрешение заниматься преподавательской деятельностью на базе своей первой книги, исследования доходов предпринимателей, опубликованной в 1855 году. Семью годами позже он был избран на должность, оставленную Карлом Книсом в Фрайбургском университете. В 1863 году, он опубликовал свою вторую книгу, «Основы экономики», маленький трактат, порождённый преподавательскими заметками Манголдта, содержащий несколько высоко оригинальных теоретических инноваций.

Теоретическая работа Манголдта подразделяется на две части. Как было отмечено, в его первой книге (1855) была разработана теория дохода и роли предпринимателя. В этой книге обнаруживается объединённое влияние Рошера и фон Тюнена, преломлённое Хансеном. Вероятно, побуждением к написанию её отчасти был брошенный социализмом вызов, побудивший Манголдта посмотреть свежим взглядом на то, как распределяются вознаграждения за труд на рынке рабочей силы. Манголдт был одним из немногих ранних писателей, отличавших предпринимателя от капиталиста и связывавших доход предпринимателя с принятием риска. В частности, он характеризовал доходы предпринимателя как награду за определённый ряд видов деятельности, включающих нахождение отдельных рынков, умный подбор поставщиков, умелое сочетание факторов производства, соответствующее его масштабу, успешную политику продаж и, в конечном счёте, инновации.

Вторая часть работы Манголдта («Основы») состоит из переработки основных частей экономической теории в занимательно неопределённой перспективе, сочетавшей в себе

аспекты классического и неоклассического анализа. Несмотря на эту неопределённость, список оригинальных достижений Манголдта по-настоящему впечатляющий, принимая во внимание тот факт, что «Основы» Милля были показателем уровня этой научной дисциплины во время Манголдта. Этот список включает в себя «маршалианскую» трактовку предложения и спроса, начатки представлений об эластичности и экономии в результате роста производства, обсуждение множественных рыночных равновесий, обобщение принципа распределения (маргинальной продуктивности) фон Тюнена (особенно, обобщённая концепция ренты) и графический анализ ценообразования в условиях совместного предложения и спроса.

Субъективную теорию стоимости Манголдта необходимо добавить к короткому, но растущему списку таких интерпретаций до 1871 года, но субъективная точка зрения не проникала весь его анализ как в более поздних работах австрийцев. Фактически, даже несмотря на то, что Менгер знал о работе Манголдта, она, по-видимому, мало повлияла на него. Что касается фон Тюнена, Госсена, они, похоже, были совершенно ему незнакомы. Немецкие экономисты, с которыми Менгер обнаруживает больше всего знакомства, были, по большей части, но не исключительно, представителями исторической школы политической экономии. В их числе были Герман, Гильдебранд, Хуфеланд, Книс, Рау, Рошер, Шаффле и Шторх. Из вышеизложенного мы можем судить о поразительных глубине и размахе тевтонской экономической мысли в девятнадцатом веке.

Карл Менгер (1840–1921)

Карл Менгер родился в 1840 году в Галиции, тогда части Австрии, и происходил из семьи австрийских государственных служащих и военных офицеров. Менгер изучал юриспруденцию в университетах Праги и Вены, а в 1867 году он обратился к экономике, возможно, из-за интереса к ценам на рынке ценных бумаг (он некоторое время освещал фондовый рынок как корреспондент венской *Zeitung*). Менгер опубликовал свои усердно записанные «Grundsätze» (в переводе «Принципы экономики») в 1871 году, и скоро его слава начала распространяться. Он получил назначение в Венский университет, где он оставался до своей отставки в 1903 году, а в период между 1876 и 1878 годами он служил домашним учителем Кронпринца Рудольфа.

На первый поверхностный взгляд Менгер представляется воплощением преданного и простого учёного. Но в действительности он был лидером настоящей научной революции, основателем научной школы и бойцом в особенности против того, что он рассматривал как крайности немецкой исторической школы политической экономии.

В этой последней роли, Менгер был одним из главных героев *methödenstreit* (борьбы методов) с представителем исторической школы политической экономии Густавом Шмоллером. Менгер достиг, в некотором роде, славы, критикуя Шмоллера в 1883 году («Untersuchungen über die Methode des Sozialwissenschaften») и защищая австрийский подход концентрации на субъективной, атомистической природе экономики. Делая упор на имеющих первостепенное значение субъективных факторах, Менгер отстаивал необходимость преследования личной выгоды, максимизации полезности и совершенного знания почвы, на которой должно быть построено здание экономической науки. Агрегированные, коллективные идеи не могли иметь адекватного основания до тех пор, пока они покоились на единичных компонентах.

Шмоллер защищал исторический метод как единственный метод, пригодный для анализа общественного организма. По мнению Шмоллера, австрийцы, сосредоточиваясь на индивидуальном поведении в условиях разного рода ограничений, упускали самые важные вещи – динамические институты. В конечном итоге, в этой дискуссии перешли на личности, и она стала, вследствие этого, бессмысленной. Шмоллер и его последователи бойкотировали австрийских профессоров в немецких университетах, и много воды утекло, прежде чем Германия породила первоклассных теоретиков. В конце, тем не менее, стойкое влияние «Основ» Менгера и трудов

последователей, которых он привлёк, стали брать верх над критикой представителей исторической школы политической экономии, и этот спор закончился победой австрийцев. Австрийская экономика нашла приверженцев в Англии (Уильям С্মарт и Джеймс Бонар), и, в конце концов, победа осталась за субъективным анализом полезности. Теперь мы обратимся к центру австрийской теории, «Основам политической экономии» Менгера.

Менгер и экономящий человек

Менгер начал своё посвящённое теории стоимости исследование с пространного и систематического обсуждения товаров. Он отличал товары от того, что он называл «полезными вещами». Чтобы вещь обладала свойством товара, ей необходимо было соответствовать, одновременно, четырём условиям: (1) эта вещь должна удовлетворять человеческую потребность, (2) она должна обладать качествами, которые сделают возможным установить причинную связь между нею и удовлетворением этой потребности, (3) должно иметься осознание этой причинно-следственной связи и (4) должна иметься такая власть над этой вещью, которая достаточна, чтобы направить её на удовлетворение данной потребности. Если одно из этих условий отсутствовало, то тогда человек обладал только полезной вещью.

Менгер также различал товары по категориям, к которым они принадлежат. Товары первой категории способны удовлетворять человеческие нужды напрямую, тогда как товары более высоких категорий (капитал, предназначенные для производства товаров) приобретают свойства товара благодаря их способности производить товары более низких категорий. Товары, принадлежащие к более высоким категориям, могут удовлетворять человеческие потребности только косвенно, поскольку, как указал Менгер, ссылаясь на производство хлеба: «Какую из человеческих нужд можно удовлетворить особой услугой доставки хлеба пекарем, принадлежностями для выпечки хлеба или даже некоторым количеством обычной муки?» («Основы»).

В ходе дальнейшей установки законов, управляющих характеристиками товаров, Менгер подчёркивал *комплиментарность* товаров более высоких категорий. Удовлетворение потребностей с помощью товаров более высоких категорий требует возможности распоряжаться комплиментарными товарами более высоких категорий. Некто, например, может иметь всё, что ей или ему необходимо для того, чтобы испечь хлеб, кроме дрожжей. Вследствие этого, товары более высоких категорий теряют свойства товаров. (Если эти факторы вовлечены в производство некоторого числа товаров, то они не теряют свойства быть товарами, несмотря на отсутствие дрожжей.)

Интересен отрывок из работы Менгера, в котором он устанавливает причинно-следственную связь между товарами первой категории и товарами более высоких категорий, относящихся к табаку. Предположим, вместе с Менгером, из-за перемены вкусов, спрос на табак исчез. Каковы будут последствия этого? Согласно Менгеру:

Если, в результате изменения вкусов, потребность в табаке полностью исчезнет, первым следствием этого будет то, что все имеющиеся в наличии запасы готовых табачных изделий потеряют своё свойство быть товаром. Дальнейшим следствием будет то, что табачное сырьё, машины, инструменты и приспособления, которые можно применить исключительно только для переработки табака, специализированные услуги рабочих, занятых в производстве табачных изделий, имеющиеся в наличии запасы семян табака и прочее, потеряют свои свойства товаров. Услуги, так хорошо оплачиваемые в настоящее время, агентов, обладающих такими обширными навыками в том, что касается определения сортов и покупки табаков в таких местах, как Куба, Манила, Пуэрто-Рико и Гавана, равно как и специализированные

услуги множества людей и в Европе, и в этих далёких странах, вовлечённых в изготовление сигар, перестанут быть товарами («Основы»).

Именно акцентирование причинно-следственной связи, т. е., понятие о том, что стоимость и свойство быть товаром относящихся к первой категории товаров передаётся или приписывается товарам более высоких категорий, очень типично для австрийской школы политической экономии. Менгер также подчеркнул базовую комплиментарность и взаимозависимость всех товаров, которые мы потребляем, и он сформировал основу изучения максимизации полезности в условиях разного рода ограничений своим утверждением: «Самое полное удовлетворение одной единственной потребности не может поддерживать жизнь и благосостояние». Это понятие комплиментарности, которое Менгер сделал избитым в связи с потреблением, было также, как мы увидим, перенесено австрийцами на процесс производства.

Экономические товары и процесс оценки

После очень детального анализа товара, Менгер задался целью показать, как люди, на основании знания доступного предложения и спроса, направляют имеющиеся в наличии количества товаров на наибольшее возможное удовлетворение. По мнению Менгера, происхождение человеческой экономики совпадает с происхождением экономических товаров. «Экономические товары» определены как такие, потребность в которых превышает имеющееся предложение их. «Неэкономические товары», напротив, такие товары, как, например, воздух и вода, предложение которых превышает спрос на них. И здесь Менгер делает интересное замечание – что основа понятия собственности лежит в защите имущественных прав на экономические товары. Как мы понимаем, коммунизм, в противоположность этому, основан на неэкономических отношениях. Не существует присущих товарам свойств, делающих их экономическими или неэкономическими, их характер может меняться с изменениями предложения или потребности в них.

Согласно Менгеру, товар имеет ценность, если стремящиеся к экономии люди сознают, что удовлетворение одной из их потребностей (или большая или меньшая полнота её удовлетворения) зависит от их власти распоряжаться этой вещью. Полезность есть свойство вещи удовлетворять человеческие нужды, и – при условии, что их полезность осознана – это является предпосылкой для обладания ими свойством быть товаром. Менгер тщательно уточнил, что неэкономические товары тоже могут обладать полезностью, поскольку субъективная оценка соотношения использования и потребности (потребность в воздухе или воде, например) имеет отношение к определённому количеству. Стоимость использования является характеристикой только экономических товаров, поскольку она предполагает ограниченное их количество.

Разграничение Менгера приводит на ум дилемму Смита о воде и бриллианте. Смит, как мы помним, был удивлён тем фактом, что вода, которая столь ценна в использовании, не имеет меновой стоимости, тогда как бриллианты, практически, не имеющие стоимости в использовании, продаются по высоким ценам. Менгер доказывал, что как вода, так и бриллианты, бесспорно, обладают полезностью, с той только разницей, что алмазы редки, и спрос на них превышает их предложение. Далее, субъективная оценка соотношения использования и потребности в воде не могла бы иметь отношения к определённому её количеству, и вода, по этой причине, не может обладать ценностью при использовании. Стоимость при использовании предполагает дефицитность, и только экономические товары обладают ценностью в использовании.

Эквимаргинальный принцип

Хотя Менгеру предшествовал Госсен, он представил одно из первых чётких изложений эквимаргинального принципа максимизации благосостояния. Он первый подчеркнул, что удовлетворение имеет разную степень значимости для людей. Важен этот субъективный фактор в процессе оценки отдельно взятого стремящегося к экономии человека, т. е., степень, до которой различные виды удовлетворения обладают различными уровнями значимости. Дело в том, что люди пытаются удовлетворить наиболее насущные потребности прежде менее насущных, но они будут *комбинировать* более полное удовлетворение более настоятельных нужд с меньшим удовлетворением менее насущных потребностей.

Менгер проиллюстрировал свою теорию с помощью чисел, приведённых выше в Табл. 13–1. Латинские цифры обозначают десять классов потребностей, где потребность III является менее насущной, чем потребность II, потребность IV менее насущная, чем III, и так далее. Менгер предполагал, что индивид способен определять разряды потребностей и присваивать им номера (кардинальное ранжирование). Итак, данный человек может сказать, что потребление первой единицы предмета потребления I (еды) приносит 10 единиц удовлетворения, тогда как первая единица предмета потребления V (скажем, табака) даёт всего лишь 6. Далее, удовлетворения от потребления, скажем, товаров IV и VII (или любых других двух товаров) не зависят друг от друга. Некоторый другой ресурс (отличный от товаров от I до X) используется, помимо этого, чтобы получить разное количество единиц этих товаров, и дополнительные количества единиц каждого предмета потребления можно получить благодаря равной трате данного ресурса (для удобства, мы назовём этот другой ресурс «деньгами», и мы предполагаем, что цена одной единицы всех товаров равна \$1).

ТАБЛИЦА 13–1
ТЕОРИЯ СТОИМОСТИ

I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X
10	9	8	7	6	5	4	3	2	1
9	8	7	6	5	4	3	2	1	0
8	7	6	5	4	3	2	1	0	
7	6	5	4	3	2	1	0		
6	5	4	3	2	1	0			
5	4	3	2	1	0				
4	3	2	1	0					
3	2	1	0						
2	1	0							
1	0								
0									

Экономящий человек, согласно Менгеру, будет себя вести следующим образом. Если бы некий человек обладал скудными средствами в размере \$3 и тратил бы их все на предмет первой необходимости (1), он или она получили бы 27 единиц удовлетворения. Этот человек, тем не менее, пытался бы комбинировать удовлетворение, полученное от товаров I и II. Покупая 2 единицы товара I и 1 единицу товара II, этот человек получал бы 28 единиц удовлетворения. Со, скажем, \$15 в его или её распоряжении, этот человек распределил бы свои затраты так, чтобы, *на пределе*, удовлетворение, которое можно получить от предметов потребления от I до V в точности равнялось бы 6, как легко можно убедиться, используя Табл. 13–1. Таким обра-

зом, Менгер установил эквимаргинальный принцип. То есть, при наличии скудных средств (долларов, в нашем примере), данный индивид организует его или её различные потребления таким образом, чтобы на пределе удовлетворения от них были бы равными. Поступая так, экономящий индивид Менгера, как и Джевонса, максимизирует общее удовлетворение.

Вот как Менгер описал объективный, конкретный фактор в оценочном процессе:

Соответственно, в каждом конкретном случае, из всех удовлетворений, обеспеченных с помощью всего количества некоторого товара, имеющегося в распоряжении экономящего индивида, только те, что имеют наименьшую важность для него, зависят от доступности данной части от всего количества. Отсюда, ценность для этого человека любого количества всего имеющегося в наличии количества товара равно важности для него наименее значимых удовлетворений среди тех, что обеспечены всем количеством, и приобретены в равной пропорции («Основы»).

Именно наименее насыщающее удовлетворение, которое можно получить из данного запаса товаров наделяет этот товар стоимостью. Например, представим некоторое количество воды, доступное индивиду. Он или она многими способами используют этот имеющийся в наличии запас воды, от наиболее насыщающего (поддержание жизни) до наименее насыщающего (поливая свои цветы в саду). Определение стоимости каждой порции воды в этом случае объективно – оно определяется наименее важным использованием, уходом за садом. Любая данная порция данного предмета потребления может быть заменена любой другой, конечно.

В процессе развития теории стоимости, Менгер также принимал во внимание воздействие различий в качестве товаров на определение их стоимости. Его работа содержит обилие примеров изолированного обмена, в них автор избегает математических выражений, но содержащиеся в работе математические примеры, зачастую, громоздки. Вдобавок, Менгер проанализировал воздействия конкурентной и монопольной структуры рынка на цены. Подобно Джевонсу, но не как Дюпюи, он не соотнос полезность (удовлетворение, по терминологии Менгера) с кривой спроса. Таким образом, вместе с Джевонсом, он не стал принимать во внимание дополнительную выгоду потребителей. Как бы то ни было, обзор в целом научных вкладов Менгера в теорию полезности и стоимости обнаруживает научное достижение яркой оригинальности, что касается размаха и способа подачи материала. Остаётся бегло взглянуть на важный вклад Менгера в концепцию приписывания части стоимости отдельным производственным факторам.

Приписывание и стоимости факторов

Одно из наиболее важных и интересных научных вкладов Менгера относится к его попытке определить стоимость товаров более высоких категорий (производственных ресурсов). В ней есть чёткое понимание цены возможности или упущенной прибыли, что касается стоимости конечного товара для экономного индивида Менгера. Стоимость отдельного товара для индивида равна, по Менгеру, важности, которой он наделяет удовлетворения, от которых он должен воздерживаться, если он не обладает правом распоряжаться ими. Но Менгер применял концепцию цены возможности также и к определению стоимости товаров более высокой категории. Эксперименты по определению стоимости Менгера лучше всего можно понять на простом примере.

Предположим, что данный объём труда (a), капитала (b) и земли (c) объединены для производства какой-либо продукции (x). От чего зависит стоимость любой единицы производственных ресурсов, скажем, единицы труда? Стоимость единицы труда определяется чистой потерей удовлетворения, происходящей в результате уменьшения объёма конечной продук-

ции, с которой связывают использование данной единицы труда. Уменьшение конечного объёма продукции зависит, конечно, от той степени, до которой производственные ресурсы взаимозаменяемы. Производственные отношения могут быть, по преимуществу, двух видов: (1) *переменных пропорций*, при которых пропорции различных товаров более высоких категорий можно менять для производства данного объёма продукции и (2) *фиксированных пропорций*, при которых фиксированный объём одного ресурса необходимо сочетать с фиксированным объёмом другого ресурса для производства заданного объёма продукции. Примером первых могла бы быть возможность менять пропорции удобрения и земли для производства определённого количества сельскохозяйственной продукции. Типичным примером отношений фиксированной пропорции может быть пример необходимых пропорций водорода и кислорода для производства воды. Менгер ясно понимал важность обоих типов производственных отношений и их значимости для определения стоимости товаров более высоких категорий, и, в отличие от Визера и Беём-Баверка, он подчёркивал очень широкий диапазон, в пределах которого могут варьироваться пропорции.

Возвращаясь к нашему примеру, как оценил бы Менгер стоимость единицы труда? Согласно Менгеру, при допущении, что все имеющиеся в наличии товары более высокого порядка заняты в производстве наиболее экономичным способом, стоимость единицы труда есть стоимость конкретного количества товара более высокого порядка, а она равна разнице в важности между удовлетворениями, которых можно достичь, если у нас есть право распоряжаться заданным количеством товара более высокого порядка, чью стоимость мы хотим определить, и удовлетворениями, которых можно было бы достичь, если бы в нашем распоряжении не было бы данного количества этого товара. В случае переменных пропорций, уменьшение на единицу труда a будет означать, что данный объём выпуска продукции $x x^0$) был бы уменьшен на, скажем, x^1 . Оставшийся труд, капитал и земля производят всё то же количество x . Стоимость единицы труда, в этом случае, была бы разницей общего удовлетворения, между x^0 и x^1 (или $x^0 x^1$). Теорию Менгера можно характеризовать как *маргинально-стоимостно-продуктивную* теорию оценки факторов производства.

Если производственные отношения организованы в жёстко фиксированных пропорциях, с другой стороны, уменьшение на единицу труда будет означать, что количества продукции x произведено не будет. Будет ли, в этом случае, стоимость единицы труда (или любого другого из необходимых факторов производства) являться стоимостью всей продукции x ? Допустив, что ресурсы изначально скомбинированы для производства товаров, приносящих максимальное удовлетворение, новая комбинация оставшихся труда, капитала и земли могла бы произвести *другой* товар – скажем, y – но это даст, в результате, более низкое общее удовлетворение. Таким образом, Менгер доказывал, что стоимость единицы труда была бы разницей между общим удовлетворением, когда эта единица использовалась для производства $x x^0$), и общим удовлетворением, когда все ресурсы кроме этой единицы использовались для производства y . К сожалению, сложно развить концепцию маргинальной продуктивности при данных обстоятельствах, и Визер и Беём-Баверк были совершенно солидарны с Менгером в том, что он настаивал на предпочтительном применении переменных пропорций. Визер, ко достижениям которого мы сейчас обратимся, тем не менее, значительно обогатил некоторые из идей Менгера касательно стоимости и определения стоимости товаров более высокого порядка.

Фридрих фон Визер (1851–1926)

Фридрих фон Визер родился в Вене, в 1851 году, в семье аристократов. В возрасте семнадцати лет он поступил в Венский университет на юридический факультет. После того, как он окончил его в 1872 году, Визер был недолгое время занят на государственной службе, но,

всё-таки, его сильные интеллектуальные интересы снова привлекли его к научной деятельности, на сей раз к изучению экономики. Имея студенческую стипендию для путешествий он, вместе со своим другом детства (и сводным братом), Евгением фон Беём-Баверком, Визер изучал экономику в университетах Хайдельберга (под руководством Карла Книса), Йены и Лейпцига. Находясь уже под сильным впечатлением от «Принципов» Менгера, Визер, находясь в Германии, написал семинарскую работу о стоимости, ставшую основанием для его дальнейших идей. В 1884 году, он был назначен преподавателем экономики в Немецкий университет в Праге. В 1903 году Визер получил должность Менгера в Венском университете. Он стал Министром коммерции в 1917 году, но (вследствие распада Австро-Венгерской Империи) вернулся, в последствии, к преподавательской деятельности. Будучи человеком, обладающим обширным кругозором, Визер поддерживал свои широкие интересы тем, что много писал на разнообразные темы и создал в своём доме форум для общения художников и интеллектуалов (он был большим любителем оперы).

Самым важным теоретическим трудом Визера был «Натуральная стоимость» («Der natürliche Werth»), опубликованная в Вене в 1889 году. Его чрезвычайно широкие интересы побудили его к тому, чтобы взяться за работу, которая была сплавом экономической теории и институционального анализа, «Социальную экономику», которая была написанная по просьбе издательства теоретическим трудом, являющимся частью массивного собрания «Grundriss der Sozialökonomik», под издательством Макса Вебера. Работа «Экономическая доктрина и метод» Дж. А. Шумпетера, которая позже стала «Историей экономического анализа», была написана как посвящённый методологии том в этой серии книг.

В его более поздние годы, интересы Визера обратились к социологии, и, на основе исчерпывающего анализа многочисленных социальных организаций, он опубликовал своё огромное исследование, посвящённое социологии, и последнюю свою работу, «Das Gesetz der Macht» (1926). Несмотря на то, что диапазон интересов Визера был невероятно широким, главным его интересом была экономика, и он известен, главным образом, за развитие идей Менгера о полезности, стоимости и оценках затрат на производство и о конечной продукции. К сожалению, однако, его упор на чисто теоретические идеи затуманил интерес к его последнему и капитальному труду, «Социальной экономике». Таким образом, в нижеследующем обсуждении мы предпримем попытку уравновесить оба аспекта вклада в экономическую науку Визера. Мы начнём с обсуждения некоторых из основных теоретических идей «Натуральной стоимости».

Теория стоимости

Визером были сделаны несколько наиболее интересных и важных вкладов в австрийскую теорию стоимости, включая его изобретение термина «маргинальная полезность» (*Grenznutzen*). Фундаментальное утверждение Визером общего закона стоимости было развито на основе более ранней модели Менгера. С помощью арифметического примера, Визер объяснил этот закон:

(I) Товары	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
(II) Цены	0	10	9	8	7	6	5	4	3	2	2	0
(III) Общая полезность	0	10	19	27	34	40	45	49	52	54	55	55
(IV) Общая стоимость	0	10	18	24	28	30	30	28	24	18	10	0
(V) Общ. полезн. минус общ. стоим.	0	0	1	3	6	10	15	21	28	36	45	55
	Восходящая ветвь						Нисходящая ветвь					

Первая строка изображает определённое количество товаров, купленных по разным ценам, перечисленных во второй строке примера Визера (он называл эти цены «единицами стоимости»). Общая полезность от потребления различных количеств подсчитана последовательным прибавлением единиц стоимости. Например, если индивид потребляет 2 единицы данного предмета потребления, общее удовлетворение равно 19 единицам, сумма 1 единицы, равной 10 единицам удовлетворения, и 1 единицы, равной 9 единицам удовлетворения. Прибавление третьего предмета потребления добавляет маргинальную полезность, равную 8, и общая полезность становится равной 27 единицам. Отметим, что Визер как ранее Дюпюи, идентифицировал цену товаров (или единиц стоимости) с маргинальной полезностью.

Строка IV примера представляет общую стоимость или приход, то есть, цену, умноженную на количество проданных товаров (строка I умноженная на II). Если функция спроса имеет отрицательный наклон, то общие поступления сначала повышаются, достигают максимума, а затем падают. Строка V показывает стоимость, потерянную в результате индифферентности, она и составляет разницу между общей полезностью и общим доходом. Менгер доказывал, что именно то, каким образом используется *последняя* единица запаса товаров, представляет стоимость каждой единицы товара этого однородного запаса. Визер же доказывал, что общая стоимость данного запаса товаров повышается в *меньшее* число раз чем цена, которая была уплачена за *дополнительные* единицы данного товара. С прибавлением второй единицы товара из данного запаса, например, индивид получает равную 9 единицам полезность, но теперь обе единицы имеют оценку 9. Поскольку именно маргинальная полезность представляет ценность для потребителя, он или она не пожелает платить более 9 за оба товара. Более того, на конкурентном рынке может преобладать только одна цена на однородные товары. Таким образом, общие *поступления* будут повышаться по мере того, как инкрементальное прибавление общей полезности превышает инкрементальные убытки. Визер назвал эту ситуацию (покупку товаров от 0 до 5 в своём числовом примере) «повышающейся» (или восходящей) линией стоимости, а противоположную ситуацию «понижающейся» (или нисходящей) линией стоимости.

Антиномия стоимости: графики. Хотя Визер и не использовал графики, простая графическая модель проиллюстрирует этот элементарный, но весьма важный момент. Рис. 13–2a изображает общие поступления и общую полезность, тогда как Рис. 13–2b представляет соответствующий ему спрос, функции маргинальной прибыли и маргинальной полезности. По мере того, как повышается потребляемое количество товаров от 0 до x , и общая стоимость, и общая полезность повышаются, и маргинальный доход положительный (но убывающий).

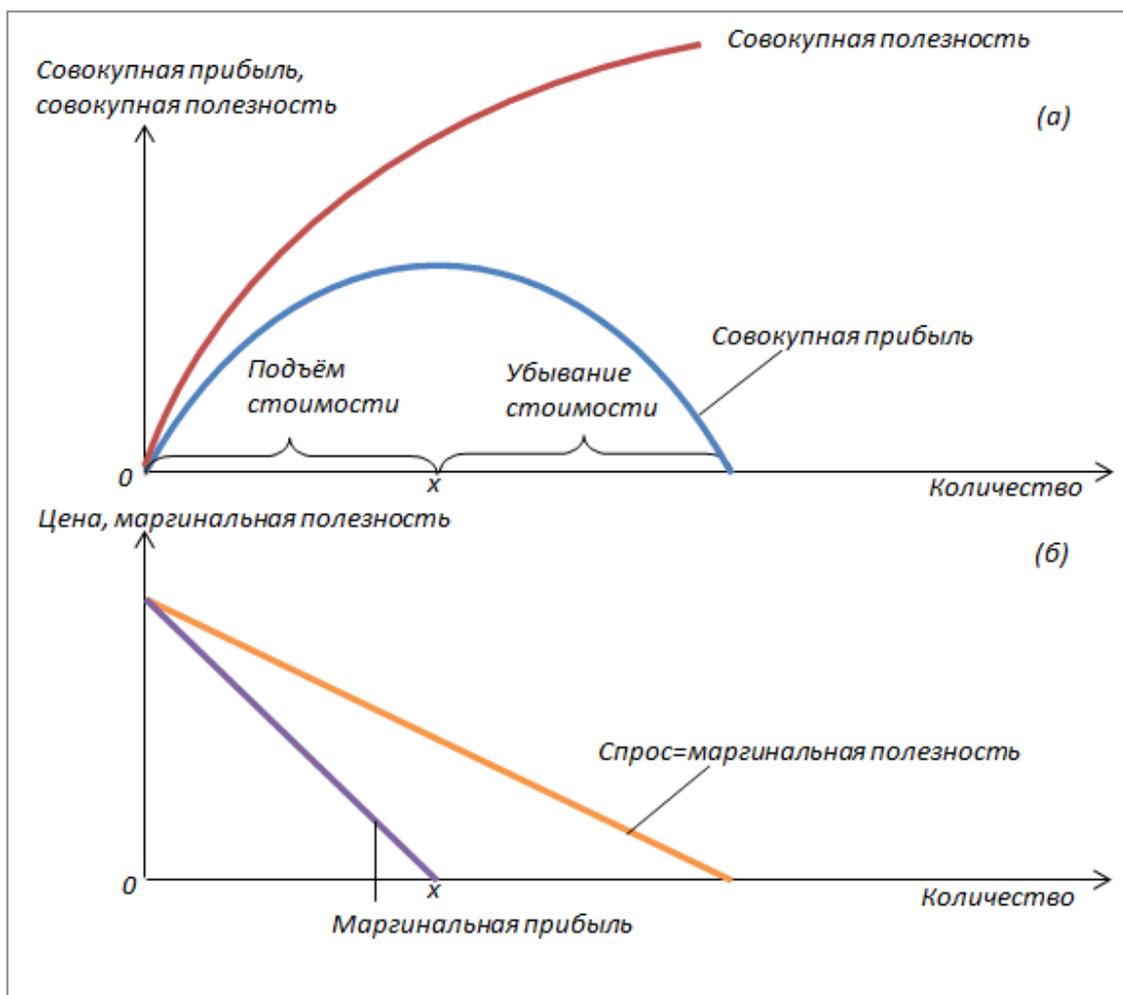


РИСУНОК 13–2

Подъём стоимости происходит на отрезке, где общая полезность и общая прибыль возрастают, а маргинальная прибыль положительная. Снижение стоимости происходит на отрезке, где общая полезность всё ещё возрастает, но общая прибыль и маргинальная прибыль отрицательны.

Такая динамика характеризует повышение стоимости. Если количество начинает превышать величину x , общая полезность продолжает подниматься, потому что маргинальная полезность всё ещё положительна, но общий доход начинает снижаться (маргинальный доход отрицательный).

Какие выводы сделал Визер из этих аспектов своей теории стоимости? Хотя он полагал, что большая часть производства в обществе осуществляется на линии повышения стоимости – то есть, в случае, когда общие поступления и полезность повышаются одновременно – он, тем не менее, отметил антиномию (контраст) между меновой стоимостью и полезностью при понижении. При понижении (для количеств, превышающих x на Рис. 13–2a и Рис. 13–2b), общая полезность всё ещё повышается, тогда как общие прибыли падают. Визер точно определил причины этой антиномии между стоимостью и полезностью в своей книге «Природная ценность». Там он отметил, что, в любом самодостаточном личном деле, полезность является самым важным законом, но в деловом мире, повсюду, где обеспечение общества товарами находится в руках предпринимателей, желающих получить прибыль и вознаграждение за их услуги, возникает меновая стоимость. Частный предприниматель не заботится о том, чтобы обеспечить насколько возможно высокую полезность для общества в целом, его целью явля-

ется получение самой высокой стоимости для себя, что и является самой высокой полезностью. Полезность оказывается первоочередным принципом в деле предпринимателя, но именно по этой причине, в конфликте между меновой стоимостью и общественной полезностью, выигрывает именно меновая стоимость, по крайней мере, до тех пор, пока у предпринимателя есть власть действовать в соответствии со своими собственными интересами. Визер, конечно, описывал вредоносные воздействия монополии на общественную полезность. Эта антиномия была справедлива только постольку, поскольку предприниматель обладал экономической властью. В условиях свободной конкуренции, как ранее указывал Дюпюи, общественная полезность будет доведена до максимума, и никакой антиномии между стоимостью и полезностью существовать не будет. Фактически, Визер заключил, что экономическая история нашего времени богата примерами, которые доказывают, что конкуренция может понизить цены далеко вниз по шкале меновой стоимости.

Но что происходит в тех случаях, когда конкуренция не преобладает на рынке? Несмотря на то, что он считал, что такие случаи были слишком редкими, чтобы оправдать социалистическую экономическую организацию общества, Визер защищал выборочные вмешательства государства в экономику. Визер, однако, отметил ещё один важный провал в сфере услуг, связанных с меновой стоимостью в реальной экономике. В самодостаточной, идеальной экономике, стоимость в использовании зависит от полезности, и товары производятся в соответствии с категорией их стоимости. Меновая ценность является, в этом случае, мерой персональных приобретений.

В реальной экономике, меновая стоимость зависит не только от полезности, но, также, от покупательной способности. Меновая стоимость в реальной экономике не обязательно является мерой стоимости в использовании или полезностью. В таком мире, производство определяется не только «простой потребностью», но также и большими средствами, которыми располагает часть населения. Сознывая радикальные следствия применения теории полезности к реальной экономике, Визер ясно отметил в «Природной ценности», что чем больше разница в благосостоянии, тем большими будут искажения в производстве, и вместо вещей, обладающих наивысшей полезностью, будут производить те вещи, которые стоят дороже прочих, предметы роскоши. Он указывал на высокую цену неравенства для всего общества, по его мнению именно распределение богатства играет решающую роль в том, как будет выглядеть производственный процесс, и оно порождает самый неэкономичный вид потребления. Так возникает производство, расточающее на излишние и предосудительные увеселения то, что могло бы служить исцелению недугов нищеты. Неравенство покупательной способности среди потребителей ведёт к ещё одной аномалии. Цена некоторых предметов потребления, например, хлеба, определяется оценкой самых слабых его потребителей, как правило, беднейших. Зажиточные люди, с другой стороны, не должны платить максимальную цену, которую они готовы заплатить за хлеб, но только ту цену, которая определяется оценкой самых слабых покупателей. Визер утверждал, что только там, где богатые соревнуются друг с другом за предметы роскоши, они платят в соответствии со своей способностью, и оцениваются согласно их собственному личному стандарту. Цены реального мира, другими словами, не отражают, как правило, оценок маргинальной полезности, которые существовали бы, если бы маргинальная полезность покупательной способности была одинаковой для всех отдельных покупателей.

Природная ценность. Чтобы привлечь внимание к этим идеям, Визер сконструировал идеализированную модель стоимости в том виде, в котором она существовала бы в коммунистическом обществе. Природная ценность существовала бы там, где товары оценивались бы просто исходя из отношения между объёмом денежной массы и маргинальными полезностями. Она не была бы искажена ошибкой, мошенничеством, силой, изменением или существованием частной собственности и, следовательно, неравенством покупательной способно-

сти. Полезность, или стоимость в использовании, была бы единственным руководством для размещения скудных ресурсов при производстве товаров. Решения о производстве будут определяться оценками маргинальной полезности, а не благодаря фрагментированному распределению доходов.

Несмотря на то, что модель Визера обладает высоким уровнем абстракции, он пришёл к самому важному практическому заключению, вытекающему из рассмотрения её. Это вывод, который коммунистические страны усваивали так медленно, состоящий в том, что товары и цены на рынке рабочей силы играют решающую роль в определении оптимального размещения ограниченных ресурсов. В этом случае, важна земельная рента. Как отметил Визер в «Природной стоимости», земельная рента, возможно, определяет формирование стоимости, которое так часто является объектом критики в нашей нынешней экономике. Он доказывал, что даже в коммунистическом государстве должна существовать земельная рента. Необходимо, при определённых обстоятельствах, учитывать прибыль с земли, и должно, для некоторых участков земли, исчислять большую прибыль, чем для других. Обстоятельства, от которых зависит такая калькуляция, в основном, те же, что сегодня определяют существование ренты и её величину. Единственная разница состояла бы в том, что при существующем положении дел рента идёт к частному собственнику земли, тогда как в коммунистическом обществе она шла бы обществу в целом. Таким образом, формирование природной ценности, даже в коммунистическом государстве, требует рыночной системы распределения. Ренты и «естественные» прибыли для всех факторов производства должны быть выплачены, чтобы гарантировать экономичное распределение ресурсов. Эти прибыли, однако, не обязательно должны уплачиваться частному лицу, и налоги с них могло бы взимать государство.

В итоге, анализ Визера стоимости обнаружил тот факт, что формирование стоимости является нейтральным феноменом. Понимание природной ценности не свидетельствует ни за, ни против социалистического государства. Это было обоснованием меновой стоимости во всех обществах, независимо от того факта, что на естественную стоимость накладываются множество прочих факторов, как контроль, законодательные акты, указы, огромные различия в покупательной способности и монополии. Визер был первым экономистом, который указал на всеобщность теории оценки полезности и, совершенно однозначно, на полезность рыночной системы размещения ресурсов независимо от уклада общества.

Оценка факторов производства: теория приписывания части стоимости отдельным производственным факторам Визера

Визер восхищался более ранней трактовкой Менгера приписывания части стоимости отдельным производственным факторам, и он, что очевидно, построил свою систему оценки вложений в производство и получаемой на выходе продукции, хотя он и обнаружил критическую слабость в подходе своего учителя. Менгер возражал против того, что стоимость комплиментарного товара в производстве должна определяться путём удаления его из данной комбинации товаров, которая составляет конечный выпуск готовых товаров, в зависимости от того, где маргинальная продуктивность больше. В случае производства фиксированных пропорций, удаление одного из вкладываемых в производство ресурсов потребовало бы повторной комбинации для остальных ресурсов, чтобы можно было произвести другой продукт. Стоимость удалённого фактора, который Менгер определил как «долю, зависящую от объединения», была бы, затем, определена разницей стоимости между изначальным продуктом, вместе с удалённым фактором, и альтернативным продуктом, сделанным благодаря оставшимся ресурсам. Проблема, как Визер понимал, заключалась в том, что была возможна чрезмерно высокая оценка полученной в результате производственного процесса стоимости.

Простой пример Визера делает его критику ясной. Предположим, что общая стоимость, произведённая тремя производственными факторами, является их лучшей альтернативой (продукт наибольшей маргинальной полезности) стоит 10 единиц стоимости. Устранив один из факторов производства и по-новому объединив оставшиеся два, можно было бы произвести продукт с 6 единицами стоимости. Стоимость удалённого из производства фактора равна, в таком случае, 4. Проблема, которую создавал Визер, заключалась в том, что все производственные факторы можно оценить одинаковым способом, при том, что 12 единиц будет суммой их отдельных стоимостей. Но их стоимость в комбинации друг с другом равнялась только 10. Следовательно, метод Менгера мог привести к переоценке вкладываемых в производство ресурсов.

Синхронное решение. В качестве альтернативного метода, Визер предложил, чтобы вклад в производственный процесс ресурсов, участвующих в производстве продукции был бы организующим принципом процесса оценки стоимости. По Визеру, решающим элементом является не та доля прибыли, что упущена в результате потери некоторого товара, но та, что была обеспечена благодаря обладанию им. Чтобы придти к этому решению, Визер предположил, что все задействованные в производстве товары действительно используются оптимальным образом. Возвращаясь к примеру Менгера, он предположил, что ресурсы скомбинированы в фиксированных пропорциях, несмотря на то, что он отчётливо сознавал, что в реальном мире существуют переменные пропорции. Охотник, например, в одинаковой степени зависит и от ружья, и от патронов, если ему необходимо убить опасного зверя. Если их оценивать вместе, доказывал Визер, стоимость ружья и патронов составляют успех выстрела. Однако, если их брать по отдельности, их стоимость невозможно определить. Как указал Визер, есть две неизвестные величины, (x и y), и одно уравнение, $x = 100$, где 100 – стоимость успешного исхода.

С большим числом переменных, чем в этом уравнении, данная задача не может быть решена. Но остроумным решением Визера было определить вклад комбинированных производственных факторов в каждой промышленности и представить этот вклад в виде уравнений. По Визеру, есть возможность не только разделить эти эффекты приблизительно, но выразить их точными цифрами, как только мы соберём и измерим все необходимые данные для решения этой задачи, такие как объём выпускаемых изделий, их стоимость и объём средств производства, задействованных за время их производства. Если мы точно примем в расчёт эти обстоятельства, мы получим некоторое число уравнений и будем в ситуации, когда мы сможем сделать надёжные расчёты того, что делает каждый отдельный инструмент производства. Как пример своего расчёта вклада совместно задействованных производственных ресурсов, Визер представил три уравнения для одной из промышленности с тремя неизвестными величинами задействованных в производстве ресурсов:

$$\begin{aligned}x &= 100 \\2x + 3z &= 290 \\4y + 5z &= 590\end{aligned}$$

Здесь x , y и z – производственные ресурсы, а правая часть уравнения является общей стоимостью данной комбинации производственных ресурсов (комбинации, конечно, фиксированные). Решив данную систему уравнений, мы определяем стоимость вкладываемых в производство ресурсов: $x = 40$, $y = 60$ и $z = 70$. Таким образом, каждому ресурсу, который идёт в производство, приписывается определённая доля в производстве общей стоимости. Другими словами, по мысли Визера, производственный вклад – это та доля общей прибыли, которая приписывается конкретному задействованному в производстве элементу. Эти величины, в синхронной системе, описывают максимально возможный общий продукт.

Размещение ресурсов. Важно то, что синхронное решение Визера можно рассматривать в несколько отличной манере, в такой, которая может служить иллюстрацией австрийского взгляда на весь оценочный процесс. Эту проблему можно сформулировать в виде вопроса: допуская, что ресурсы размещены надлежащим образом, и что данная система находится в состоянии равновесия, как это было в рассмотренной нами ранее системе, какова величина каждого производственного ресурса, и каким образом эти ресурсы размещены? При условии, что некоторый производственный ресурс используется в производстве некоторого числа конечных или потребительских товаров, его стоимость будет определяться наименее ценным из товаров, которые он производит. Эта стоимость определяется на пределе, маргинальной полезностью последней единицы наименее ценного товара, на производство которого идёт данный производственный ресурс. Отдельному производственному фактору приписывается часть стоимости, и конкретная величина конкретного производственного фактора, которая получена таким образом, определяет цену возможности при использовании его во всех прочих промышленных производствах, которые требуют данного производственного ресурса. Если мы имеем функции производства фиксированных пропорций для всех рассматриваемых промышленности и рациональное (максимизирующее прибыль) размещение ресурсов, будут определены объёмы предложения всех прочих товаров, для производства которых задействован данный производственный фактор. Если известны маргинальные полезности для этих прочих товаров, то их стоимости определены.

Важно отметить, что решение Визера задачи оценки исходных производственных ресурсов и выпуска конечной продукции не похоже на то, что можно найти в типичном тексте, посвящённом принципам экономики, или на то, которое изложено в «Принципах» Маршалла по данной проблеме. Вместо исследования детерминантов спроса и предложения и демонстрации их совместной роли в определении стоимости, Визер (и австрийцы в целом) подчёркивали роль маргинальной полезности конечных товаров как первостепенного детерминанта стоимости. Предложение не должно было играть независимой роли в определении стоимости. Вкладываемые в производство факторы оцениваются в процессе установления причинно-следственных связей при приписывании части стоимости отдельным производственным факторам. Благодаря цене возможности (максимально высокая доходность, которую можно получить в случае альтернативного метода использования инвестиций), определяются величины вкладываемых в производство факторов и объёмы конечной продукции для конкретной системы в целом.

В сумме, маргинальная полезность конечной продукции представлена австрийскими экономистами как *источник* стоимости. В дополнение к этому, они нашли совершенно особый вид теории продуктивности производственных факторов, такой, который наилучшим образом можно описать как теорию оценки производственных факторов, основанную на понятии маргинальной полезности продукта. Другими словами, стоимость дополнительной единицы выпущенной продукции определялась маргинальной полезностью дополнительных произведённых единиц продукции ($MUP_i = MP_i \times MU_x$), а не традиционным понятием продукта маргинальной *стоимости*, величину которой мы получаем умножением маргинального *дохода* данной фирмы на маргинальный продукт, полученный в результате данных используемых для его производства факторов производства, ($MVP_i = MP_i \times P_x$). Независимо от мнений относительно австрийского подхода по сравнению с традиционной маршаллианской системой, ясно, что австрийская теория стоимости достигла одной из больших высот в «Натуральной стоимости» Визера. Объяснение Визером этой системы, в общем, стоит в одном ряду с высокими теоретическими достижениями австрийской школы.

«Социальная экономика» Визера

Визер предпринимал попытки объяснить существующие общественные отношения и общественные силы, которые невозможно постичь с помощью эксперимента, изучая великие всплески истории. Так сформировался он, будучи ещё гимназистом, его особенно привлекали история и социология, и большое влияние на него оказали труды Герберта Спенсера и Льва Толстого. В конце концов, он заключил, что экономические силы, более, чем что бы то ни было ещё, играли доминирующую роль в социальной эволюции. Результатом этого стала, конечно, его «Природная ценность», обсуждавшаяся в предыдущих разделах.

Мысль Визера никогда не отклонялась от его ранних интересов об экономическом детерминизме истории, и несмотря на то, что продолжительное время своей жизни он потратил на определение стоимости, под конец своей жизни он вернулся к своему первому предмету научного интереса. Более важно, однако, что он вернулся к анализу экономического общества, вооружённый сложной и утончённой теорией субъективной стоимости. Тщательно обдуманый экскурс Визера в экономическую социологию вылился в его «*Theorie der Gesellschaftlichen Wirtschaft*» («Теорию общественного хозяйства»), которая вышла в печать накануне Первой Мировой Войны в 1914 году. Эта книга – удивительное проявление его интеллектуальной мощи, она полна в высшей степени пророческих проникновений в природу современного экономического процесса и направлений анализа, но, к сожалению, внимание большинства историков было приковано исключительно к достижениям Визера в области теории.

В этом разделе мы рассматриваем социальную экономику Визера, которая была, в своей основе, теорией экономического благосостояния общества. Теория общественного благосостояния Визера исходила из сравнения детерминант стоимости в идеальном государстве, используя его терминологию, в простой экономике, и актуальных условий, являющихся результатом исторической эволюции экономических и социологических феноменов. Эволюция экономического общества определялась, по мнению Визера, определёнными характеристиками человеческой природы и, наиглавнейшим образом, элементами власти и лидерства по мере того, как они развивались в индивидуалистических социальных экономиках. Интересным результатом этих изысканий была стратификация экономических, политических и социальных связей и, следуя принципу стратификации, фрагментации полезности и цен. Опираясь на свою теорию общественного развития, Визер смог предложить нормативные оценки и прогнозы развития конкретной экономической системы и, в особенности, поместить на центральное место «силовые блоки» бизнеса и труда.

Индивидуализм, институты и экономический процесс

Несмотря на то, что Менгер раньше Визера проявил интерес к эволюции экономических институтов (например, рынков и денег), последний направил все свои усилия на то, чтобы интегрировать теорию институтов с экономическим анализом. Несмотря на свою озабоченность коллективными целями (например, всеобщим экономическим благосостоянием), Визер принял индивидуалистический подход, недвусмысленно отвергнув коллективистский подход. Он задался вопросом о том, какую обоснованную замену мы можем предложить индивидуалистической теории общества. Визер полагал, что, в своей наивной формулировке, она стала неадекватной существующему в мире положению вещей. По Визеру, необходимо уклониться от её фундаментальной концепции о том, что индивид является субъектом социальных взаимодействий, а индивиды, составляющие общество, являются единственными обладателями всей сознательности и всей воли. По мнению Визера, «органическое объяснение» (марсистско-гегельянское), в рамках которого предпринимается попытка создать общество как таковое

безотносительно к отдельным людям, к субъекту общественной деятельности, на поверку оказалось провалом. Таким образом, для Визера, отдельные люди были источником всех решений, и решения их всегда осуществлялись в условиях ограничений. Институты вступают в экономический анализ посредством определения ограничений на индивидуальное принятие решений. Менгер выразил суждение о том, что большинство наиболее полезных социальных институтов те, что эволюционируют без сознательно продуманного плана. Визер добавил, что не зависимо от того, результатом сознательного или неосознанного предварительного планирования они являются, они становятся частью экономического процесса, как только они займут своё место в экономической структуре. В конечном итоге, экономика Визера является мостом между идеями Менгера и Веблена.

По мнению Визера, индивид максимизирует свою выгоду, подчиняясь ограничениям, развившимся благодаря постоянно меняющимся институтам, являющимся коллективным результатом индивидуальных человеческих действий. В любое время своей жизни социоэкономическая система обладает динамикой, сформированной предшествующими действиями и историческими событиями. Индивиды со временем создают и разрушают институты. Долгая эволюция институтов любого настоящего общества, в противоположность «рафинированному» государству природной ценности, начинается с различий способностей и природных задатков отдельных людей. По мере того, как учреждения обретают форму, они принимают на себя часть власти для ограничения индивидов явными и неявными способами. Эти ограничения являются естественными регуляторами свободы, и последующие поколения приходят в мир, где существуют данные ограничения. Система имущественных прав, договоров, законов, морали и финансовая структура – всё это институты этого рода, равно как и поведенческие стереотипы и привычки общественных классов. Истинная свобода состоит в осознании индивидом того, что эти регуляторы ведут к его или её будущему развитию, прогрессу и безопасности.

Эти так называемые естественные регуляторы могут стать нездоровыми, если общество попадает под власть правителей-тиранов. Скажем по-другому, несмотря на то, что ограничения и институты оставляют свой отпечаток на каждой эпохе и устанавливают ограничения личной свободы, такие ограничения гибкие, они могут изменяться со временем, и они со временем изменяются. По этой причине, Визер, несомненно, обращался к осуществляющим руководство, о которых он думал как о чём-то вроде экономического, политического и морального «предприятия». Руководство предполагает изменения во всех институтах, но хорошие лидеры осуществляют благоприятные перемены, а плохие – неблагоприятные изменения. Другими словами, история не является однонаправленной – она может с лёгкостью обратиться вспять, а не только двигаться вперёд.

Критическая черта экономики Визера состоит в том, что именно экономическая теория проливает свет на социологию, а не социология объясняет экономическое поведение. Проще говоря, индивиды, и это проявляется во всём, максимизируют свою выгоду в условиях ограничений. Институты устанавливают ограничения и, таким образом, косвенно определяют коллективный уровень выгоды в обществе. Мысль Визера всецело можно трактовать в рамках этого центрального, организующего принципа.

Теория общественного благосостояния Визера. Задолго до Джона Кеннета Гэлбрейта, с которым ассоциировалась эта идея, Визер доказывал необходимость учреждения трудовых союзов как компенсирующей силы на рынке труда. Монополии на рынке готовой продукции и монополии на рынке факторов производства проявляют только внешние сходства, и, принимая во внимание то, что монополии готовой продукции противопоставлены неорганизованным потребителям, союз выступает в качестве противника предпринимателям, которые, сами по себе, организованы в виде монополии, что касается спроса на труд. Неорганизован-

ный труд, в терминах современной ценовой теории, монополистически и монополистически «эксплуатируется»: рабочие не получают полной стоимости их маргинальных производительностей. Визер полагал, что рабочим следует организовывать и использовать забастовку как защитное орудие против монополюбно-монополюидных структур. Сопоставляя профсоюзы и их деятельность с теоретическими результатами австрийской теории стоимости, Визер обнаружил, что лучшее, на что могут надеяться рабочие, это получение платы за их полную маргинальную продуктивность. Профсоюзы необходимы там, где существуют несовершенства структур рынков готовой продукции и факторов производства. Более того, Визер отметил, что, в присутствии взаимокомпенсирующей силы, цены на факторы производства будут приближены к ценам конкурентного рынка. Он указывал, что, если союз добивается установления ставки заработной платы, включающей полную маргинальную продуктивность, то он выиграл значительную выгоду для своих членов, такой профсоюз противостоит нездоровым условиям чрезмерной конкуренции неорганизованной рабочей силы за заработок, а также наносящим работникам большой ущерб соглашениям предпринимателей по контролю заработной платы, профсоюз вынуждает предпринимателей согласиться на цену, установленную эффективным конкурентным спросом. В дополнение к активному объединению в профессиональные союзы, Визер призывал к расширенной роли государства в поощрении духа социальной экономики. Там, где ожидаемые результаты не достигаются в экономике ничем не ограниченной свободой, там, по мнению Визера, одно только государство может поднять голос для защиты слабого. Далее, государство должно быть осознано как «необходимый фактор национального экономического прогресса». Существенно для этой проблемы в целом то, что роль государства состоит в том, чтобы повышать экономическое благосостояние перед лицом власти и господства капитализма и *vis-à-vis* исторически оправданных прав частной собственности. Теория полезности должна служить основой для государственной оценки экономической силы. Визер выступал за поощрение энергичного государственного законодательного регулирования и/или контроля предприятий, находящихся в условиях несовершенной конкуренции, всякий раз, когда доходы «громздного капитала» были незаработанны, то есть, реализованы без усилий истинного и просвещённого руководства. Визер представил множество примеров незаработанных прибылей, таких как повышающиеся в результате роста населения арендные платы в городах и сельские земельные ренты в случаях, когда речь идёт о больших земельных владениях, и, вдобавок, злоупотребления при учреждении акционерных обществ и спекуляции на рынке ценных бумаг.

В дополнение к законодательному регулированию социальной экономики, государство должно было предпринимать некоторые проекты, которые, в результате, давали бы только небольшую маргинальную меновую стоимость, но которые – с точки зрения общественного интереса – были бы продуктивными для большей общей полезности. Большинство «социальных товаров», включая транспортные средства (такие, как железные дороги и каналы), подпадают под эту категорию. Для таких проектов, Визер предложил определённый тип анализа выгод-издержек, с помощью которых можно было бы подсчитать выгоду, произведённую внешними эффектами в частном хозяйстве. Рыночные определения стоимости, могут быть обманчивыми, и частью именно законодательной функции государства является отыскивание и поощрение с помощью субсидий или государственной собственности проектов, продуктивных в плане увеличения общей выгоды.

Визер считал, что государству не следует пытаться компенсировать все неравенства, доходов или собственности благодаря прогрессивному налогообложению, но он обнаружил, что одно из разумных оснований для прогрессивного налогообложения можно раскрыть в рамках доктрины убывающей маргинальной полезности. Другими словами, государству следует учитывать градации личной покупательной способности как выражение неравенства дохода и имущественного неравенства в своей налоговой политике. У прогрессивного налогообложения, в дополнение к этому, есть аналогия в ведении личного хозяйства в теории ценовой дис-

криминации, которая приближается к налогу, основанному на способности платить, каковыми являются, например, железнодорожные тарифы. Государство, в довольно незначительной степени, путём прогрессивного налогообложения, приближается к установлению социального равенства в экономике потребительской стоимости. Всё, что выходит за рамки прогрессивного налога на доход, скажем, прогрессивный налог на движимое или недвижимое имущество, противоречило бы духу частной собственности экономики Визера.

Актуальность и влияние нормативной экономики Визера. «Социальная экономика» Визера была, ни больше, ни меньше, нормативной программой экономической политики, основанной на австрийской экономической теории и на теории власти. Тогда как эволюционный характер экономической системы был одним из лейтмотивов в «Принципах» Маршала, в зрелой мысли Визера ему отводилась ключевая роль. Его недоверие к анализу статического рыночного равновесия с очевидностью появилось в его утверждении, касающемся роли теоретика. По Визеру, теоретик всегда должен начинать со статичной посылки. Она лучше всего подходит для его метода идеализации, а динамические отношения не могут быть чётко определены в его мышлении до тех пор, пока не поняты до конца статические условия. И всё-таки, классическая теория была, по существу, теорией экономического развития, и Визер, призывал к возвращению к подобной разновидности анализа, несмотря на то, что отправной точкой для его мысли была не классическая теория распределения, а, скорее, австрийская версия неоклассической теории полезности и распределения. Помимо этого, взгляд Визера на экономический процесс был дарвинистским, и он не представлял себе возможности приближения экономики к стационарному состоянию.

Разработка Альфредом Маршаллом экономики всеобщего благосостояния осуществлялась в рамках анализа статического рыночного равновесия, и он использовал кривые спроса и дополнительной выгоды потребителя как средства для измерения благосостояния. Маршалл, конечно, был хорошо осведомлён о некоторых недостатках анализа статического равновесия, и он заботился о том, чтобы обеспечить пояснения о необходимости поправок на всём протяжении «Принципов». Но отход Визера от главного направления экономической мысли был ещё более разительным, так как он отчётливо противопоставил теорию ориентированной на власть эволюции экономики структуре статического анализа полезности. Визер, поэтому, делал заключения, касавшиеся воздействия власти на всеобщее благосостояние. Существование монополий на рынках готовой продукции и на рынках факторов производства и получающаяся в результате стратификация выгод, цен и доходов могли быть им осуждены, как и прочие институты, препятствующие максимизации прибыли. Потенциал, присущий взаимокompенсирующей власти, стал большим в его анализе переговоров о зарплате, государственном антимонопольном регулировании и внешней торговле. Визер создавал, что в идеализированных классических и неоклассических моделях отсутствовали некоторые очень важные и фундаментальные заключения экономической науки, а именно, возникновение мощных, крупномасштабных предприятий, не обязательно являющиеся моделью чистой монополии. В противоположность прочим неоклассическим теоретикам, Визер пытался проанализировать функционирование современной экономики. Подобный метод был принят и другими экономистами этого периода, включая ранних институционалистов, но только Визеру присущая оригинальность заключается в том, что он комбинировал австрийскую теорию полезности с эволюционной теорией институтов. Он создал нормативную роль для экономической теории в целом, и, в частности, для теории полезности. Результатом была теория, отличная от того типа, к которому принадлежат теории Маршалла и Пигу, но, всё же, это была теория благосостояния.

Предложения в области политики, извлечённые из анализа благосостояния Визера, были пророческими в том, что касается направлений, которые приняла нынешняя экономическая политика. Вместо того чтобы совершенствовать условия рыночного равновесия, необходимые

для статической максимизации благосостояния, Визер счёл ценность очень совершенной идеальной системы меньшей по сравнению с политикой, и перешёл к тому, что можно назвать вторым лучшим решением. Релевантность поздней работы Визера для современной экономической политики повышается благодаря постоянно присутствующему у него желанию оставаться в рамках системы частной собственности. Особая важность роли, сыгранной им в развитии экономической науки, заключается в тех решениях, которые он предложил для решения парадокса частной собственности и максимизации выгоды.

Евгений Беём-Баверк (1851–1914)

Евгений Беём-Баверк, сводный брат и друг Фридриха фон Визера, был третьим великим основателем австрийской экономики. Большое число писателей помещают Беём-Баверка в пантеон капиталистических теоретиков, и некоторые даже оценивают его как самого главного капиталистического теоретика. Несомненно, его влияние на неоклассических и постнеоклассических теоретиков, таких как Кнут Викзель и Фридрих Хайек, имело огромное значение. Но у Беём-Баверка было множество различных достижений помимо того, что он был одним из главных разработчиков австрийской теории капитала.

Рождённый в Брюнне, Австрия, в 1851 году, Беём-Баверк был сыном высокопоставленного государственного служащего. Он поступил на государственную службу вскоре после окончания юридической школы при Венском университете, но, в скором времени, его привлекло изучение экономики. Вместе с Визером, Беём-Баверк начал изучать экономику в Германии, где он работал под руководством немецкого историка Карла Книса. Он был назначен профессором экономики в Инсбрукский университет, в 1881 году, и там он закончил свою первую книгу, в которой рассматривалась стоимость патентов как абстрактного законного права. В 1884 году Беём-Баверк опубликовал первый том своего трёхтомного выдающегося труда, под общим названием «Капитал и процент» («Kapital und Kapitalzins»). Первый том был озаглавлен «История и критика теорий процента» (1884), вторая, более значимая – «Позитивной теорией капитала» (1889), а третья, являющаяся собранием приложений к третьему изданию «Позитивной теории капитала», озаглавлена «Дополнительные очерки о капитале и проценте» (1909–1912). Ещё одна важная его работа, «Основы теории ценности хозяйственных благ», была опубликована в 1986 году.

Помимо своих трудов, Беём-Баверк сделался выдающимся государственным деятелем. В 1889 году он был призван Министерством финансов для подготовки налоговой и денежной реформы. Он был назначен австрийским министром финансов в первый раз в 1895 году, затем снова в 1897 году и в последний раз в 1900 году. Срок пребывания его на этом посту отмечен большой стабильностью и прогрессом австрийского финансового руководства, это было одной из целей, достигнутых Беём-Баверком в ситуации, когда он не принадлежал ни к какой политической партии. В 1904 году он оставил свой пост и возобновил свои академические научные работы и преподавательскую деятельность в Венском университете.

Несмотря на то, что Беём-Баверк был неустанно работавшим учёным, его работа часто прерывалась государственной службой. Большая часть его трудов была опубликована слишком поспешно, к сожалению, это было особенно верно в случае с его «Позитивной теорией капитала». По этой причине, его работу критиковали за неполноту или расплывчатость. Почти бесспорно то, что это трудное чтение для любого человека с любым уровнем подготовки. Но, даже несмотря на, возможно, чрезмерный энтузиазм относительно его старой профессорской работы, некоторые историки экономической теории и метода сравнивают Беём-Баверка с Рикардо. Несмотря на то, что мнения историков экономической теории на важность наследия Беём-Баверка расходятся, влияние его на более поздних экономистов превзошло даже влияние Менгера и Визера. Более того, слава Беём-Баверка сохраняется, особенно в области капи-

тала и процентной ставки. Множество современных писателей считают, и не без оснований, что неоклассическая теория уходит своими корнями в работы Беем-Баверка. Каковы бы ни были достоинства этих противоположных точек зрения, ясно, что Беем-Баверк – необходимая фигура при изучении истории экономического анализа.

Субъективная стоимость и обмен

Вместе с Визером, Беем-Баверк был ранним приверженцем теории стоимости Менгера. Более того, он принял большую часть принадлежащих Визеру усовершенствований менгеровской трактовки теории, и он использовал концепцию упущенной выгоды, как и Визер в 1884 году, в рассмотрении, в рамках австрийской экономической системы, определения цены для факторов производства и готовой продукции.

Беем-Баверк не сделал значительных достижений в области теории стоимости, превосходящих достижения его коллеги и друга Визера. Его допущения, по большей части, идентичны допущениям Визера, включая те, что касаются функций производства фиксированных пропорций, теории оценки производственных ресурсов и конечной продукции с помощью приписывания части стоимости отдельным производственным факторам, и допущения о жёстко фиксированных предложениях производственных ресурсов. Беем-Баверк дополнил интересными нюансами темы, изначально разрабатывавшиеся Менгером и Визером, безусловно, но он не сделал заметного прогресса в этой области австрийской экономики.

Одна из наиболее интересных и успешных вариаций на тему субъективной стоимости, тем не менее, имеет первостепенную важность как в силу своей ясности, так и в силу оригинальности. Это изложение Беем-Баверком того, как различные субъективные определения стоимости влияют на покупателей и продавцов в их определении цены или объективной стоимости. Этот пример можно выгодно использовать сегодня для описания основополагающих субъективных факторов при обмене.

В «Капитал и процент» Беем-Баверк продемонстрировал определение цены в условиях двусторонней конкуренции. В его знаменитом примере речь идёт о десяти покупателях и восьми продавцах на свободном рынке. Все предложенные для продажи лошади, предположительно, одинакового качества, и все кандидаты для этого обмена обладают полной информацией о ситуации на рынке.

Беем-Баверк создал таблицу, изображающую десять покупателей ($A_1 \rightarrow A_{10}$) и восемь продавцов ($B_1 \rightarrow B_8$) лошадей и степень субъективной оценки стоимости каждой из этих сторон в этом обмене лошадьми. Адаптированный вариант этой таблицы Беем-Баверка представлен здесь Табл. 13–2.

Из таблицы мы узнаём, что субъективная оценка лошади покупателя A_1 равна \$300, и что он будет готов купить лошадь по любой цене, не превышающей \$300. Подобным образом, продавец B_6 , например, оценивает выставленную им на продажу лошадь в \$215, подразумевая под этим, что он продаст свою лошадь по этой цене или по цене выше \$215. Для удобства, мы будем считать силу покупателей убывающей от A_1 до A_{10} , а силу продавцов возрастающей от B_1 до B_8 . Таким образом, продавец B_1 является слабейшим, поскольку он назначает самую низкую из минимальных субъективных определений стоимости лошадей, а покупатель A_{10} является самым слабым, поскольку у него самая низкая из максимальных субъективных оценок лошадей. Как определяется меновая стоимость? Какая ситуация будет преобладать на рынке при цене \$150. При цене \$150 все желающие купить лошадь десять покупателей останутся на рынке, но, при этом, на рынке останутся только три продавца; то есть, по причине субъективного определения стоимости, только покупатели B_1 , B_2 и B_3 пожелают предложить каждый по

одной лошади при меновой стоимости \$150. Очевидно, что рынок не очистится, поскольку на нём десять покупателей и только три продавца.

По мере того, как цена поднимается выше \$150, тем не менее, рынок лошадей начинает приходить в равновесие. Слабые покупатели – те, чья субъективная оценка стоимости самая низкая – устраниются с рынка, и, по мере того, как растёт цена, прибавляется продавцов. Например, при цене \$210, четверо покупателей устраниются с торгов (покупатели от A_7 до A_{10}) и только пять продавцов включены в них. Но очистится ли рынок при цене \$210? Ясно, что нет, потому что, при цене \$210, шесть покупателей (от A_1 до A_6), но только пять продавцов (от B_1 до B_5) пожелают участвовать в торговле.

ТАБЛИЦА 13–2

	← <i>Сильные покупатели</i>						→ <i>Слабые покупатели</i>			
<i>Покупатели</i>	A_1	A_2	A_3	A_4	A_5	A_6	A_7	A_8	A_9	A_{10}
<i>Оценка лошадей</i>	\$300	\$280	\$260	\$240	\$220	\$210	\$200	\$180	\$170	\$150
	\$100	\$110	\$150	\$170	\$200	\$215	\$250	\$260		
<i>Продавцы</i>	B_1	B_2	B_3	B_4	B_5	B_6	B_7	B_8		
	← <i>Слабые продавцы</i>						→ <i>Сильные продавцы</i>			

Если цена прирастает на \$5 до \$210, возможно ли рыночное равновесие? К сожалению, несмотря на то, что покупатель A_6 выпадает из торга, при цене \$215 в него включается продавец B_6 . Таким образом, при цене \$215 имеется только пять покупателей и шесть продавцов. Рынок не может очиститься при цене \$215.

Но теперь задача ясна. Как может выпасть из торгов покупатель A_6 без того, чтобы в них был включен ещё один продавец (в этом случае, продавец B_6)? Ответ прост. Цена должна подняться до A_6 , но не до \$215, так, чтобы B_6 не был исключён из них. Таким образом, имея данные Табл. 13–1 ограничения цены будут установлены следующим образом: цена должна быть выше \$210, но ниже \$215. Таким образом, цена \$213 или любая промежуточная цена очистит рынок.

Бём-Бауэрк прикоснулся к одному из решающих факторов при определении стоимости, влиянию маргинальных пар покупателей и продавцов при определении стоимости. Успешный покупатель A_5 и продавец B_5 и неудачные покупатель A_6 и продавец B_6 , являются главными фигурами при определении цены. Можно сформулировать это другим (более понятным) способом. Именно оценки стоимости самого слабого из успешных покупателей (A_5) и самого сильного из успешных продавцов (B_5), вместе с оценками самого сильного из неудачных покупателей (A_6) и самого слабого из неудачных покупателей (B_6) устанавливают ограничения меновой стоимости.

Беем-Баверк установил, что именно эти маргинальные пары – и только маргинальные пары – определяют цену. Вне этих ограничений, количество продавцов и покупателей может добавляться бесконечно, не влияя на равновесную рыночную цену. При неограниченно большом приросте покупателей и продавцов функции предложения и спроса будут выглядеть как типичные гладкие функции Маршалла, с которыми мы имеем дело сегодня. Но Беем-Баверк хотел подчеркнуть прерывистую и непоследовательную природу этих функций (представьте себе или начертите ступенчатые функции спроса и предложения, используя данные Табл. 13–2). Рыночная ситуация реального мира, по мнению Беем-Баверка (и исходя из типично австрийских посылок), характеризовалась не гладкими и могущими быть последовательно определёнными функциями спроса и предложения, включающими бесконечное число покупателей и продавцов. Скорее, с точки зрения австрийской экономической школы, любая практическая ситуация обмена включала только конечное число участников торговли, и необходимо было принимать в расчёт прерывистую природу определения стоимости покупателями и продавцами. Эта типично австрийская посылка является большим контрастом маршаллианскому взгляду, который предполагает последовательность. С последним (доминирующим) подходом, гораздо легче иметь дело в плане математической обработки данных, и это, отчасти, является причиной его успеха. Но Беем-Баверк поставил бы под вопрос посылки маршаллианской точки зрения и доказывал бы, вместо этого, что в любой практической, реальной рыночной ситуации, эти посылки не были бы истинными, и в процессе экономического анализа можно принимать во внимание и этот факт.

Независимо от относительных достоинств этих двух противоположных взглядов на мир, понятно, что утверждения австрийцев имели смысл. Но, помимо этого, именно Беем-Баверк лучше всего объяснил природу определения цены в мире прерывистых количеств покупателей и продавцов. Роль субъективных оценок стоимости при обмене, более того, никогда никто более чётко не описывал. И хотя Менгер и Визер проработали основы австрийской теории стоимости, Беем-Баверку осталось сделать более понятным процесс обмена.

Теория капитала

Возможно, наиболее важным научным вкладом, сделанным Беем-Баверком, было введение в экономический анализ понятий, относящихся ко времени. Его центральная и простая посылка состояла в том, что производство конечных товаров занимает время, и что не прямые методы производства этих товаров более продуктивны, чем прямые методы. Хотя не прямые методы более продуктивны, что является их преимуществом, они, также, занимают больше времени, и это их недостаток.

По мнению Беем-Баверка, изначальные средства производства (сырьё, ресурсы, труд) можно было бы сразу же использовать для производства потребительских товаров или для производства капитала (что он называл средствами производства) которые, после того, как они накоплены и объединены с рабочей силой, будут производить потребительские товары. По мысли Беем-Баверка, последний метод был более эффективным; далее, он полагал, что чем продолжительней производственный период, что значит более косвенный и капиталоемкий метод производства, тем должна быть выше общая производительность. Само время становится одним из факторов производства, и продолжительность производственного периода потребительских товаров сама по себе является переменной.

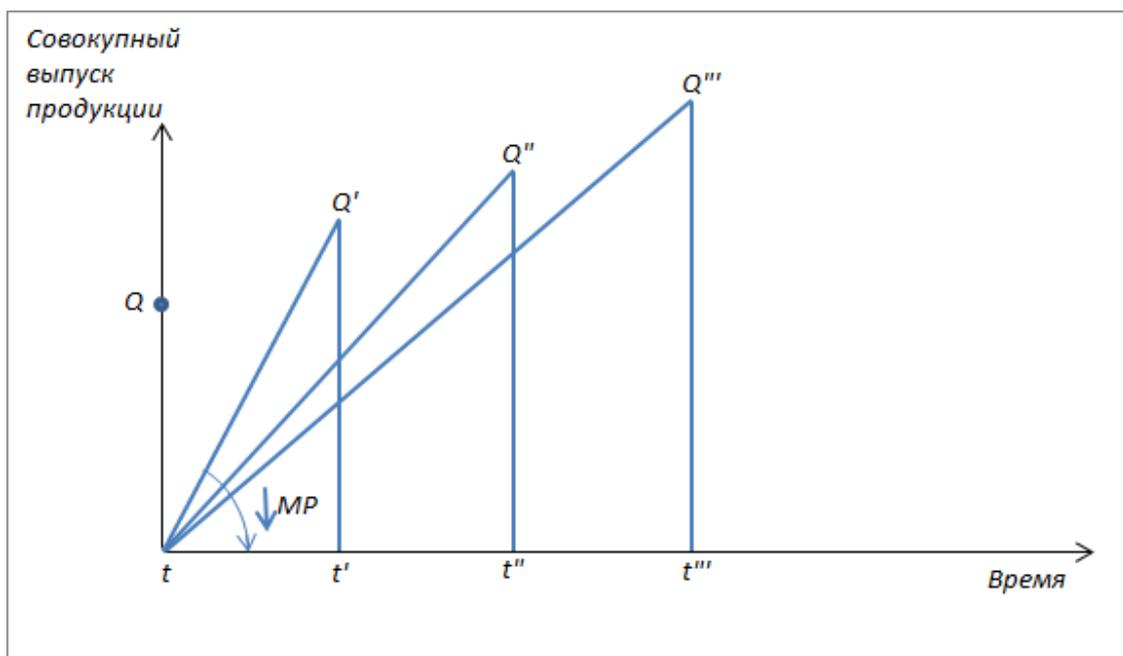


РИСУНОК 13–3

«Непрямота производства» увеличивается с t до t' , и т. д., совокупный объём выпускаемой продукции также увеличивается, но с понижающимися темпами. Наклон полупрямой tQ' является маргинальным продуктом капитала в течение периода tt'

Это проиллюстрировано на Рис. 13–3. Время отмеряно на горизонтальной оси, а общий объём продукции (Q) – на вертикальной. Производственный период на Рис. 13–3 представлен осью абсцисс. Период tt'' , например, продолжительней периода tt' , а период tt''' больше периода tt'' . Общий выпуск продукции, как явствует из Рис. 13–3, безусловно, повышается с увеличением производственного периода. Следует отметить, что маргинальный объём готовой продукции уменьшается с этими увеличениями производственных периодов.

Что происходит, если увеличивается продолжительность производственного периода? Почему Беем-Баверк доказывал, что более продолжительные периоды являются более продуктивными? По мере того, как продолжительность производственных периодов увеличивается, задействуется больше капитала, соотношение капитала к труду увеличивается, и объём готовой продукции увеличивается, хотя и с меньшим темпом.

Прерывистый производственный период. Сходства модели Беем-Баверка с классической доктриной фонда заработной платы не является поверхностным. Тем не менее, Беем-Баверк рассматривал прерывистый производственный период, продолжительность которого была переменной, тогда как классический производственный период был прерывистым, но продолжительность его была фиксированной. Несмотря на то, что непосредственный детерминант продолжительности производственного периода одинаков и в модели Беем-Баверка, и в классической доктрине фонда заработной платы, Беем-Баверк тщательно исследовал процент, который был главным детерминантом размера прожиточного минимума. Однако прежде чем обратиться к этой взаимосвязи, важно, чтобы мы рассмотрели одну из главных проблем, заключённых в определении производственного периода Беем-Баверка.

Модель производственного периода Беем-Баверка характеризуется непрерывно вовлечёнными в производственный процесс факторами производства и точечными выпусками готовой продукции. То есть, факторы производства прибавляются непрерывно, а готовая продук-

ция, так сказать, созревает в некоторый определённый момент времени. Важный немедленно возникающий вопрос касается продолжительности производственного периода. В какой-то момент, Беем-Баверк предложил использовать понятие абсолютного производственного периода. Тем не менее, важная проблема, связанная с его использованием, стала, вскоре, очевидной. Допустим, например, что точечным выпуском готовой продукции сегодня стала серебряная чашка. Каков абсолютный период её производства? Можно представить себе, что серебро, которое было использовано для её производства, было добыто во времена Римской Империи. По этой причине, концепция определения производственного периода для точечного выпуска продукции не годится.

Беем-Баверк предложил альтернативный подход, понятие среднего производственного периода, при котором факторы производства взвешиваются в соответствии с их близостью к точечному выпуску которой продукции. Факторы производства оцениваются с помощью количества производственных периодов, в которых они задействованы, и сумма этих взвешенных производственных ресурсов, затем делится на количество производственных ресурсов, чтобы получить средний производственный период.

К сожалению, второй подход Беем-Баверка содержит некоторые серьёзные недостатки. Одно из основных возражений довольно-таки очевидно. Производственные ресурсы просто неоднородны, и Беем-Баверк не сделал никаких оговорок с тем, чтобы сделать их однородными, кроме того, что он сделал предположение об их однородности. Во-вторых, и это важнее, возникает вопрос приписывания правильных периодических масс. Можно ли приписывать выпуск готовой продукции самым последним задействованным производственным ресурсам или производственным ресурсам, использованным в более отдалённом прошлом? Несмотря на то, что эти проблемы были серьёзными, Беем-Баверк сохранил допущение о среднем производственном периоде как пригодное для обработки теоретическое ограничение.

Процент. Другим достижением Беем-Баверка было его ясное объяснение процента. Он рассматривал процент как плату за использование капитала, а капитал, как мы видели, означает промежуточные продукты, что подразумевает не прямой процесс производства. Как не прямой процесс производства обычно означает более продолжительный производственный период, так процент должен, некоторым логическим образом, иметь отношение ко времени. Беем-Баверк основывал свою теорию процентной ставки на понятии позитивного временного предпочтения: фундаментальном положении о том, что настоящие товары стоят больше, чем те, что будут произведены в будущем. Он предложил три доказательства этого фундаментального положения.

Первая причина, в силу которой может возникнуть разница стоимости между товарами в настоящем и будущими товарами, вытекает из насущной природы текущих нужд. Как отметил Беем-Баверк, мы не безразличны к будущему, но живём в настоящем. Будущие потребности почти всегда воспринимаются как менее насущные, чем непосредственные нужды. Люди всегда стеснены теми или иными обстоятельствами. Те, кто менее обеспечен в настоящем, чем в будущем, оценивают настоящие предметы потребления как более ценные. Те, кто лучше обеспечен в настоящем по сравнению с тем, как они, скорее всего, будут обеспечены в будущем, всё-таки имеют возможность распоряжаться будущими товарами благодаря наличию в настоящем времени товаров (особенно, денег), которые они могут сберечь как резерв для будущего.

Второй причиной разницы стоимости между товарами в настоящем и в будущем является то, что люди систематически недооценивают будущие нужды и средства для их удовлетворения. Здесь, доказательства Беем-Баверка основываются на трёх выводах: (1) Поскольку мы не можем с определённой точностью знать будущего, картина наших будущих потребностей, которую нам рисует воображение, всегда будет фрагментарной и неполной; (2) Большинство людей страдают от общей нехватки силы воли – столкнувшись с выбором между сейчас и потом,

немногие отложат удовлетворение потребности в настоящем; (3) В силу неопределённости и краткости человеческой жизни люди не пожелают откладывать что-либо, чем они, возможно никогда не насладятся.

Третья причина разницы стоимости товаров в настоящем и в будущем заключается в техническом превосходстве товаров в настоящем над товарами в будущем как средствам удовлетворения человеческих нужд. Этот вывод основывается на принципе непрямого производственного процесса, ранее установленном Беем-Баверком. Здесь просто принимается в расчёт то, что товары в настоящем (включая деньги), можно пустить в производство скорее, чем будущие товары, так что поток готовой продукции, который возникнет благодаря непосредственным продуктам, всегда будет больше, если начать его здесь и сейчас, чем если начать его в некоторой точке в будущем.

Из этих трёх причин, Беем-Баверк делал самый большой упор на третью, которая, заявлял он, была независима от двух других и, более того, была способна объяснить временные предпочтения сама по себе. Более затяжные методы производства более продуктивны, чем менее продолжительные, и в этом кроется техническое превосходство товаров в настоящем. От этого общего обсуждения разницы стоимости между товарами в настоящем и в будущем, один очень короткий шаг до мысли о том, что процент является вознаграждением, которое люди платят за то, что предпочитают товары в настоящем, а не будущим товарам. С точки зрения землевладельца, конечно, процент есть компенсация, требующаяся, чтобы отложить удовольствие, сопутствующее потреблению товаров в настоящем. Стоит отметить, что теория процента и капитала Беем-Баверка глубоко укоренена в субъективизме австрийской теории стоимости в целом, именно по этой причине он больше всего отделился от классического подхода к предмету. За немногими достойными упоминания исключениями (Лаутердейл и Сеньор), классическая экономическая теория полагала капитал подчинённым труду, потому что сам он был продуктом труда. Эта идея, носителем которой был, в особенности, Карл Маркс, оказалась одним из главных камней преткновения для осмысленного аналитического прогресса в теории процента. Недостаток классической теории процента состоит в непризнании продуктивности капитала без труда. Сеньор увидел ошибочность этого довода, но он остался классическим экономистом, поскольку заключил свои новые догадки о сущности этого предмета в рамки теории стоимости, основанной на понятии производственных затрат. Поэтому, Беем-Баверк, отдававший должное Сеньору за ниспровержение некоторых ошибочных идей о капитале и проценте, также критиковал его за то, что тот игнорировал временные предпочтения и упущенную выгоду, два краеугольных камня нового субъективизма. Однако, в конечном счёте, Беем-Баверк использовал заложенное Сеньором основание, чтобы построить новое здание, а не отбросил все старые идеи, чтобы начать заново.

Аналитическая работа австрийцев и, вообще, неоклассических писателей-экономистов, развивает, по крайней мере, одну важную тему. Их идеи демонстрируют тот факт, что зарождение неоклассического анализа было затяжным процессом. Микроанализ зародился в разных странах и в трудах разрозненных, незнакомых друг с другом людей, большинство из которых даже не принадлежали к числу учёных-экономистов. Как бы то ни было, неоклассическая экономика была международным изобретением, выношенным учёными, принадлежащими к родственным областям знания. Но продвижение работы в области микроанализа ускорилося в ранних 1870-х гг., и расцвет неоклассической эпохи наступил, в том числе, в трудах Леона Вальраса и Альфреда Маршалла.

Глава 14

Микроэкономика в Англии: Уильям Стенли Джевонс

Во второй половине девятнадцатого века вера в классическую парадигму классической экономики была утрачена. Случилось это, помимо прочего, благодаря отвержению Миллем доктрины фонда заработной платы. Интерес к проблемам рабочих, социалистические и «прогрессивные» философии и дарвинские эволюционистские идеи, равно как и реакции представителей исторической школы политической экономии на классическую политическую экономию, и в последний момент высказанные Миллем дурные предчувствия относительно *laissez faire* – всё это в совокупности своей даёт представление о среде в Англии, в которую была введена теория полезности. Если общая неудовлетворённость старой парадигмой является, как полагают многие историки-интеллектуалы, предпосылкой для возникновения фундаментально новой, не обязательно противоречащей, системы мысли, то тогда в наших руках есть готовое объяснение возникновения в 1871 году «Теории политической экономии».

Уильям Стенли Джевонс (1835–1882)

Уильям Стенли Джевонс был одним из наиболее интересных и загадочных личностей в истории британской экономической мысли. Человек редких аналитических способностей, он был также одним из наиболее практичных профессиональных экономистов из когда-либо живших. Несмотря на то, что его идеи были глубокими и оригинальными, и несмотря на тот факт, что он занимал один из главных постов по политической экономии в университете, в Манчестере, он не оставил по себе студентов-последователей.

Джевонс родился в Англии в 1835 году, и был воспитан в образованном, но не академическом окружении, где часто обсуждали экономические и социальные проблемы. Раннее обучение было техническим (включаящим в себя математику, биологию, химию и металлургию), и предметы и инструменты его раннего образования пронизывали всю его дальнейшую интеллектуальную карьеру. Финансовые проблемы и выгодное предложение работы в качестве лаборанта на Сиднейском руднике привели к тому, что Джевонс прервал своё обучение и переехал в Австралию в возрасте восемнадцати лет. Он остался там на пять лет, в течение которых он воспринял множество оригинальных экономических идей, которые он позже развил и расширил в Англии.

С пробудившимся интересом к политической экономии, Джевонс вернулся в Англию в 1859 году, чтобы продолжить свою учёбу в Лондонском университете, где он получил степень в 1865 году. Этот ранний период был особенно плодотворным для Джевонса. В 1862 году, в нескольких обращениях к Британской Ассоциации, он в общих чертах изложил (1 Каркас теории полезности («Рецензия на общую теорию политической экономии») и (2 Сценарий для его статистического изучения флуктуаций («Об изучении периодических коммерческих флуктуаций, с пятью диаграммами»). В 1863 году Джевонс опубликовал книгу, озаглавленную «Чистая логика»; логика была одной из наиболее значимых и в настоящее время игнорируемых сфер его интересов, а в 1865 году он опубликовал «Угольный вопрос», книгу, сделавшую его выдающимся специалистом в экономических кругах.

Книга «Угольный вопрос» была основана на спорной аналогии между ролью зерна в теории народонаселения Мальтуса и угля в индустриальном прогрессе Британии. Тем не менее, книга привлекла довольно много внимания в политических и интеллектуальных кругах, включая круг Премьер-министра Гладстоуна. С этого момента и далее интересы Джевонса перемещались от чистой логики к экономике и обратно. Его экономические интересы находились в диапазоне от статистического анализа цен и золота и важных институциональных исследова-

ний рынков денег до коммерческих флуктуаций и чистой теории; одной из его теорий была его известная теория пятен на солнце, «Солнечный период и цена на зерно». В 1871 году была опубликована его самая великая законченная работа по экономической теории, «Теория политической экономии»; книга была основана на его ранних идеях о теории полезности, которые были сообщены Британской Ассоциации в 1862 году. К сожалению, Британская Ассоциация проигнорировала его сообщение.

В 1876 году, после многочисленных приступов нервного и физического истощения, Джевонс покинул Манчестер, чтобы занять должность профессора при Университетском колледже в Лондоне. Возобновившаяся болезнь и страстное желание завершить массивный труд «Принципы экономики» заставили его отказаться от этого поста в 1889 году. К несчастью для экономической науки эта последняя работа не была закончена. В августе 1882 года ослабевший Джевонс, как раз незадолго до своего сорока седьмого дня рождения, утонул на южном побережье Англии.

Безвременная кончина Джевонса лишила мир одного из незаурядных экономических умов. При жизни его усилия остались недооценёнными, но редко какой-либо экономист бывал более чистосердечным в том, что касается его самого и его способностей, он считал, что его проникновения в основания и природу человеческого знания глубже, чем у большинства людей. Даже в юном возрасте Джевонс был убеждён, что он революционизирует экономическую науку, но, парадоксальным образом, он всегда был полон неуверенности в себе и явной непоследовательности. В очень раннем возрасте Джевонс осознал, что не обладает личной харизмой или способностью использовать манеры, язык, убеждение для достижения определённой цели, и он не сделал ничего, чтобы устранить этот недостаток своей личности. Напротив, он, казалось, получал удовольствие от него, и защищал собственную отчуждённость как образ жизни. Джевонс, по-видимому, никогда не пожалел о своих привычках, поскольку он перенёс их в свою академическую жизнь. Биографы Джевонса утверждали, что никогда не было худшего лектора, студенты не посещали его занятий, он работал урывками и ничего не доводил до конца, тем не менее, все сходились во мнении о том, что Джевонс был гением. Вот и выходит, что экономическое наследие Джевонса состоит из фрагментов, но эти фрагменты оставлены гением.

Теория стоимости

Вера Джевонса в экономическую теорию заключалась в основании анализа полезности. На этом основании он построил теорию обмена и теорию предложения рабочей силы и капитала. Многие из этих идей, которые он выражал, главным образом, в своей «Теории политической экономии», не были новыми. В самом деле, Джевонс очень великодушно отметил, что многие черты экономической теории были разработаны ранее другими экономистами. Двумя наиболее значимыми его предшественниками были Дионисий Ларднер, развивший теорию фирмы в «Железнодорожной экономике» в 1850 году, и Флеминг Дженкин, утвердивший графическое представление законов предложения и спроса в 1870 году. Тем не менее, многие из теоретических достижений Джевонса были оригинальными и первоклассными. Его открытие маргинальной полезности было сделано независимо от всех прочих писателей, оно отражает своеобразный склад его ума.

Теория полезности

Действительное открытие теории полезности, и, в частности, теории маргинальной полезности, было сделано Жюлем Дюпюи, как мы видели. Существовали случайные, по сути своей, утверждения того же принципа Нассау Сеньором, Уильямом Ллойдом и Моунтифором

Лонгфильдом. Однако Дюпюи разработал свою теорию в эмпирическом окружении и основывал свои аргументы на эмпирических фактах. Джеванс, несмотря на то, что всматривался в практические интересы Ларднера в поисках вдохновения, основывал свои рассуждения, по крайней мере, отчасти, на физиологической теории. В этой связи, Джеванс отметил исследования Вебера-Фехнера стимулов и реакций.

В его утверждении теории полезности, научная подоплёка всей его деятельности и подоплёка его научных методов измерений занимала его мысли. Экономика легко давалась Джевансу в том плане, что некоторые её важные количественные показатели поддавались точному измерению. У него была ранняя и безграничная вера в будущее математики и статистики как незаменимых помощников для раскрытия экономики. Тем не менее, он полагал субъективный максимизирующий показатель – полезность – как имеющий ключевую роль для экономического анализа. Джеванс признавал, что исчисление удовольствия и боли или теория полезности имеет субъективные черты, несмотря на то, что он выражал надежду на то, что эффекты полезности могли бы быть некоторым образом установлены. По Джевансу, единицу удовольствия или боли трудно даже вообразить, но именно определённый объём этих чувств побуждает нас покупать и продавать, брать займы и одалживать, трудиться и отдыхать, производить и потреблять, и должно оценивать их сравнительные объёмы, исходя из количественных эффектов этих чувств. Он сравнивал чувства человека с гравитацией, природа которой нам доподлинно неизвестна, но которую мы, тем не менее, можем измерять, исходя из принимаемых человеческим рассудком решений. Джеванс признавал, что можно, в лучшем случае, получить только порядковые оценки количества, вокруг которого обращается вся экономическая система. В своей «Теории» Джеванс отметил, что понятие полезности, в основе своей, интроспективно, и он ясно отдавал себе отчёт в том, что межличностные сравнения одного индивида или группы с другим индивидом или группой невозможны. Итак, Джеванс создал новое ядро экономической науки, используя понятие полезности.

Маргинальная полезность. Следуя по стопам Бентама, Джеванс утверждал, что величина удовольствия и боли варьируется в соответствии и четырьмя обстоятельствами: (1) интенсивность, (2) продолжительность, (3) определённость или неопределённость и (4) близость или отдалённость. Джеванс пространно обсуждал каждый из этих пунктов. Боль – это просто удовольствие со знаком минус, и в индивидуальных расчётах эта алгебраическая сумма чистого удовольствия является значимым количеством. Как и Бентам до него, Джеванс ввёл вероятностный элемент в экономический анализ, когда он обсуждал способы, которыми неопределённость будущих событий и предчувствия относительно будущего воздействуют на поведение людей. Джеванс рассуждал о том, как временные предпочтения и предчувствия пронизывают экономические величины. По Джевансу, счастлив тот человек, который, как бы ни был низок его статус и ограничено имущество, может всегда надеяться на большее, чем у него есть, и напротив, тот, кто пользуется удовольствием проходящего момента не принимая во внимание наступающие времена, должен раньше или позже обнаружить, что его запас удовольствий на исходе, и что даже надежда его покидает. Этот крайне важный элемент, предчувствия и ожидания, тем не менее, выпал из теории полезности Джеванса.

Джеванс утверждал, что максимизация удовольствия есть цель экономики или, по его словам, люди пытаются добыть наибольшее количество того, что наиболее желанно за счёт наименьшего количества того, что является не столь желанным. Однако необходимо сделать это суждение более объективным, привязав его к чему-нибудь более конкретному, как предметы потребления.

Джеванс определял предмет потребления как объект, вещество, действие или услугу, могущие доставить удовольствие или уберечь от боли. Воздерживаясь от всяких претензий на то, чтобы напрямую осуществлять измерения, Джеванс заявлял, что в поведении будут обна-

руживаться выгоды и предпочтения, и что исследователь не будет делать оценочных суждений. По этой причине, доярок, космонавтов, пилотов-камикадзе и зависимых от героина наркоманов можно рассматривать как максимизирующих выгоду, в условиях определённых ограничений, разумеется.

Формальный анализ полезности Джевонса относит предметы потребления, как это было определено выше, к полезности. Его теория маргинальной полезности в основе своей проста и прямолинейна. Это можно объяснить и проиллюстрировать с помощью элементарной арифметики или графиков, использованных самим Джевонсом. В отличие от любого из его предшественников, Джевонс чётко оговорился, что функция полезности является отношением между предметами потребления, потребляемыми отдельным человеком, и актом индивидуальной оценки. Полезность не есть, обобщая сказанное, неотъемлемое качество, которым обладает вещь, она имеет значение только при акте оценки.

Огромные усовершенствования Джевонса по сравнению с трудами Бентама состоят в следующих чертах формального анализа полезности: (1) его чёткое разграничение общей полезности и маргинальной полезности, (2) его обсуждение природы маргинальной полезности и (3) утверждение им эквимаргинального принципа в его отношении к альтернативным использованиям одного и того же предмета потребления и к выборам между предметами потребления. Джевонс разрешил парадокс Адама Смита о воде и бриллиантах делая различие между общей полезностью и тем, что Джевонс называл степенью полезности. Последнее можно рассматривать как то же самое, чем является маргинальная полезность. И общая, и маргинальная полезности относились к количествам наличных товаров, и только к этим количествам.

Графический анализ. Функция полезности Джевонса выглядит как $U=f(X)$, что нужно читать: полезность предмета потребления X (еды) есть функция количества X индивидуального запаса. Следует отметить, что все прочие товары исключены из этой картины, и можно предположить, что их либо не существует, либо их количества постоянны. Предположив, что некто может добавлять очень малые количества еды к индивидуальному запасу, на языке арифметики, последовательно, можно извлечь функцию полезности, как показано на Рис. 14–1а. Здесь общая полезность еды (количества прочих вещей полагаются постоянными), как мы можем видеть, растёт по мере того, как её количества прибавляются до X_0 , достигает максимума в этой точке, и затем убывает. Но польза дополнительного количества еды, которую Джевонс назвал степенью полезности, понижается по мере того, как единицы еды добавляются к индивидуальному потреблению. Арифметически, Джевонс записал du/dx , что означает отношение изменения полезности к малому изменению X (количества еды). На графике Рис. 14–1b, построенному благодаря графику Рис. 13–1а, эта идея продемонстрирована. Далее, он предположил, что маргинальная полезность, использованная как синоним степени полезности еды, убывала после приёма самой первой единицы еды, несмотря на то, что он, несомненно, признавал, что это не всегда может быть так. Закон Джевонса можно сформулировать следующим образом: степень полезности отдельного предмета потребления варьируется с наличным количеством этого предмета потребления и убывает по мере того, как количество этого отдельно взятого предмета потребления увеличивается.

Эквимаргинальный принцип. Джевонс представил чёткое понимание индивидуального нацеленного на максимизацию пользы поведения в процессе принятия решений о размещении человеком любого предмета потребления среди альтернативных возможностей. Если индивид начинает с фиксированного запаса S предмета потребления X , и использования этого предмета потребления представлены x и y , то тогда этот запас необходимо разделить таким образом, чтобы $S = x + y$. Итак, Джевонс, фактически, ставит вопрос: как отдельный индивид решает, каким образом распределить свой фиксированный запас между двумя использо-

ваниями? Ответ прост и, как подсказывает интуиция, рационален. Количество X следует распределить между двумя использованиями таким образом, чтобы увеличение полезности при добавлении дополнительной единицы X при использовании x точно равнялось бы увеличению полезности от добавления дополнительной единицы X при использовании y . По терминологии Джевонса, эквимаргинальное условие подразумевает, что

$$(14.1) \quad \frac{dy}{dx} = \frac{dy}{dx} \quad \text{или} \quad MU_x = MU_y$$

где MU_x означает степень полезности предмета потребления X в использовании x , и одинаковым образом для y

Эквимаргинальный принцип, впервые чётко объяснённый Джевонсом, также сохраняет свою силу для размещения скудных, фиксированных средств (скажем, дохода) среди всех товаров потребительского бюджета. Если x представляет количество банок пива, а z представляет количество пачек сигарет, то тогда потребитель будет распределять ограниченный доход y так, чтобы $MU_x = MU_z$, предполагая, что пиво и сигареты одинаковы, и что весь y тратится на эти два товара. Более общая формулировка эквимаргинального принципа, которой нет у Джевонса, но которая принимает в расчёт различные цены n товаров, знакома каждому студенту, изучающему основы экономики:

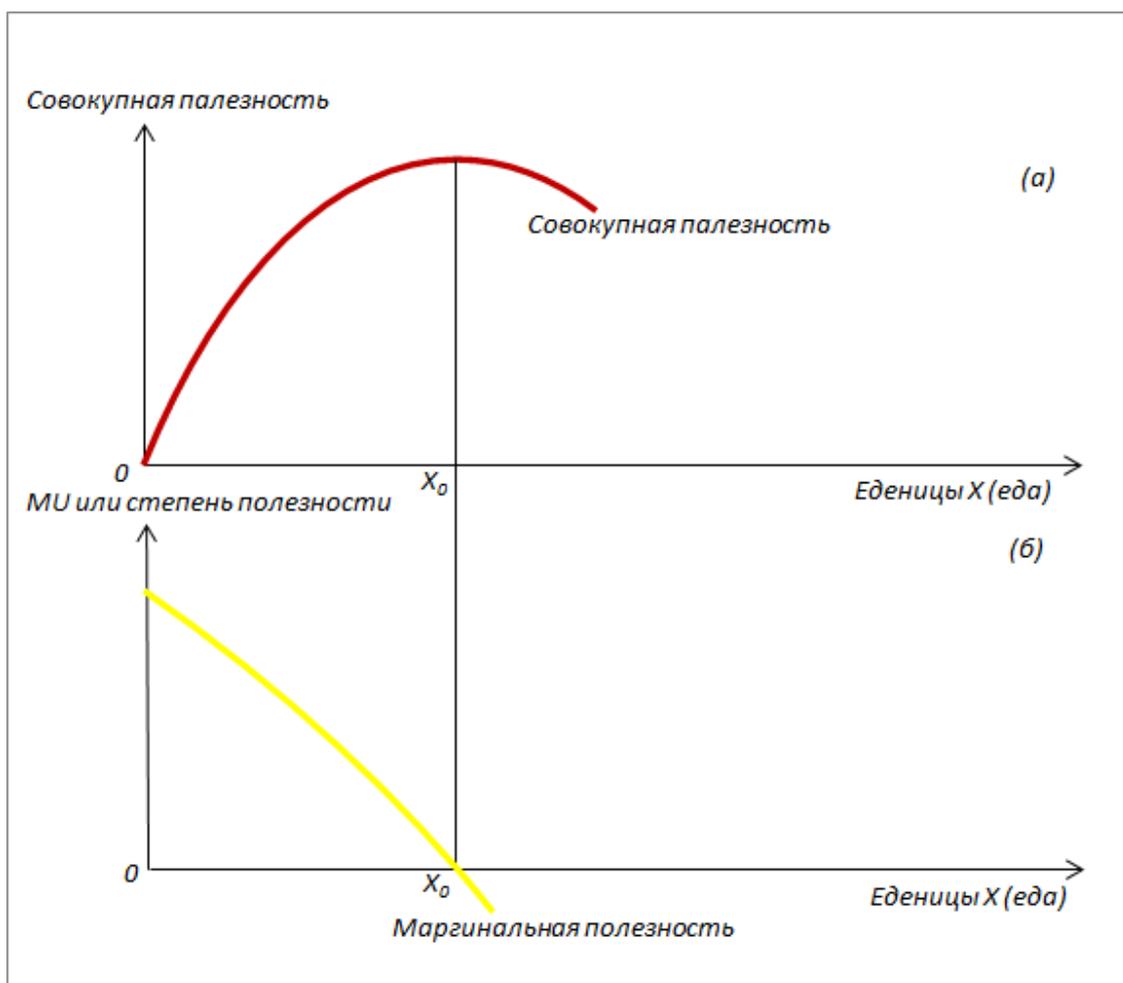


РИСУНОК 14-1

Общая полезность постепенно возрастает до X_0 количества единиц еды, но маргинальная полезность постепенно убывает по мере того, как добавляются дополнительные единицы еды.

$$(14.2) \quad \frac{MU_x}{P_x} = \frac{MU_z}{P_z} = \frac{MU_n}{P_n}$$

Далее, чтобы гарантировать, что весь доход распределён между индивидуальными потребностями (которые могут включать накопительный счёт), вводится дополнительное условие:

$$P_x X + P_z Z + \dots + P_n N = Y \quad (14.3)$$

где $P_x X$ представляет личные затраты на X , $P_z Z$ представляет траты на Z , и так далее. Сумма всех этих трат равна доходу Y . Несмотря на то, что Джевонс не проработал детали, его довод лежит в основе всей теории развития индивидуального поведения, нацеленного на максимизацию полезности, которое является ядром современной теории.

Теория обмена Джевонса

Утилизируя теорию полезности, обсуждавшуюся в предыдущей главе, вместе с законом индифферентности, Джевонс разработал теорию обмена – то есть, объяснение того, почему и как товары на рынке покупаются и продаются. Закон индифферентности Джевонса гласит, что на любом свободном и открытом рынке, в любое время, не может быть более одной цены на один и тот же товар.

На этом этапе Джевонс ввёл понятие торгового органа, концепцию, содержащую некоторые сложности. Под торговым органом Джевонс понимал кого угодно, из покупателей или продавцов в диапазоне от одного человека до всего населения в целом. Более того, каждый торговый орган является либо индивидом, либо совокупностью индивидов, и закон в своей совокупности должен зависеть от справедливости закона для каждого индивида. Не беря во внимание любые нестыковки этой концепции, давайте предположим, вместе с Джевонсом, что имеется один торговый орган (А), обладающий запасом говядины (a), и другой (В), имеющий запас зерна (b). Как осуществляется обмен? Джевонс даёт, как обычно, графическую и символическую трактовку этого процесса.

Пусть функции маргинальной полезности для зерна и говядины будут представлены так, как на Рис. 14–2, который мы здесь воспроизводим, следуя собственной диаграмме Джевонса, в слегка адаптированном варианте.

Пусть увеличение (уменьшение) количества зерна (говядины) будет обозначено на Рис. 14–2 слева направо, а увеличение (уменьшение) количества говядины (зерна) будет обозначаться справа налево на том же рисунке. Единицы обоих предметов потребления должны быть представлены одинаковыми отрезками, конечно.

Рассмотрим торговый орган А и предположим, что он имеет в наличии количество зерна a' . Увеличение запаса зерна А, представленное небольшим отрезком $a'a$, одновременно представляет уменьшение запасов говядины А. Но важный пункт состоит в том, что А выигрывает, обменивая зерно на говядину. Почему? Потому что он получил бы большую полезность, приобретая зерно, чем потерял бы, отказавшись от приобретения говядины. В частности, обращаясь к Рис. 14–2, выигрыш А составлял бы область $a'hca$, где чистая прибыль является областью $hdgc$

А будет продолжать торговать до тех пор, пока не будет достигнуто рыночного равновесия в точке m , которая представляет, в этом простом случае, пересечение кривых маргинальной полезности. В m ни каких дальнейших выгод от торговли не может быть реализовано каждым из органов торговли, и торговля прекращается. Таким образом, Джевонс, обдумав эти результаты, заключил, что свобода обмена, должно быть, является преимуществом для всех.

Теория труда

Одним из наиболее интересных приложений теории полезности стала его теория предложения рабочей силы. С трудом, как и с прочими видами деятельности, два количества были для Джевонса первостепенной важности для объяснения поведения: понесённые убытки и извлечённая выгода (родственные боли и удовольствию) Джевонс определил труд как любое болезненное напряжение разума или тела, предпринимаемое либо отчасти, либо всецело с целью получения блага в будущем. Читатель может возразить, что большинство людей, по крайней мере, заявляют о том, что любят свою работу. Джевонс, однако, думал о некоей концепции чистой боли, т. е., о балансе болезненности и удовольствия в процессе работы. Он также имплицитно подразумевал, что рабочие находились в рамках сдельной системы труда, и что они могли менять количество выполняемой ими работы. Это последнее допущение, кроме, возможно, долгосрочного периода, не представляет собой очень точной картины существующих в настоящее время условий или даже тех, что были во времена Джевонса. Тем не менее, есть некоторая возможность применения этой идеи там, где наличествуют предложенные им условия.

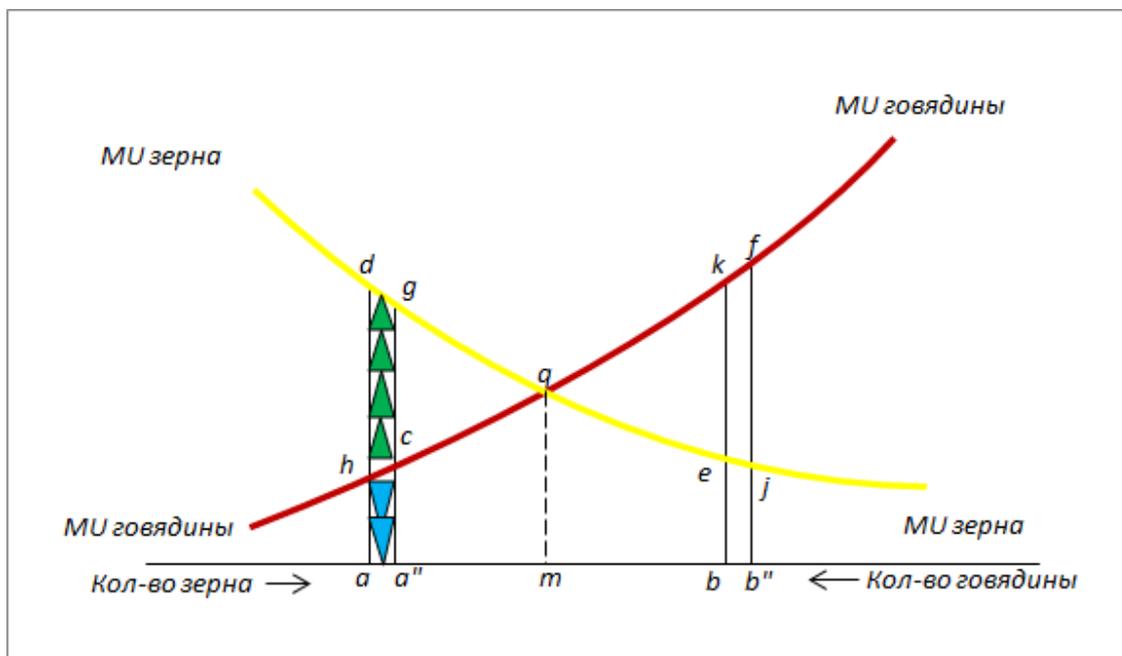


РИСУНОК 14–2

Во всех точках слева от m , А получает чистый выигрыш полезности от обмена говядины на пшеницу, тогда как во всех точках справа от m , В получает чистый выигрыш полезности от обмена пшеницы на говядину.

При анализе принятия решений о выполнении работы, Джевонс концентрировался на трёх количествах: чистая боль от работы, объём продукции и объём извлечённой полезности.

Графически, комбинацию из этих трёх количеств можно проанализировать так, как это сделано на Рис. 14–3. В системе сдельного труда реальная заработная плата и доход рабочего зависят от его или её показателя производительности. Кривую pq можно рассматривать как степень полезности, взвешенную благодаря производительности рабочего или выпуска им готовой продукции. Вознаграждение за труд, другими словами, можно рассматривать как продукт показателя производительности и степени полезности. Издержки рабочей силы представлены кривой, прорисованной ed . Здесь Джевонс предположил, что акт начала работы тягостный и причиняющий чистую боль. Но, по мере того, как работа продолжается, она становится всё более приятной до тех пор, пока не будет достигнуто определённое равновесие, а затем достигается такая точка, в которой болезненность начинает преобладать над удовольствием от работы. Итак, кривая чистой-боли-от-работы поднимается вверх, а затем обращается вниз, становясь отрицательной.

Значимое утверждение, сделанное Джевонсом, состоит в том, что рабочий прекратит производить, когда чистая боль от работы эквивалентна степени полезности полученной за труд реальной заработной платы. Это происходит в точке m на Рис. 14–3. В точке m , где издержки работы md (чистая боль) равна вознаграждению от работы mq (вознаграждение полезности), рабочий прекратит работу. Так Джевонс утвердил теорию предложения труда, основанную на его понятии полезности.

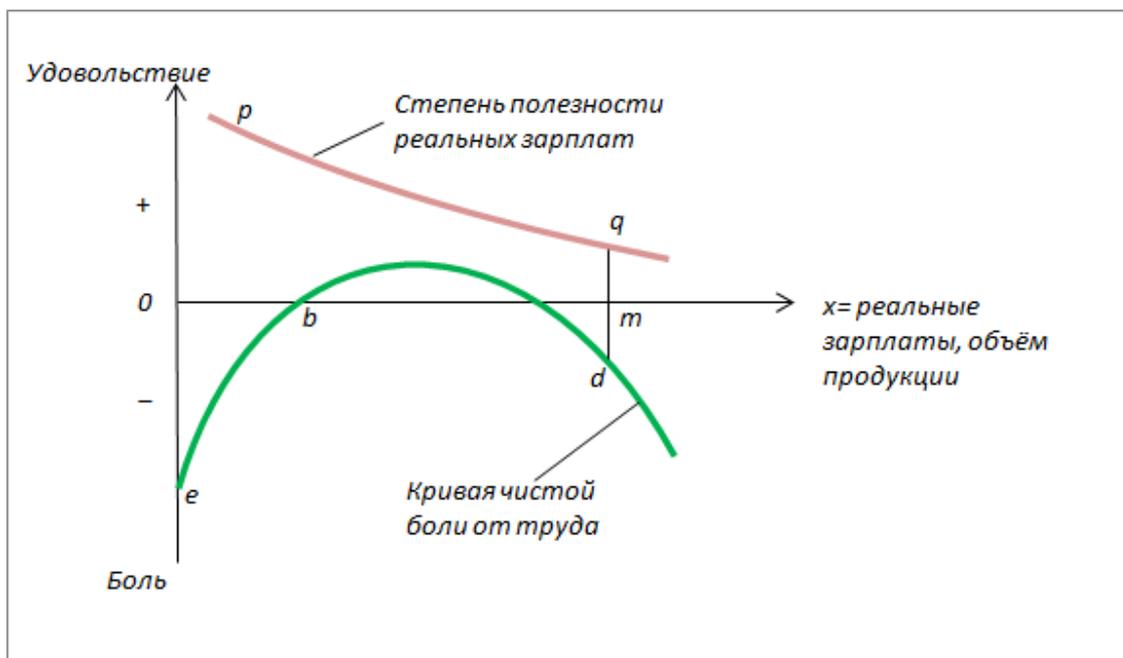


РИСУНОК 14–3

В этом анализе, основанном на гедоническом исчислении, рабочий будет предлагать свои услуги в объёме Om , потому что в этой точке издержки от работы, md , равны вознаграждению за работу, mq

Джевонс как чистый теоретик

Наше исследование некоторых чисто теоретических идей Джевонса по необходимости неполное. Его теория ренты и его теория продуктивности капитала и процентной ставки не входят в рамки нашего изложения. Однако наше рассмотрение этих идей, основанное на понятии полезности подхода к стоимости, обмену и труду должно оставлять мало сомнения в умах читателей относительно того, что Джевонс был оригинальным мыслителем-новатором.

Несмотря на то, что теория полезности революционизировала теорию стоимости, собственные идеи Джевонса о меновой стоимости были односторонними. Несмотря на то, что он никогда не полагался на кривые спроса и предложения, он был осведомлён об их роли в определении стоимости. Например, он отметил, что его теория совершенно согласуется с законами предложения и спроса, и что если бы у него были определённые функции полезности, можно было бы облечь их в форму, чётко выражающую эквивалентность предложения и спроса.

Но, несмотря на этот факт, он считал, что законы предложения и спроса являются выводами из теории стоимости или обмена. Он был нацелен почти исключительно на исследование полезности как источника стоимости. Итак, мы имеем известный ряд Джевонса:

Затраты на производство определяют предложение;
Предложение определяет окончательную степень полезности;
Окончательная степень полезности определяет стоимость.

Стоимость труда, и, предположительно, стоимость *всех* факторов производства, определяется полезностью или стоимостью данного продукта, а не наоборот. Независимые изменения в предложении, возникающие благодаря изменениям в затратах на производственные ресурсы, не принимаются в расчёт. Предложение товаров, как показано в представленной на Рис. 14–2 теории обмена, предположительно фиксированное.

Независимое открытие Джевонсом анализа полезности побудило игнорировать сделанные ранее акценты классических писателей, включая Смита, Рикардо и Милля, на издержки производства. Действительно, Джевонс полагал, что теория полезности эффективно опровергала трудовую теорию стоимости, которую он (ошибочно) идентифицировал как один единственный детерминант стоимости в «Началах» Рикардо. Предложение и спрос взаимно определяют цены в анализе Рикардо, и Джевонс не смог этого понять. Флеминг Дженкин предложил то же самое в 1870 году или ранее, но только в великих достижениях Альфреда Маршалла было тщательно учтено и детально проработано взаимное воздействие независимо определённых предложения и спроса на определение цен.

Несмотря на эту фундаментальную критику его теории стоимости, решения Джевонса формально не привязывают кривые спроса к кривым маргинальной полезности, которые восхваляли многие экономисты, и более всего Леон Вальрас. Как мы уже видели, Джевонс с нетерпением ожидал того дня, когда эти функции полезности могли бы быть эмпирически определены, по крайней мере, в классификационном смысле. Но до этого времени он не желал связывать функции спроса и полезности в частичном рыночном равновесии, как Дюпюи сделал это до него, и как сделал это позднее Маршалл.

Чтобы кривая спроса каждого отдельного индивида представляла бы некоторую меру полезности (т. е., чтобы уравнивать цену и маргинальную полезность, как это было в случае с Дюпюи – см. Рис. 12–4) должны быть установлены крайне ограничительные допущения. Маргинальная полезность денег должна быть постоянной величиной по отношению к ценам или количествам всех прочих товаров, необходимо допустить, что товары, составляющие потребительский бюджет, не связаны друг с другом, и т. д. – эти условия невыполнимы в любой реальной ситуации, и именно Джевонсу нужно отдать должное за то, что он осознал этот важный момент.

Джевонс определил торговый орган как любую группу покупателей или продавцов. Можно предположить, как мы обнаружили в связи с теорией обмена, что он считал, что можно построить функцию совокупной степени полезности, чтобы анализировать торговлю. Такое построение, тем не менее, очевидно ошибочно, поскольку оно требует сложения функций степеней полезности для некоторого предмета потребления различных индивидов. Поскольку доходы, вкусы и предпочтения варьируются, то нет причины ожидать, что отдельные *MU* этих индивидов будут сопоставимы. Тот факт, что Джевонс требовал только лишь порядковой клас-

сификации не помогает ему разрешить эту дилемму, эта часть его теории не выдерживает критики.

Итак, теоретический аппарат Джевонса содержит множество неоднозначностей. Он прокладывал дорогу своим анализом полезности, и его анализ был важным ключом для теории стоимости, но его путешествие в микроэкономический анализ недоставало утонченности и законченности Маршалла. И всё-таки, в его «Теории политической экономии» содержится множество новаторских фрагментов анализа. Можно рассуждать о том, что проживи он дольше, чтобы закончить запланированные им «Принципы», Джевонс мог бы сделать экономическую науку гораздо богаче. Но даже в том виде, в каком они существуют, его научные вклады в чистую теорию, несмотря на некоторую обрывочность, были весомыми.

Джевонс и статистика

Новаторское усилие Джевонса в области анализа полезности было, во всяком случае, ничуть не меньшим, чем его усилия в области эмпирической и статистической науки. В 1862 году, после публикации первых работ по научной метеорологии, Джевонс приступил к работе по применению научных принципов к коммерческой статистике. Его первая работа, озаглавленная «Об изучении периодических коммерческих флуктуаций» («On the Study of Periodic Commercial Fluctuations»), была отправлена вместе с его самой ранней теоретической работой в собрание Британской Ассоциации в 1862 году. В ней Джевонс анализировал вариации следующих переменных: средний уровень дисконта, с 1846 по 1861 годы и с 1825 по 1862 годы; общее число банкротств, с 1845 по 1860 годы; среднюю цену государственных ценных бумаг, с 1845 по 1860 годы; и среднюю цену на зерно, с 1846 по 1861 годы. Джевонс представил свои данные в виде диаграммы, и заключил, что данные следует представлять так, чтобы наилучшим образом освещать самые интересные аспекты для целей исследователя. Как один из первооткрывателей сезонных флуктуаций, Джевонс отметил, что каждая разновидность периодической флуктуации должна быть отслежена и показана не только как предмет изучения сам по себе, но и потому что необходимо установить и устранить такие периодические изменения прежде, чем можно будет правильно показать те, что нерегулярны и, по этому, более интересны и важны. Таким образом, Джевонс предложил разнообразные объяснения сезонных флуктуаций благодаря своим различным данным.

Система цен и индексы

Одной из наиболее важных статистических работ Джевонса была «Серьёзное падение стоимости индивидуализированного золота и его социальные эффекты» («A Serious Fall in the Value of Gold Ascertained and Its Social Effects Set Forth») (1863). В ней Джевонс хотел применить общее положение о том, что стоимость отдельного наименования товара проявляет тенденцию падать, если он поставляется на рынок в больших количествах и с большей лёгкостью, чем прежде в связи с недавними открытиями золотых месторождений в Австралии и в Калифорнии. Французский экономист Мишель Шевалье предсказал это падение, но другие, включая Ньюмарча и Маккуллока, сомневались в том, что оно произойдёт.

Чтобы лучше оценить научные достижения Джевонса, необходимо понять, что у экономистов того периода были только смутные и расплывчатые понятия о том, что такое падение стоимости. По этой причине, Джевонсу пришлось начать с урока логики, служившего введением в прикладную статистику. Он должен был объяснить значение среднего повышения цен, и, что наиболее важно, метод построения показателей цен. В том, что касается этого последнего усилия, он был, очевидно, первопроходцем. Он пространно изложил компиляции ценовых таблиц, вычисления средних арифметических и геометрических, проблем взвешивания и

выбор образцов товаров. Затем, с помощью статистики, собранной из различных периодических изданий, включая *The Economist*, *Gazette* и *The Times*, Джевонс построил среднюю годовую цену тридцати девяти товаров для периода с 1845 по 1862 годы. После оценки статистических данных и тщательной организации их, он заключил, что флуктуации цен на товары потребления связаны с постоянным падением цены на золото. Джевонс также описывал обесценивание серебра и темп падения стоимости золота, относящий общее падение стоимости золота к его количеству в использовании.

В конце концов, Джевонс исследовал воздействия обесценивания золота (увеличения цен) на должников, кредиторов и различные прочие классы населения. На протяжении всей своей работы, он показал острое практическое знание кредитных учреждений и коммерции. Он заключил, что кредиторы, те из них, которые понесли убытки из-за обесценивания золота, не имеют справедливых оснований для требований о компенсации, но ему не удалось обсудить дистрибутивные эффекты обесценивания золота. Он точно указал только на косвенные воздействия открытия золотых месторождений.

Несколькими годами спустя, Джевонс продолжил и расширил своё статистическое исследование движения цен в «Вариации цен и стоимости валюты с 1782 года», опубликованном в *Джернал оф зе статистикал сосаети оф Лондон* (июнь 1865 года). В этой статье Джевонс изложил свои методы индексов, сведя данные из «Истории цен» Тука и Ньюмарча к индексам цен для всех товаров и индивидуальных классов товаров. Он дал оценку теоретическим основаниям всех широко используемых ценовых индексов, отдавая предпочтение средней геометрической перед средней арифметической Ласпейреса и гармоникой. Джевонс сделал наблюдение относительно достоинств этих альтернативных исчислений: «Есть вероятность, что каждое из них верно для своих целей, если они более чётко поняты в теории» («Исследования»). Средняя геометрическая давала некоторые преимущества при произведении расчётов, такие как возможность корректировать результаты расчётов последовательным использованием логарифмов. Помимо этого, Джевонсу нужен был коэффициент, который давал бы более приблизительную оценку вариаций цен по сравнению со средней арифметической Ласпейреса.

Джевонс досконально объяснил, как он получил свой индекс, используя данные Тука, включая методы корректировки данных через определённые интервалы и методы классификации предметов потребления. Например, данные о ценах в период с 1800 по 1820 годы необходимо было откорректировать с тем, чтобы свести цены и их вариации к золотому стандарту, потому что Банк Англии поддерживал бумажный стандарт в продолжение этого периода времени. Качество исследования Джевонса было чрезвычайно высоким, и его результаты, многочисленные ценовые индексы в период с 1782 по 1865 годы, отмечают самую важную раннюю попытку систематического определения индексов цен в экономической литературе. Инстинктивное стремление Джевонса к порядку и его готовность поднимать вопросы касательно качества его исходных данных и статистических методов делают его вклады в построение ценовых индексов не только выше уровня его времени, но и позволяют утверждать, что он значительно опередил своё время.

Пятна на солнце и коммерческая активность

Роман Джевонса с изысканиями в области статистики, к сожалению, привёл его к самой что ни на есть причудливой и, к сожалению, к самой смехотворной идее его жизни, объяснению коммерческих кризисов на основе периодических изменений пятен на солнце. «Теория солнечных пятен» стала неотъемлемой частью более ранней, посвящённой ценам, работы Джевонса, которая подпитывалась дующимся всю его жизнь его интересом к астрономии и метеорологическим явлениям. Метеорологические исследования Джевонса убедили его в том,

что продолжительность периода солнечной активности составляла 11,11 лет. Части великой работы Джеймса Э. Торольда Роджерса, «История сельского хозяйства и цен в Англии», стали выходить в свет, и они дали Джевонсу источник исходных данных. Но в 1875 году Джевонс ещё не верил в то, что информация, которой он располагал, оправдывала твёрдую веру в причинную связь между пятнами на солнце и коммерческой активностью.

В 1878 году Джевонс вернулся к проблеме солнечных пятен с новым энтузиазмом, сначала в докладе для Британской Ассоциации («Периодичность коммерческого цикла и объяснение его физических причин») («The Periodicity of Commercial Crises and Its Physical Explanation») и, затем, в статье в журнале *Природа* («Коммерческие циклы и пятна на солнце») («Commercial Crises and Sun-Spots»). Джевонс был убеждён новыми свидетельствами в том, что продолжительность цикла солнечных пятен составляла 10,44 лет вместо 11,11 лет, датировка, которая лучше коррелировала с коммерческими циклами кризисов. Мысль о возможности совпадения была неприемлема для Джевонса. К сожалению, Джевонс, похоже, сделал ошибку из-за этого совпадения. Как изменения урожайности преобразовывались в коммерческие циклы? Несмотря на то, что в более ранней статье он имел дело с европейским опытом, теперь Джевонс доказывал, что воздействие на деньги и коммерческие рынки осуществлялось посредством внешней торговли с Индией и Востоком. Периодические неурожай в Индии, по его мысли, изменяли цены на сырьё и характер торгового баланса Англии. В своей работе 1875 года, Джевонс подчеркнул физические детерминанты: оптимизм, вялость, панику и т. д. – торгового цикла, и он попытался соотнести их с колебаниями цен на продовольствие. Теперь Джевонс отказался от мысли о том, что эти физические эффекты являются частью механизма преобразования и сделал упор только на совпадение высоких цен в Индии и коммерческих кризисов в Англии. Но сам Джевонс отметил главную проблему этого аргумента: если причиной коммерческих кризисов в Англии были высокие цены на сельскохозяйственную продукцию в Индии, то тогда ожидался бы или даже требовался бы интервал между высокими ценами и кризисом. Ничего подобного не наблюдалось. Короче говоря, было необходимо некоторое объяснение этой взаимосвязи или преобразования, но Джевонс не предложил никакого объяснения этому. Его теория, выведенная из изучения им доступных ему данных, была попросту неполной. Более того, астрономы вернулись к циклу солнечной активности, продолжительностью 11,11 лет, и хотя эта идея, вероятно, имела некоторую ценность для аграрных обществ, в настоящее время считается, что детерминанты торговых циклов гораздо более сложные, чем думал Джевонс.

Несмотря на эпизод с пятнами на солнце, статистическая работа Джевонса заслуживает очень высоких оценок. Научный дух попытки изложить причины экономических явлений проливает эмпирическую работу Джевонса, и его изучение ценовых рядов навсегда останется примером для всех, кто питает интерес к экономике и эмпирицизму.

Международное распространение экономических идей Джевонсом

Научные достижения Джевонса в области экономической теории и статистики соответствуют его роли в распространении экономического анализа. Настойчивость Джевонса в выискивании своих коллег прошлого и настоящего всех наций замечательна и важна в истории экономического анализа. В мае 1874 года началась переписка между французским экономистом-теоретиком Леоном Вальрасом и Джевонсом. Вальрас опубликовал «Элементы чистой политической экономии» в этом году, заложив основы анализа общего рыночного равновесия и полезности. Заинтересованный в продвижении этих идей, Вальрас инициировал обширную переписку с большим количеством экономистов со всего мира. Результатом этой переписки, помимо прочих взаимных выгод, было учреждение списка математико-экономических

работ, изначально созданного Джевансом, но исправленного Вальрасом. Джеванс направил свой список всем ведущим экономистам этого времени, и Вальрас организовал публикацию его в *Journal des Économistes*

В его предисловии 1879 года и аннотационном списке математико-экономических трудов, Джеванс привлёк внимание других экономистов к исследованиям в области теории Курно, Дюпюи, Госсена, Леона Вальраса и его отца, Огюста, фон Тюнена, Дженкина и Ларднера, вместе с когортой прочих менее известных писателей, таких как Чезаре Беккариа, Лэнг, Борда, Минард и Боккардо. Многие из этих писателей остаются ныне практически неизвестными, и некоторые заслуженно, но на заре неоклассического анализа узнавание и критическая оценка работы других теоретиков имели большую важность.

В процессе классификации и идентификации более ранних трудов, Джеванс столкнулся с тем фактом, что собственная его работа не была оригинальной. Курно был пионером математического выражения экономических понятий; Курно, Ларднер и Дюпюи теории фирмы; и Дюпюи и Госсен теории полезности, и последний пошёл так далеко, что чётко установил эквивалентный принцип. Несмотря на очевидное разочарование, Джеванс, должно быть, понимал, что эти открытия имеют важный смысл, он приложил колоссальные усилия, чтобы идентифицировать и популяризировать более ранних и современных ему писателей, труды которых были посвящены экономическому анализу. Поступая так, он стал отменным примером того, каким надлежит быть настоящему учёному, и, в то же самое время, он создал благоприятные условия для политики открытых дверей в области экономических идей, что значительно обогатило неоклассическую традицию во всём мире.

Роль Джеванса в политической экономии

Джеванса вполне можно назвать законченным экономистом. Когда его представления о себе самом колебались, и он думал о себе то как о гении, то как о неудачнике, его экономическая работа, несмотря на её общепризнанную непроработанность в плане теории, была последовательной и высококачественной. Его плодотворные исследования в статистике, равно как и в области формального экономического анализа, не говоря уже о строго научном характере всей его работы, были, сами по себе, весьма внушительными.

Но охват, оригинальность и необычайная искусность, им проявленные в своей работе во всех сферах экономического исследования, выгодно отличают его от большинства современных академических деятелей в этой области. Маршалл, также обладавший этими качествами в чрезвычайно высокой степени, был, практически, последним крупным британским теоретиком, обладавшим большим диапазоном способностей. Объяснение тому, возможно, кроется в узости экономической теории, которая утвердилась в экономических кругах в пост-маршаллианские дни. Совсем у немногих теоретиков был практический опыт работы с тем, что является сутью эмпиризма, как то: ведение статистики и статистические расчёты. Джеванс же постоянно возился со статистическими данными, касающимися цен и флуктуаций коммерческой активности, к этому он привык в Австралии в работе с метеорологическими данными. Современные теоретики также проявляют тенденцию опускать прочие области знания, имеющие отношение к экономике, предмет изучения которых представляется не относящимся к делу или скучным, или требующим сбора слишком большого количества данных. Зато Джеванс обратился даже к относящейся к области механики теории рычага, чтобы обосновать свои описывающие рыночный обмен уравнения, основанные на понятии полезности.

Многие современные экономисты-теоретики хотят, чтобы экономика была научной дисциплиной, и некоторые бесконечно развивают различные нюансы и вариации нюансов, касающиеся общепризнанной экономической теории. Но теория сама по себе не есть наука, и некоторые указывают на то, что фактологическая её основа просто недостаточна, чтобы под-

держивать современный экономический анализ, не говоря уже о умозаключениях, сделанных на его основе. Некоторые теоретики настойчиво стремятся к научному экономическому анализу, но для тех, кто попытается это осуществить, опыт и труд всей жизни Джевонса может служить одним из ярких примеров истинно научного подхода к экономике.

Глава 15

Альфред Маршалл и развитие анализа частичного рыночного равновесия

Основы неоклассической экономики были чётко установлены в Англии и на континенте к 1870 году. Эти выдающиеся научные достижения вымостили дорогу для плодотворных синтезирующих работ Альфреда Маршалла (1842–1924) и Леона Вальраса (1834–1910) – равных по значимости основателей современного неоклассического анализа. Фундаментальные различия границ и методов подходов этих двух писателей детализированы в последующих главах, и они помогут определить место каждого из них в экономической перспективе. Тем не менее, поскольку есть отчётливая преемственность между идеями Джевонса и Маршалла, мы начнём наше обсуждение неоклассицизма с Маршалла.

Жизнь и труды Маршалла

Альфред Маршалл, сын банковского кассира, родился в Клэфэме, Англия, в 1842 году. Его предки были, по большей части, священниками, и отец Альфреда, Уильям, также был евангелистом, несмотря на то, что он сделал себе светскую карьеру в Банке Англии. Уильям Маршалл был суровым сторонником дисциплины, часто подталкивавшим своего способного, хотя и чрезмерно нагруженного работой, сына к пределам умственной и физической выносливости. Для него было обычным делом заставлять Альфреда зубрить школьные уроки почти до полуночи. Позже Альфред Маршалл вспоминал, что только ежегодные летние поездки к его дальней родственнице спасали его от нервного и физического истощения.

В начальной школе Маршалл заслужил себе прозвище «Сальная Свеча» за его бледность, плохую одежду и измождённый вид. Ему не удавалось легко заводить друзей, а занятия, доставлявшие ему больше всего радости: математика и шахматы – были строго запрещены ему его отцом. В 1861 году, исполненный бунтарского духа Маршалл отказался от стипендии в Оксфорде, которая принесла бы ему сан священника, потому он не мог далее выносить изучение мёртвых языков. Его отец, с другой стороны, не мог позволить себе послать Маршалла в колледж за свой счёт. Благодаря материальной помощи одного из своих зажиточных дядюшек, Маршалл поступил в Кембридж, где он не только дал волю своей склонности к математике, но и выделился как студент-отличник.

Страсть Маршалла к математике сослужила ему хорошую службу в двух отношениях. Изначально он рассматривал свои занятия математикой как одно из выражений независимости от своего деспотичного отца. Помимо этого, поскольку он получал скромный заработок за частные уроки математики, Маршалл смог отдавать свой долг дяде и содержать себя во время учёбы в Кембридже.

Эти наклонности, в конечном итоге, привели его в 1867 году к занятиям политической экономией, после нескольких перерывов. Избрав экономику как область исследования, Маршалл подошёл к изучению этого предмета с такой самоотдачей, которую он сохранял до конца, с преданностью, в немалой степени ответственной за значительные достижения в области экономического анализа.

Его отец тщетно надеялся на то, что его сын примет духовный чин. Маршалл, вместо этого, женился, в 1877 году. Его женитьба на Мэри Пэли, бывшей его студентке и преподавательнице в Ньонхэм Колледж, вынудила его, как и в случае с Мальтусом, прекратить своё членство в Кембридже. Маршалл покинул Кембридж и переправился в Бристол, где супруги преподавали политическую экономию в недавно основанном Университетском Колледже. Там

они также совместно работали над «Экономикой промышленности», впервые опубликованной в 1879 году.

Их годы в Бристоле прошли довольно счастливо, за исключением продолжительного периода, когда Маршалл болел. В 1884 году, однако, открылась новая преподавательская должность в его предыдущем учебном заведении, и выздоровевший Маршалл вернулся в Кембридж.

В течение пятидесяти лет, когда Маршалл писал свои труды, он сделал восемьдесят две публикации своих работ, включавших в себя книги, статьи, лекции, конференции и отчёты. Его в высшей степени популярные и влиятельные «Принципы экономики» (1890) издавались десять раз до настоящего времени; «Промышленность и торговля» (1919), издавалась пять раз; и «Экономика промышленности» (1879) два раза и десять раз печаталась повторно. Только его «Деньги, кредит и коммерция» (1923) не претерпели множества изданий, и это потому, что она была опубликована только за год до смерти Маршалла.

Однако все его биографы соглашаются с тем, что влияние Маршалла на экономику невозможно измерить только его публикациями. Гораздо более важным для прогресса экономической теории была его практика передачи своих оригинальных идей поколению способных студентов задолго до того, как эти идеи появились в печати. Сильная устная традиция, которую Маршалл начал в Кембридже, составляет крайне важную главу в истории экономического анализа, в особенности, в теории денег.

Список студентов Маршалла – исчерпывающий список имён британской экономической науки начала двадцатого века. Помимо более известного Дж. М. Кейнса, там были А. С. Пигу, Джоан Робинсон и Д. Х. Робертсон, в числе многих. Эти студенты возвращали «кембриджскую традицию», начатую Маршаллом, и они развили её во многих направлениях.

Маршалл, следует отдать ему должное, был чрезвычайно осторожным и педантичным писателем, не решавшимся опубликовать что-либо прежде, чем он продумывал вытекающие из содержания следствия и доводил до совершенства его форму. Результатом были элегантные и прочные вклады в экономическую науку, но чаще всего эти достижения публиковались уже после того, как расцвет их новизны прошёл.

Такого же плана предосторожность стала причиной того, что Маршалл довольно-таки поздно представил анализ маргинальной полезности, несмотря на то, что исторические свидетельства указывают, что он вывел принцип маргинальной полезности независимо и приблизительно в то же время, что и Джевонс, Менгер и Вальрас. В одном отношении, тем не менее, Маршалл стоял впереди Джевонса и Вальраса. Его знание математики обеспечило ему звание гораздо лучшего, чем они, математика. И всё-таки его подход к использованию математики оставался осторожным. В своей юности он переводил работы Рикардо и Милля на язык математических символов, но, по-видимому, он делал это просто ради собственного удобства.

В «Принципах», Маршалл ограничил своё использование диаграмм и прочих математических систем обозначения сносками и приложениями с тем, чтобы не позволить математике отвлечь читателя от его экономики. Более всего он был заинтересован в простом общении, как с бизнесменами, так и со студентами. Более того, он остро сознавал, что чрезмерная зависимость от математики может ввести в заблуждение в стремлении к интеллектуальным безделкам, воображаемым проблемам, которые не соотносятся с условиями реальной жизни, и они могут исказить наше чувство пропорциональности, вынуждая нас игнорировать факторы, которые непросто переработать с помощью математической машины.

Сомнения Маршалла относительно полезности методов теоретической математики и статистики не следует, однако, неверно истолковывать. Он последовательно справлялся с большим объёмом исторического и статистического знания по любому из предметов, которые он исследовал. Он считал доступ к эмпирическим фактам одной из предпосылок того, чтобы

делать разумные выводы. В общем, Маршалл был виртуозным экономистом, потому что обладал совокупностью талантов.

В конце концов, Маршалл был экономистом экономистов – признанным и непререкаемым лидером как своих коллег, так и студентов. Его мнение состояло в том, что экономика «есть область, в которой необходимо сотрудничество многих людей с различными складами ума». Как и его современник Вальрас, Маршалл помогал продвижению профессионализации экономики. Разница состояла в том, что Маршалл был способен распространить своё влияние, стоя на твёрдом основании одной из больших традиций Кембриджского университета, тогда как Вальрас был вынужден действовать из одинокого отдалённого посёлка в Швейцарии.

Маршалл и его метод

Именно в том виде, в котором видел вещи Маршалл, мы обнаруживаем некоторые из его наиболее интересных и непреходящих вкладов в экономическую науку. Ключ к подходу частичного рыночного равновесия Маршалла в экономической теории и в прикладной экономике содержится в его заявлениях относительно метода. Несмотря на то, что метод Маршалла состоит из нескольких взаимосвязанных идей, мы должны рассматривать эти темы отдельно друг от друга. Во-первых, мы должны рассмотреть определение Маршалла экономики и отдельного закона экономики; затем, мы должны описать его блестящую концепцию роли времени в экономическом анализе; и, в конце концов, мы должны обсудить отношение концепции времени Маршалла к рынкам и рыночным периодам. Тогда будет вымощена дорога для обсуждения его знаменитой концепции рыночного равновесия в условиях конкуренции.

Прежде всего, Маршалл рассматривал экономическую науку как простое развитие идей, которые разделял Адам Смит. Он отчётливо обозначил свою веру в то, что неоклассическая экономика была лишь развитием или современной версией старых экономических доктрин. Новый век и новые проблемы изменили акцент экономического анализа, но Маршалл верил в то, что относительно простые анализы Рикардо и Милля могли выдержать придирчивую критику. Изменением этого акцента было развитие микроэкономической ветви экономической науки, которое происходило в то время.

Метод Маршалла, поэтому, по большей части основан на здравом смысле. Экономическая наука всего лишь продукт работы здравого смысла, усовершенствованного организованным анализом и аргументацией. Факты и история важны для теоретика-экономиста, но сам Маршалл отметил, что сами по себе факты ничему не учат. Закономерности и тенденции человеческих поступков, при имеющихся институциональных и этических ограничениях, должно наблюдать и извлекать из исторических и эмпирических данных. Анализ, с этой точки зрения, является стенографическим языком здравого смысла: если даны достаточные регулярности, то это позволяет развивать и применять общие правила и теории в отдельных ситуациях.

Сложность человеческих действий, в которой Маршалл, по его словам, нашёл закономерность, является одной из центральных причин, по которым историки и многие другие неортодоксальные мыслители отвергали традиционный экономический анализ. Отдавая себе отчёт в уязвимости экономической теории на этом открытом пространстве, Маршалл выработал блестящие защиты. В частности, он сравнивал абстрактный экономический метод с методом физики и прочих естественных наук. По Маршаллу, экономические законы есть формулировки, касающиеся тенденций человеческих действий при определённых условиях, гипотетические только в том же смысле, что и законы физических наук, эти законы также предполагают условия; большая сложность состоит в том, чтобы сделать ясными эти условия, и это важнее для экономики, а не для физики, ибо законы человеческих поступков не так просты и определены, как физические законы, хотя многие из них могут стоять в одном ряду с законами естественных наук. Экономическая теория, по мысли Маршалла, была проще в том

плане, что экономические факты человеческого поведения можно было вычлени́ть из фактов в целом. Предметом экономики были поддающиеся измерению мотивы, то есть, деньги и цены. Хотя они не являются совершенным средством измерения, при условии соблюдения тщательных предосторожностей деньги дают по-настоящему хорошее средство измерения движущей силы большей части мотивов, благодаря которым формируются жизни людей.

Время и *Ceteris Paribus*

Тогда, грубо говоря, метод Маршалла состоял в основанном на здравом смысле абстрагировании от экономических фактов и поведения с использованием общего анализа и аргументации. Более того, экономическая наука, являющаяся результатом применения этого метода, имела своей двойную цель знания ради знания и знания для использования в решении практических задач. Рассмотрим, из чего конкретно состоял этот метод.

Время вступает в анализ экономических фактов и количественных показателей на каждом шагу, и, возможно, одно из величайших достижений Маршалла заключалось в том, что он принимал в расчёт его значимость. Более того, он интегрировал время целиком во весь свой метод подхода к экономическому анализу, отметив в самом начале, что оно было центром главной трудности почти любой экономической проблемы. В рамках своего знаменитого обсуждения нормального рыночного равновесия спроса и предложения, Маршалл ясно объясняет, почему время должно быть частью экономического анализа. Он утверждает, что такой фактор как время является главной причиной тех трудностей в экономических исследованиях, который делает необходимым для человека с его ограниченными средствами продвижение к решению любой задачи шаг за шагом. При разбиении задачи на части принимаются те раздражающие причины, нерегулярность которых оказывается неудобной. Изолированную переменную времени Маршалл называет *Ceteris paribus*. Он утверждает, что изучение некоторой группы тенденций изолировано допущением о том, что все остальные переменные остаются неизменными; существование других тенденций не отрицается, но их нарушающему равновесие всей системы действию некоторое время не придаётся значения. Чем больше так сужается данный предмет, с тем большей точностью он может быть проработано, и тем меньше он соотносится с реальной жизнью. Любой точный и твёрдый подход к решению отдельной узкой задачи, тем не менее, помогает в решении более широких задач, которые содержат эту более узкую проблему, с большей точностью, чем это было бы возможно в противном случае. На каждом этапе исследования большее количество переменных можно высвободить из изоляции, точные рассуждения можно сделать менее абстрактными, реалистичные рассуждения можно сделать менее неточными, чем было возможно на более ранней стадии. Таким образом, Маршалл предлагал обращаться с проблемой последовательного изменения (временем) с помощью вдумчивого использования допущений *ceteris paribus*, или предварительной обработки исходных условий. Другие писатели подразумевали «другие переменные неизменны» при построении теорий, но именно гений Маршалла объяснил и утилизировал этот метод в анализе производственных затрат и во всей теории стоимости.

Рыночные периоды, конкуренция и цена на рыбу: время в анализе. Понятие *ceteris paribus*, сделавшееся необходимым из-за неизбежных воздействий времени на экономические количественные показатели, является одной из самых полезных функций современной микроэкономики. Способ, которым Маршалл интегрировал время и *ceteris paribus* в экономическую теорию, наверное, можно наилучшим образом объяснить с помощью одного из его собственных примеров – рынка рыбы.

Маршалл рассмотрел три гипотетических обстоятельства или проблемы, которые окажут влияние на торговлю рыбой. Во-первых, существуют очень быстрые изменения, такие как пре-

вратности погоды, которые оказывают влияние на очень кратковременные колебания цен на рыбу. Во-вторых, Маршалл постулировал изменения средней продолжительности, такие, как увеличение спроса на рыбу благодаря падежу скота, продолжавшемуся в течение некоторого времени. В конце концов, он сформулировал долгосрочную проблему торговли рыбой, захватывающую целое поколение, возможно, обусловленную изменением вкусов.

При рассмотрении краткосрочных рыночных условий, очень быстрые ежедневные изменения спроса и предложения можно не принимать во внимание. Временные изменения улова рыбы, погоды и доступности заменителей рыбы или товаров, дополняющих её, очевидно, обуславливают временные колебания относительно того, что Маршалл назвал нормальной краткосрочной ценой рыбы. Очень краткосрочные сдвиги предложения и спроса, некоторая часть которых взаимно погашает друг друга, можно легко себе представить. Но ключ к пониманию метода Маршалла лежит в отношении между изменяющимся спросом и условиями производства с течением времени и в концепции нормальной цены. Чтобы получить чёткое понимание метода Маршалла, мы должны в первую очередь взглянуть на воздействия времени на условия производства конкретной фирмы.

Краткосрочная перспектива. Маршалл постулировал существование представительной, или средней, фирмы, работающей на некотором конкурентном рынке. Концепция расплывчатая, даже по собственному определению Маршалла: «Наша представительная фирма должна прожить долгую жизнь на момент исследования, быть определённо успешной, ею управляют нормально, и она имеет нормальный доступ к рыночным хозяйствам, внутренним и внешним, которые являются частью общего объёма производства; необходимо принимать в расчёт класс производимых товаров, условия их рыночного сбыта и экономическое окружение в целом» («Принципы»). Фактически, представительная фирма Маршалла является абстракцией: она не есть ни среднее арифметическое, ни медиана, ни даже модальная фирма. Она является представительной не в плане её размера, а в плане её производственных издержек. Если не принимать во внимание трудности, ассоциирующиеся с данной концепцией, то такую фирму можно было бы представить так, как это сделано на Рис. 15–1а. Ясно, что краткосрочные производственные условия представительной рыбной фирмы изображены на Рис. 15–1а. В краткосрочной перспективе способность рыбной промышленности поставлять рыбу не может расширяться до бесконечности. Для фирмы, изображённой на Рис. 15–1а, этот предел дополнительного производства представлен восходящими функциями маргинальных и средних затрат за количеством q_i . Другими словами, добывающая рыбу фирма не может изменить все исходные производственные факторы в течение короткого периода времени, и некоторые из её производственных факторов должно рассматривать как фиксированные. Требует времени, например, построение новых лодок и обучение нового и более многочисленного поколения рыбаков. Фирма может, конечно, увеличить другие производственные факторы. Тогда, в краткосрочной перспективе, предполагающей существование фиксированных или псевдофиксированных производственных мощностей, для данной фирмы есть различие между средними общими затратами и средними переменными затратами, по мере того, как добавляются переменные производственные факторы. Разницей между средними общими издержками и средними переменными издержками являются средние фиксированные издержки, снижающиеся на протяжении всего диапазона объёмов выпускаемой продукции (изображённая пунктиром функция на Рис. 15–1а). Разница между функциями AVC и AFC на Рис. 15–1а не имеет значения в течение периода времени, за который можно изменить все производственные факторы, и средние общие издержки добавления производственных факторов эквивалентны средним переменным издержкам.

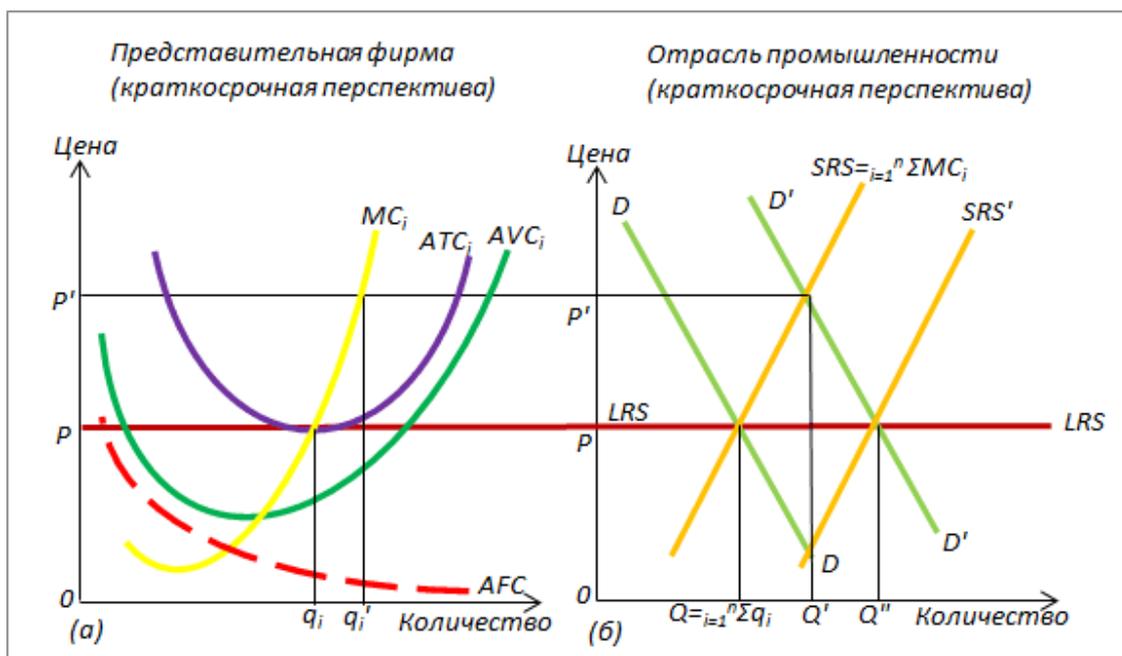


РИСУНОК 15–1

Краткосрочное увеличение рыночного спроса от DD до $D'D'$ поднимает рыночную цену от P до P' , а выпуск произведённой промышленностью продукции с Q до Q' . Каждая фирма будет зарабатывать экономические прибыли, потому что средние прибыли P' превышают средние издержки C при количестве готовой продукции q'_i . В долгосрочной перспективе, по мере того, как новые фирмы входят в промышленность, кривая предложения сдвинется вправо, от SRS к SRS' , толкая равновесно-рыночную цену обратно к P , но готовой продукции, Q'' , будет больше.

Важно также отметить причину, по которой функции средних издержек на Рис. 15–1 U-образной формы. По мере того, как переменные факторы производства, скажем, рыбаки или сети, добавляются к производственным возможностям рыболовецких судов, прибыли в виде количества рыбы, приходящегося на каждую единицу производственных факторов, увеличиваются. Средние издержки, как общие, так и переменные, снижаются. Но, по мере того, как добавляются единицы переменных факторов производства, средняя продуктивность этих производственных факторов в выражении улова рыбы будет опускаться ниже крайней отметки. Средние издержки поставки рыбы, по этой причине, понижаются на протяжении некоторого объёма готовой продукции, но они неизбежно должны повыситься. Понятно, и это результат простой арифметической операции, что маргинальные издержки должны равняться одновременно средним переменным издержкам и средним общим издержкам, когда последние минимальны.

Сконцентрируемся теперь на сделанном Маршаллом разграничении долгосрочной и краткосрочной перспективы в том, что касается условий рыночного спроса. Маршалл постулировал умеренной продолжительности увеличение спроса на рыбу из-за падежа скота. То, что он использовал понятие времени в производственном процессе и понятие *ceteris paribus*, дало ему возможность предсказывать цену и объём готовой продукции на рынке рыбы в течение этого периода. Заклучив в понятии *ceteris paribus* отклонения, оказывающие воздействие на рыбную промышленность, но воздействующие на неё слишком медленно, чтобы оказывать поддающееся оценке влияние в краткосрочной перспективе, Маршалл сосредоточил своё внимание на факторах, которые влияли бы на рынок рыбы при некотором заданном увеличении спроса. Маршалл доказывал, что в краткосрочной перспективе наше внимание целиком погло-

щено такими влияниями, как поощрения, т. е., хорошие заработки за ловлю рыбы, побуждающие моряков оставаться в своих рыболовецких домах в течение года или двух лет, вместо того, чтобы наниматься на работу на корабле. Нормальная цена для любого данного ежедневного предложения рыбы, которую здесь следует установить, это та цена, которая быстро привлечёт в рыбную промышленность капитал и труд в достаточном количестве, чтобы получить этот объём предложения за день рыбной ловли средней успешности; влиянием, оказываемым ценой на рыбу на имеющиеся в распоряжении капитал и рабочую силу в рыбной промышленности, управляют довольно узкие причины, как эта. Этот новый уровень, вокруг которого колеблется цена в течение этих лет необычайно высокого спроса, очевидно, будет выше, чем прежде. Маршалл сформулировал почти универсальный закон, гласящий, что, в течение данного нормального срока, являющегося небольшим периодом времени, некоторое увеличение объёма спроса повышает нормальную цену, по которой предлагают данный товар. Этот пример идеально иллюстрирует метод Маршалла. Очень краткосрочные и очень долгосрочные факторы, воздействующие на занятие рыбной ловлей, игнорируются или полагаются постоянными, тогда как тем влияниям, которые напрямую воздействуют на рынок в течение релевантного периода времени, целиком отводится роль фактора, объясняющего рыночные цены и объём готовой продукции на рынке. Рабочее время, а не время в обычном понимании, является центром данного анализа. Имеющиеся в рыбной промышленности капитал и рабочая сила, очевидно, являются функцией различных переменных в краткосрочной и долгосрочной перспективе, поскольку на строительство новых производственных мощностей и на то, чтобы побудить дополнительное число рабочих войти в рыбную промышленность, уходит время. Вследствие этого, нормальная цена предложения будет различной в обоих периодах.

Рыночное равновесие в условиях конкуренции. Метод Маршалла и его простую модель краткосрочного рыночного равновесия в условиях конкуренции можно легко проиллюстрировать с помощью графического анализа на Рис. 15–1. Кривые рыбной промышленности представлены на Рис. 15–1*b*, где краткосрочная функция предложения с положительным наклоном (*SRS*) является, в условиях совершенной конкуренции, просто горизонтальной суммой всех кривых маргинальных издержек фирм, составляющих эту промышленность. В самом начале предполагается, что функция спроса на рыбу этой промышленности *DD*, а рыночное равновесие для данной промышленности имеет место на пересечении *SRS* и *DD* с ценой и объёмом выпущенной продукции *P* и *Q* (сумма количеств готовой продукции, произведённой фирмами). Представительная фирма является участником рынка, принимающим определённую цену в условиях конкуренции. Мы предполагаем, что до нарушения равновесия цена *P* или средняя прибыль равна минимальным средним затратам на производства, и что общие издержки ($q_i \times ATC$) равны общей прибыли ($q_i \times P$). Таким образом, никаких экономических прибылей нет до изменения спроса.

Теперь рассмотрим предположение Маршалла о том, что падёж скота обусловил, по-видимому, временное увеличение спроса на рыбу до *D'D'*. После некоторого периода настройки, во время которого цена спроса превышает цену предложения, цена на рыбу повышается до *P'*, а выпуск готовой продукции промышленностью повышается до *Q'*, что является суммой теперь увеличившихся объёмов готовой продукции (q_i) частных фирм. Фирмы максимизируют доходы при q_i , поскольку маргинальные издержки равны маргинальной прибыли, как всегда происходит в условиях конкуренции. Таким образом, краткосрочное нормальное предложение повышается с увеличением спроса на рыбу, как объяснял Маршалл.

Важно, что, при наличии достаточной информации у потенциальных конкурентов, цена *P'* не смогла бы постоянно держаться на рынке рыбы. Каждая фирма получает экономические прибыли, поскольку средняя прибыль (*P'*) превышает средние издержки (*C*) при количестве q_i . Если увеличение спроса на рыбу приобретает постоянный характер из-за перемены вкусов,

как и произошло по предположению Маршалла, то тогда нормальная цена предложения будет управляться другим набором причин. Если быть краткими, постоянное долгосрочное увеличение спроса на рыбу порождает долгосрочные настройки производства для фирм в этой промышленности. Экономические прибыли являются сигналом к тому, что, в условиях конкуренции, будет происходить долгосрочное определение цены на основе сопоставлений. Природа определения равновесной цены может изменяться. По мысли Маршалла, источник предложения в море может обнаружить признаки того, что он исчерпан и морякам, возможно, необходимо будет обратиться к более далёким берегам и к более глубоким водам, ибо природа даст убывающую прибыль на повысившееся использование капитала и рабочей силы при данной степени эффективности. Но может стать и так, что человек несёт ответственность только за очень малую часть истощения запасов рыбы, происходящего постоянно, в этом случае, уловы будут такой же величины после увеличения общего объёма торговли рыбой, что и ранее. Работа рыбаков такова, что их число может быть увеличено меньше чем за поколение почти до любого количества, необходимого для удовлетворения спроса, тогда как отрасли промышленности, связанные с сооружением лодок, производством сетей и так далее, количество которых теперь увеличится, будут более тщательно и экономично организованы. Итак, если воды не будут проявлять признаков истощения запасов рыбы и при достаточном сроке, который здесь означает большой период времени, нормальная цена рыбы будет падать при увеличении спроса.

Долгосрочная перспектива. Рассмотрим вторую возможность, о которой упомянул Маршалл, случай, когда дополнительный капитал и труд, применённые в деле рыбной ловли, принесут пропорциональное увеличение улова. Экономические доходы могли бы обусловить то, что фирмы отреагировали бы несколькими способами: существующие рыболовецкие фирмы могли бы увеличить масштаб своей деятельности и/или новые фирмы могли бы вступить на рынок. Если мы, для удобства, устраним первую возможность, краткосрочная кривая предложения для данной промышленности сместится вправо с входом новых фирм, до SRS' . Поскольку мы предполагаем, что нормальные затраты на оборудование хорошей лодки с эффективным экипажем остаётся той же самой, как при более низких уровнях общего выпуска готовой продукции, кривые затрат представительной фирмы не смещаются. После того, как произошли все настройки цены на основе сопоставлений, рынок снова приходит в долгосрочное равновесие с нулевыми экономическими прибылями при цене P , но при более высоком объёме продукции. Долгосрочная цена предложения рыбы постоянна (при P на Рис. 15–1), и долгосрочная функция предложения (LRS) может быть прочерчена путём соединения двух пересечений предложения и спроса после того, как все настройки рыночной цены на основе сопоставлений уже произошли. Если функция LRS горизонтальна, как на Рис. 15–1, мы говорим, что рыбная ловля является промышленностью постоянных издержек. Пропорциональные увеличения во вложениях капитала и рабочей силы приносят пропорциональные увеличения выпуска рыбы.

Мы всё это время предполагали, что рыболовецкая фирма находилась в состоянии долгосрочного рыночного равновесия до того, как произошло это увеличение спроса. На Рис. 15–1а не изображено долгосрочное рыночное равновесие. Долгосрочное положение представительной фирмы после того, как произошли все определения рыночной цены на основе сопоставлений таковы, какими они показаны на Рис. 15–2. Поскольку в долгосрочной перспективе не существует фиксированных издержек, все издержки этой фирмы носят переменный характер. Это отражено на Рис. 15–2 благодаря тому обстоятельству, что не существует разграничения между средними общими затратами и средними переменными затратами. Долгосрочную кривую средних затрат принято называть «оггибающей» или «планирующей» кривой, и она впервые была изобретена Джейкобом Вайнером, а не Маршаллом. Огибающая кривая действительно нарисована как серия касательных множества возможных краткосрочных кривых.

Только одна из этих краткосрочных кривых ($SRAC_i$) является касательной в точке минимальных долгосрочных средних затрат (точка A на Рис. 15–2). Это те же самые средние затраты (ATC), существование которых мы предположили в Рис. 15–1 *a*. При данной цене P_0 , представительная рыболовецкая фирма будет производить количество готовой продукции q_i . При этом долгосрочном рыночном равновесии для фирмы, количество q_i производится при оптимальном размере предприятия, то есть, при минимальных долгосрочных средних затратах. Количество q_i также является оптимальным показателем выпуска продукции в том смысле, что масштаб предприятия, представленный $SRAC_i$, используется на его наиболее эффективном уровне, то есть, при минимальных издержках. Важно то, что конкуренция и свобода входа-выхода в рыбной промышленности гарантирует, что выпуск готовой продукции (если заданы условия затрат) будет производиться при минимальных долгосрочных средних издержках.

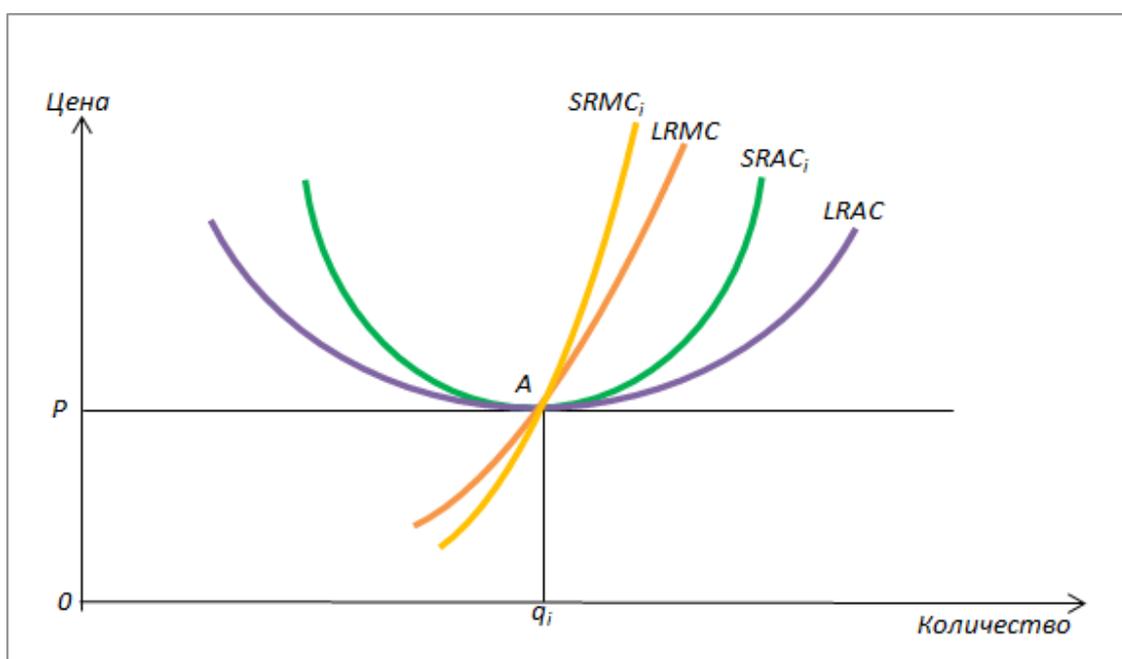


РИСУНОК 15–2

Долгосрочное рыночное равновесие для данной фирмы находится там, где самая низкая точка кривой $LRAC$ и отдельная кривая $SRAC$ являются касательными к рыночной цене.

Таким образом, повторный обзор примера Маршалла о добыче рыбы даёт глубокое проникновение в суть его метода, заключающего в себе анализ временного периода и допущения *ceteris paribus*. В дальнейшем мы использовали его в качестве трамплина для обсуждения концепции Маршалла рыночного равновесия в условиях конкуренции и рыночного определения цены на основе сопоставлений. Пока что мы рассмотрели только самые общеизвестные представления рыночного определения цены на основе сопоставлений в условиях конкуренции, случай постоянных затрат. Теперь мы обратимся к двум другим случаям, на которые наметнул Маршалл в своём обсуждении установления цены в добыче рыбы, случаи промышленности с возрастающими, и, напротив, убывающими издержками. Мы увидим, что последняя концепция была более важной и спорной, поскольку она сформировала некоторые другие идеи Маршалла, особенно касающиеся экономики всеобщего благоденствия, а также сформировала направление микроэкономики двадцатого века.

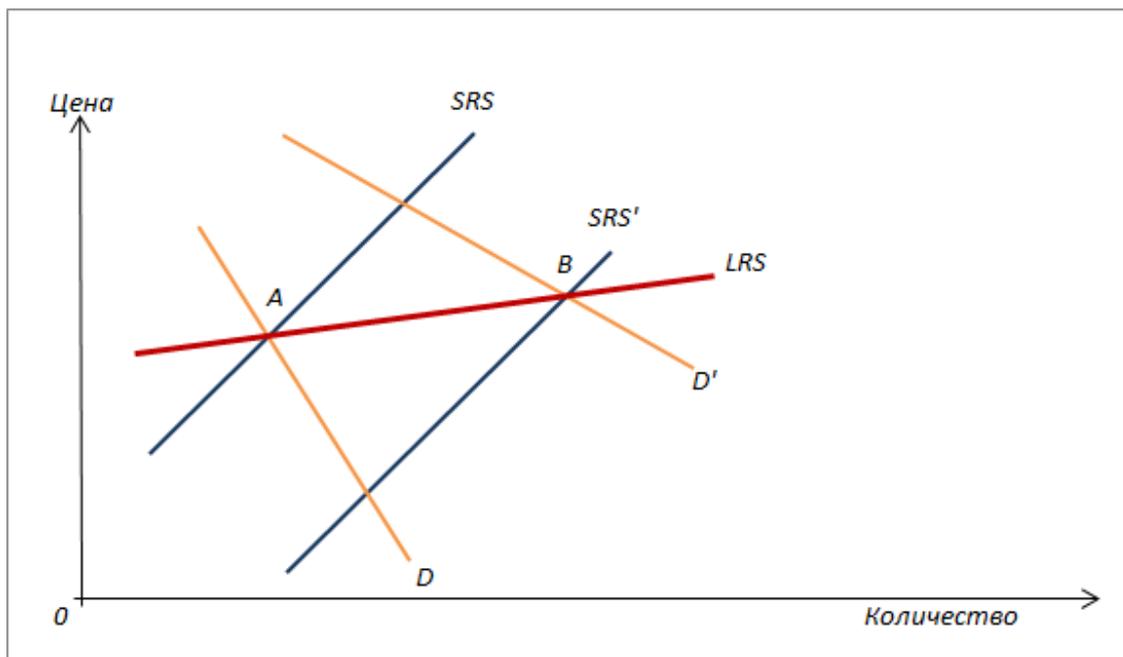


РИСУНОК 15–3

Увеличивающиеся долгосрочные издержки предложения происходят, когда издержки на единицу продукции представительной фирмы растут как следствие увеличения выпуска продукции, чтобы покрыть увеличение рыночного спроса.

Предложение промышленности и экономика производства

Не представляет труда продемонстрировать два других долгосрочных условия предложения, подразумевавшихся Маршаллом в его примере о ловле рыбы. К сожалению, некоторые из концепций, обычно ассоциирующихся с этими условиями предложения, не явны в «Принципах», и они стали причиной трудностей при создании теории конкуренции. Однако графически случаи возрастающих и убывающих издержек можно легко продемонстрировать. Рассмотрим, например, Рис. 15–3 и Рис. 15–4, в которых принимаются во внимание только кривые промышленности.

Убывающие и возрастающие издержки

В случае с возрастающими издержками, противоположном тому, что был описан на Рис. 15–1, кривые издержек в промышленности идут вверх по мере того, как объёмы готовой продукции промышленности расширяются. Со ссылкой на Рис. 15–3, наклон функции LRS положительный. В полной мере долгосрочная настройка цены на основе сопоставлений к увеличению спроса (от D до D') произойдёт только при более высоких издержках (в точке B). В примере добычи рыбы, например, Маршалл отметил возможность того, что запасы рыбы в море могут быть до некоторой степени исчерпанными, и морякам, может быть, необходимо будет обратиться к более отдалённым местам для добычи рыбы. Такая деятельность станет более затратной в том смысле, что равноценные приложения однородного капитала и рабочей силы будут давать менее чем пропорциональные им прибыли от улова.

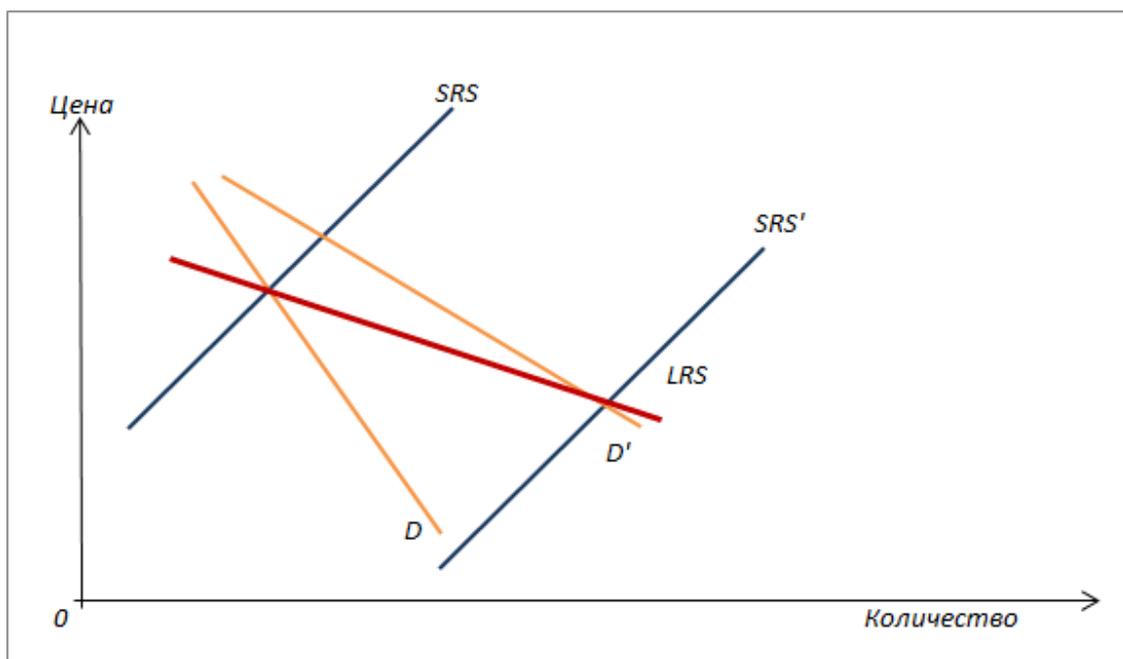


РИСУНОК 15–4

Уменьшающиеся долгосрочные издержки предложения происходят, когда издержки на единицу продукции представительной фирмы уменьшаются как следствие увеличения выпуска продукции, которое происходит, чтобы покрыть увеличение рыночного спроса.

Но Маршалл отметил более интересную возможность снижающейся долгосрочной функции предложения для промышленности. Со ссылкой на Рис. 15–4, снижающаяся *LRS* подразумевает, что дополнительный выпуск продукции будет обеспечен при более низких затратах со стороны фирмы. Здесь, увеличение спроса (от *D* до *D'*), которое увеличивает выпуск готовой продукции фирмой, является причиной того, что краткосрочная функция предложения (*SRS'*) пересекается с новой кривой спроса при цене, более низкой, чем при предыдущем уровне выпуска продукции. Кривые средних издержек данной фирмы смещаются с увеличением выпуска продукции, и, в примере о добыче рыбы, Маршалл предположил, что причиной тому являются уменьшенные цены факторов производства. Лучшая организация и больший объём работ в судостроении и изготовлении сетей означают, что цены факторов производства для добывающей рыбу фирмы будут ниже. Таким образом, долгосрочное предложение рыбы промышленностью будет иметь отрицательный наклон, как на Рис. 15–4.

Внутренние и внешние экономии. Несмотря на то, что Маршалл не создал законченной теории функций издержек для фирмы, он рассмотрел два типа экономий в процессе производства, которые могли бы служить объяснением поведения промышленности в сфере предложения. А именно, он разделил экономии, ассоциирующиеся с повышенным производством, на два типа: внешние по отношению к фирме и внутренние по отношению к ней. Маршалл определил внешние экономии как те, что зависят от общего развития данной промышленности, а внутренние экономии как те, что зависят от организации и эффективности управления внутри индивидуальных фирм.

Внутренние экономии, возникшие в результате увеличения выпуска продукции, это такие экономии, которые возникли благодаря разделению труда и улучшенному использованию механического оборудования в рамках данной фирмы. Много специализированного механического оборудования может быть использовано только в больших количествах, так что пол-

ная экономическая эффективность, как капитала, так и труда, может быть достигнута только с увеличением производства. По мере того, как расширяется выпуск готовой продукции, долгосрочные средние издержки снижаются, но, едва достигается некоторый уровень выпуска продукции, средние издержки могут снова возрасти в силу неэффективности руководства и трудностей, возникающих при сбыте продукции. Внутренние экономии и убытки в результате увеличения масштабов производства являют собой просто одно из объяснений типичной U-образной долгосрочной кривой средних издержек.

Внешние экономии, в которых встречается повышенный выпуск продукции, как обозначил их Маршалл, являются производственными экономиями, внешними по отношению к данной фирме, но внутренними по отношению к данной промышленности. Маршалл привязал внешние экономии к местоположению промышленности, но его изложение этого предмета содержало очень немного примеров. Большая их часть тем или иным образом ассоциируется с местоположением промышленности. Среди прочих, Маршалл упоминает следующие внешние экономии от агломерации фирм в данной местности:

1. Лучшая информированность и профессиональные навыки
2. Доступность квалифицированной рабочей силы
3. Экономии при использовании специализированного машинного оборудования

При объяснении первого пункта, Маршалл отметил, что после того, как промышленность выбрала определённое место, тайны торговли перестают быть тайнами, они как бы витают в воздухе, и дети усваивают многие из них бессознательно.

Во-вторых, Маршалл доказывал, что локализованная промышленность создавала константу, организованный рынок квалифицированной и специализированной рабочей силы. Предположительно, промышленности привлекают те регионы, где легко доступна для выполнения данной фирмой своих производственных функций, дефицитная рабочая сила. Одновременно, конечно, рабочая сила привлекается в районы, где высок спрос на их услуги. По мере того, как промышленность растёт на данной территории, доступность специализированной рабочей силы повышается и растёт.

Маршалл предположил, что, по мере того, как некоторая промышленность растёт, становится осуществимым получение экономии благодаря машинному оборудованию. Он также намекнул на то, что рост поддерживающих, вспомогательных промышленных предприятий создаёт внешние экономии для фирм в пределах данной промышленности.

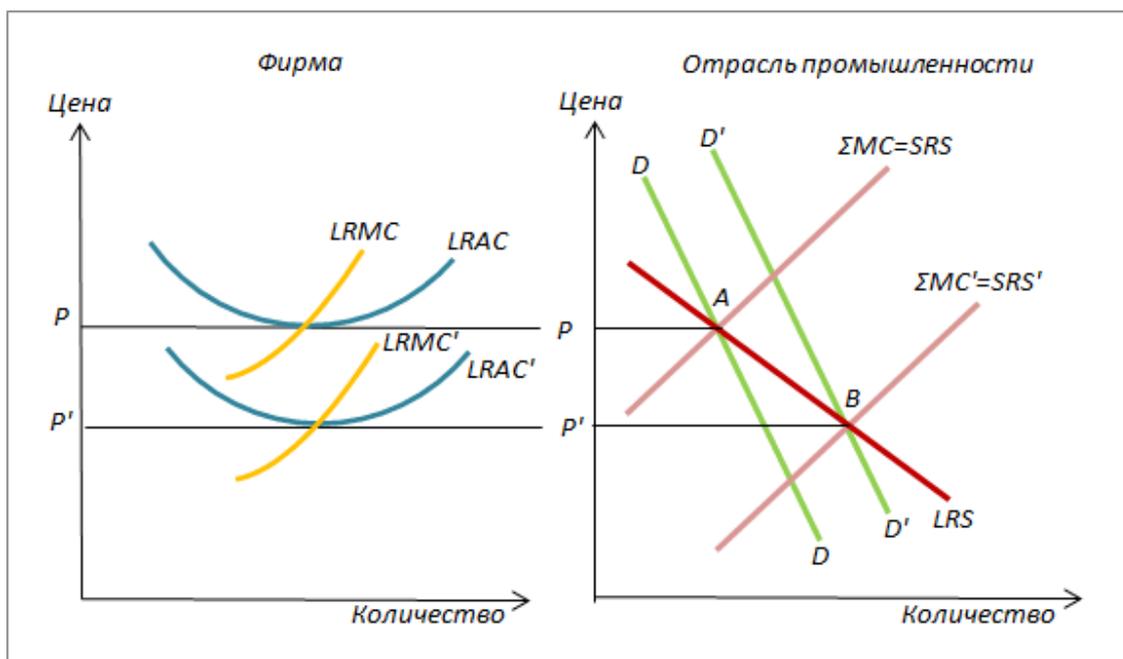


РИСУНОК 15-5

Краткосрочное увеличение рыночного спроса, от DD до $D'D'$, обуславливает увеличение выпуска продукции существующими фирмами и привлекает в промышленность новые фирмы. Наличие внешних экономий понижает $LRAC$ и $LRMC$ каждой фирмы, и в результате получается долгосрочная понижающаяся кривая предложения (LRS)

Внешние экономии, рассмотренные графически. Как на Рис. 15-1, издержки и доходы представительной фирмы изображены на Рис. 15-5a, а кривые промышленности показаны на Рис. 15-5b. Изначально рыночное равновесие для промышленности и для фирмы имеет место при цене P , которая получена пересечением краткосрочной промышленной кривой предложения SRS , равной ΣMC , и промышленности DD . Если мы предположим, что спрос повышается до $D'D'$, краткосрочные экономические доходы накапливаются у фирм, составляющих данную промышленность. Эти доходы не показаны на Рис. 15-5, но процесс полностью аналогичен тому, что был описан на Рис. 15-1. Уровень выпуска каждой из фирм увеличен, как всегда, вплоть до точки, в которой цена равна маргинальным издержкам производства, но прибыли являются сигналом того, что новые фирмы вступают на рынок. По мере того, как входят новые фирмы, порождаются внешние экономии. Это экономии, которые смещают долгосрочные кривые издержек каждой из фирм вниз, и они, по определению, являются внешними по отношению к каждой из фирм, но внутренними по отношению к промышленности в целом.

Таким образом, положения долгосрочных кривых издержек для конкретной фирмы не являются не зависимыми от изменений объема выпуска готовой продукции промышленностью, поскольку они находятся в контексте случая постоянных издержек. Обращаясь к Рис. 15-5, мы видим, что долгосрочные кривые издержек конкретной фирмы смещаются вниз к $LRAC'$ и $LRMC'$, когда в эту промышленность входят новые фирмы. Новое рыночное равновесие достигается при цене P' (точка B), где краткосрочное предложение SRS' (или $\Sigma MC'$) равен новому спросу в этой промышленности $D'D'$. Соединение точек двух равновесно-рыночных наборов цен и количеств, представленное точками A и B на Рис. 15-5, очерчивает снижающуюся долгосрочную кривую предложения для данной промышленности. Уменьшающаяся функция LRS , по-видимому, представляет собой аналитическую материю, которая, по терминологии Маршалла упоминалась как промышленность убывающих издержек, не смотря на то, что

этот пункт может вызвать некоторую полемику. Ясно, что эта концепция чревата трудностями, не только на уровне интерпретаций, но и по существу. Тем не менее, рассмотрение Маршаллом внешних экономий и убывающих издержек имеет первостепенную важность по нескольким соображениям. Во-первых, ограничения его метода частичного рыночного равновесия обнажаются благодаря концепции промышленности убывающих издержек. Во-вторых, целая новая область микроанализа – исследование несовершенной конкуренции – была инициирована в 1920-х и 1930-х годах благодаря постановке вопроса о совместимости понятия убывающих издержек с теорией конкуренции. Прежде чем приступить к обсуждению использования Маршаллом при анализе его допущений об альтернативных издержках, будет бесполезно кратко взглянуть на каждый из этих пунктов.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.