

БИБЛИОТЕКА ГВА



серия  
**ЭКОНОМИКА**

Джин КЭЛЛАХАН

# **ЭКОНОМИКА для обычных людей**

 **социум**

Джин Кэллахан

**Экономика для обычных  
людей. Основы австрийской  
экономической школы**

«Интермедиатор»

УДК 330.831.2  
ББК 65.02(Авс)

**Кэллахан Д.**

Экономика для обычных людей. Основы австрийской  
экономической школы / Д. Кэллахан — «Интермедиатор»,

ISBN 978-5-91603-699-2

Книга считается лучшим на сегодняшний день введением в экономическую теорию австрийской школы для неэкономистов. В написанной живым современным языком книге, автор с помощью ярких запоминающихся метафор и на понятных примерах из реальной жизни объясняет основные концепции экономической теории: ценность, деньги, капитал, процент, экономический цикл, последствия государственного вмешательства в экономику и т. д. Австрийская экономическая школа изучает не функционирование абсолютно рационального эгоистического автомата, пресловутого «экономического человека», а исследует действия и выбор реальных человеческих существ, являясь поэтому экономической теорией, объясняющей поведение реальных людей.

УДК 330.831.2

ББК 65.02(Авс)

ISBN 978-5-91603-699-2

© Кэллахан Д.  
© Интермедиатор

## Содержание

Введение Здравствуй, племя младое, незнакомое	5
Зачем читать эту книгу?	5
Часть I Наука о человеческой деятельности	8
Глава 1 А что это вы тут делаете?	8
Что мы изучаем?	8
Зачем изучать экономическую теорию?	12
Как следует изучать экономику?	13
Глава 2 Один, один, совсем один	16
Мысленные эксперименты	16
Рождение ценности	18
Конец ознакомительного фрагмента.	22

# Джин Кэллахан

## Экономика для обычных людей: Основы австрийской экономической школы

*Основной вред... состоит в отдалении экономической теории от анализа реальности. Многие эпигоны экономистов-классиков видели задачу экономической науки в изучении не действительно происходящих событий, а лишь тех сил, которые некоторым, не вполне понятным образом предопределили возникновение реальных явлений. По их мнению, экономическая наука на самом деле не ставит целью объяснить процесс формирования рыночных цен, а пытается описывать неопределенное взаимодействие различных факторов, играющих свою роль в ценообразовании. В сущности, она изучает не живых людей, а так называемого «экономического человека», фантома, имеющего мало общего с реальными людьми.*  
**Людвиг фон Мизес «Конечные основания экономической науки»**

### Введение Здравствуй, племя младое, незнакомое

#### Зачем читать эту книгу?

Возможно, вы где-то слышали об австрийской экономической школе и хотите узнать о ней подробнее. Или вас приводят в уныние экономические теории, проповедуемые в учебниках и газетах, и вы ищете более реалистический взгляд на экономическую жизнь. Поведение человека, постулируемое доминирующей (или *неоклассической*, как ее часто называют) школой экономической науки, мало напоминает действия людей, которые мы видим вокруг себя каждый день. Те, о ком идет речь в учебниках, смахивают на роботов, жестко подчиняющихся системе уравнений, которая «максимизирует их полезность», выраженную набором параметров. При этом говорится, что уравнения «приводят» к соответствию спроса и предложения при равновесной цене, т. е. цене, обеспечивающей равенство величины спроса величине предложения. Какое место в такой системе уравнений занимают люди? Связать все эти математические построения с миром, в котором мы живем, весьма затруднительно. Каким образом понимание человека как устройства для решения уравнения полезности соотносится с исламской революцией, матерью Терезой, Джимми Хендриксом или с вашим собственным решением пойти в отпуск, который вы «на самом деле не можете себе позволить», но в котором действительно нуждаетесь?

Однако вы полагаете, что экономическая наука *должна* иметь отношение к реальной жизни. Ведь вопросы, которыми она занимается – рабочие места, деньги, налоги, цены и производство – это наше повседневное существование? Почему же изучаемый ею объект выглядит столь странно?

Австрийская экономическая школа предлагает подход, альтернативный доминирующему течению (мейнстриму). Она ставит экономическую науку на здоровую, человеческую основу. Она избегает ловушек, в которых увязла большая часть современной экономической науки: предположения об эгоизме как основной человеческой мотивации, узкого определения рационального поведения и злоупотребления нереалистичными моделями. В этой книге делается попытка представить вашему вниманию важнейшие идеи этой школы.

Своим названием австрийская школа обязана тому, что большинство ее ранних представителей родом, как вы, вероятно, уже догадались, из Австрии. В результате нацистской оккупации этой страны представители австрийской школы были рассеяны по всему миру. Сегодня видных экономистов австрийской школы можно найти во многих странах. Я буду использовать термин «австрийцы», имея в виду представителей австрийской школы, вне зависимости от того, жили они когда-либо в Австрии или нет.

Я не собираюсь подробно рассказывать об истории школы, хотя в приложении есть краткий исторический обзор. Я также не ставил своей целью убедить профессиональных экономистов других школ «обратиться» в австрийскую веру. Мне хочется предложить вашему вниманию то, что обычно называется «путеводителем для интеллектуального дилетанта». Я старался быть точным, но не вдавался в подробности эзотерических споров профессиональных экономистов, иначе книга вышла бы слегка шизофреничной.

Австрийская школа не монолитна, и среди ее представителей существует множество теоретических разногласий. Если копнуть глубже, то, вообще говоря, нет даже общепринятого критерия, позволяющего определить, кто же действительно является австрийцем. Есть «полу-австрийцы», «спутники австрийцев» и даже те, кто сам себя называет австрийцем, но кому другие авторы отказывают в праве так именоваться. Я попытался дать полное представление о взглядах школы, однако, безусловно, это представление окрашено моим личным пониманием предмета.

Характер книги не позволяет исследовать экономическую теорию австрийской школы так же глубоко, как это сделано в систематических трактатах «Человек, экономика и государство» Мюррея Ротбарда или «Человеческая деятельность» Людвиг фон Мизеса. Если благодаря этой книге вы заинтересуетесь предметом, она полностью выполнит свою задачу; в таком случае советую вам приобрести один из двух упомянутых шедевров в этой области. (В конце книги имеется библиография, рекомендующая книги для дальнейшего чтения.)

У моей книги свои преимущества. Прежде всего, тома Ротбарда и Мизеса огромны: вряд ли кто-то захочет взять такую книгу на пляж. Во-вторых, большинство людей не стремится стать профессиональными экономистами. У вас, вероятно, не так много времени и сил, которые вы хотели бы посвятить этому вопросу, по крайней мере, до тех пор, пока не поймете, что вам даст более глубокое изучение предмета. Наконец, ни в одной из упомянутых великих работ нет ни слова про хит сезона – телешоу «Последний герой»<sup>1</sup>; кроме того, ни в той, ни в другой даже не упоминается актриса Хелена Бонэм-Картер. Я гарантирую, что моя книга свободна от обоих указанных недостатков.

Что касается «Последнего героя» (видите, вам даже не пришлось долго ждать, пока я исправлю первый недочет!), представьте себе, что реалити-шоу заканчивается немного иначе. В оригинальной версии победителем стал парень по имени Рич, продержавшийся дольше всех. В нашей альтернативной вселенной Рич тоже выходит победителем, но, упаковывая свою аппаратуру, члены съемочной группы решают, что сыты по горло его фиглярством. Вместо того чтобы доставить его домой, они незаметно покидают остров, пока Рич в последний раз загорает нагишом.

Рич обнаруживает, что остался на острове один. Теперь он сталкивается с самой насущной человеческой проблемой: как выжить в прямом смысле этого слова. Что экономическая наука может сказать о его ситуации? Укоренена ли наша наука в природе человека, или

---

<sup>1</sup> Для тех, кто не смотрит телевизор, или для тех, кто будет читать книгу через двадцать лет после ее публикации, напоминаю: «Последний герой» – это реалити-шоу на необитаемом острове, куда телевизионщики привезли нескольких участников и предложили им ряд испытаний «на выживание». Процедура голосования устраняла соперников до тех пор, пока не остался единственный победитель. Им оказался парень по имени Рич. Нам в этой книге не важны конкретные детали шоу, поскольку Рич нам нужен просто как пример изолированного индивидуума и экономических проблем, с которыми он сталкивается. (Использование фигуры Робинзона Крузо стало общим местом, так что мне пришлось придумывать *что-нибудь* другое.)

она является всего лишь результатом определенных общественных соглашений, которые мы вольны изменить по собственному желанию? Если кто-то не стремится стать как можно богаче или отвергает потребление, применимы ли к нему выводы экономической теории? Вот некоторые из вопросов, на которые я попытаюсь дать ответ в этой книге.

Вначале мы посмотрим, что представляет собой экономическая наука, а к Ричу вернемся в главе 2.

## Часть I Наука о человеческой деятельности

### Глава 1 А что это вы тут делаете? О природе экономической науки

*[Экономическая наука] характеризуется всеобщностью и является абсолютно и откровенно человеческой.*  
*Людвиг фон Мизес «Человеческая деятельность»*

#### Что мы изучаем?

Впервые приступая к изучению какой-либо науки, мы хотим узнать, что она изучает. Другой подход состоит в том, чтобы задаться вопросом, на какие основные предположения она опирается, исследуя мир? Принимаясь за новый предмет, мы прежде всего обычно стараемся получить представление, о чем все-таки речь. Прежде чем купить книгу по биологии, мы определяемся в том, что будем читать о живых организмах. В начале курса химии мы узнаём, что можем надеяться изучить, как образуются соединения различных веществ.

Многие полагают, что в общих чертах знакомы с экономической наукой. Однако если начать их расспрашивать, то окажется, что они затрудняются сформулировать ее предмет. Один скажет вам, что это «наука о деньгах». «Она имеет дело с бизнесом, прибылями и убытками и т. п.», – будет утверждать другой. «Нет, это дисциплина о том, как общество распределяет богатство», – уверен третий. «Неверно! Это поиск математических моделей, которые описывают движение цен», – настаивает четвертый. Профессор Израэл Киршнер отмечает в своей книге «Экономическая точка зрения», что даже в среде экономистов-профессионалов бытует «ряд формулировок экономической точки зрения, поражающих своим разнообразием».

Причина этой неразберихи в том, что экономическая теория – самая молодая из известных человеку наук. Конечно, за несколько последних столетий, с тех пор, как экономическая теория была признана особой наукой, количество научных дисциплин выросло в несколько раз. Но молекулярная биология, например, является разделом биологии, а не самостоятельной наукой.

С экономической теорией, однако, дело обстоит иначе. Существование отдельной науки экономики ведет свое начало от открытия, что во взаимодействии людей в обществе существует предсказуемая регулярность, и возникла она сама собой, а не в результате чьего-то замысла.

Намек на такую регулярность, качественно отличающуюся как от механической регулярности физической вселенной, так и сознательных планов любого конкретного индивида, содержался в идее *спонтанного порядка* уже при первом ее появлении в западном научном сознании. До возникновения экономической науки просто считалось, что, если мы обнаруживаем некий порядок вещей, значит, кто-то этот порядок обеспечивает: в случае физических законов это Бог, а в случае созданных человеком объектов и институтов – конкретные люди.

Первые политические философы предлагали различные схемы организации человеческого общества. Если план не срабатывал, его инициатор, как правило, говорил, что правители или граждане недостаточно добродетельны, чтобы воплотить этот план в жизнь. Ему не приходило в голову, что его план противоречил всеобщим правилам человеческой деятельности и не мог быть выполнен, независимо от добродетельности участников.



Расширение личной и политической свободы, начавшееся в Европе в Средние века и завершившееся промышленной революцией, выявило огромный пробел в существующей схеме знания. Западноевропейское общество все более явно переставало жить по указке правителя. Одно за другим отпадали ограничения в сфере производства. Вход в отрасль больше не контролировался гильдиями, но, несмотря на это, плотников, кузнецов, каменщиков было достаточно. Отошли в прошлое королевские привилегии, прежде необходимые для вхождения в ту или иную отрасль производства. И хотя теперь любой человек мог открыть пивоваренный завод, пиво не затопило мир. Его производилось именно столько, сколько было необходимо. Никто не составлял единый план завоза товаров для города, но набор и объем товаров, декларируемых у городских ворот, оказывались приблизительно «правильными». В XIX веке французский экономист Фредерик Бастиа обратил внимание на это удивительное явление, воскликнув: «Париж накормлен!» Не экономическая наука создала эту регулярность, и в ее задачи не входит доказательство того, что эта регулярность существует, – мы наблюдаем ее каждый день. Экономическая наука, скорее, должна объяснить, *каким образом* это происходит.

Многие ученые внесли вклад в зарождающееся представление о том, что экономическая наука является новым взглядом на общество. Начало экономической науки следует отнести к гораздо более раннему периоду, чем обычно полагают; по крайней мере, к XV веку – к работам *поздних схоластов* из Университета Саламанки в Испании, которых Иозеф Шумпетер назвал первыми экономистами.

Адам Смит, возможно, не был первым экономистом, как его иногда величают. Но он сделал больше, чем какой-либо другой социальный философ, для популяризации представления о том, что если людям позволить свободно преследовать свои собственные цели, то возникнет общественный порядок, который никто из них в отдельности сознательно не планировал. Вспомним знаменитую формулировку Смита из его книги «Богатство народов»: свободный человек действует, как если бы «невидимая рука направляла его к цели, которая совсем и не входила в его намерения».

Австрийский экономист Аюдвиг фон Мизес в своем главном труде «Человеческая деятельность» отметил, что это открытие «ошеломило» людей, они узнали, что «человеческое действие может рассматриваться не только как хорошее или плохое, честное или нечестное, справедливое или несправедливое. Общественной жизни свойственна регулярность явлений, которую человек должен учитывать в своей деятельности, если хочет добиться успеха».

Мизес описал первоначальные трудности в определении природы экономической науки: «В новой науке всё казалось сомнительным. Она была незнакомкой в традиционной системе знаний; люди были сбиты с толку и не знали, как ее квалифицировать и какое определить ей место. Но, с другой стороны, они были убеждены, что включение экономической теории в перечень наук не требует реорганизации или расширения всей системы. Люди считали свою классификацию полной. И если экономическая теория в нее не вписывалась, то вина может возлагаться только на неудовлетворительную трактовку экономистами своих задач».

У многих чувство ошеломления скоро уступило место разочарованию. Они вынашивали идеи преобразования общества, а теперь оказывается, что у них на пути стоит невеста откуда взявшаяся экономическая наука. Она говорила реформаторам, что некоторые планы общественной организации потерпят неудачу независимо от того, насколько хорошо они будут выполнены, так как нарушают основные законы человеческого взаимодействия.

Обнаружив, что достижения первых экономистов мешают реализации их планов, некоторые из этих реформаторов, например Карл Маркс, пытались дискредитировать экономическую науку в целом. Экономисты, утверждал Маркс, просто описывали общество, каким увидели его в условиях господства капиталистов. Не существует экономических истин, которые были бы применимы ко всем людям везде и всегда; т. е. законы, сформулированные классической школой, такими авторами, как Адам Смит, Томас Мальтус и Давид Рикардо, неприменимы

к тем, кто будет жить в грядущей социалистической утопии. На самом деле, говорили марксисты, эти мыслители были просто апологетами эксплуатации народных масс кучкой богачей. Экономисты классической школы были, выражаясь в стиле китайских марксистов, цепными псами на службе империалистических поджигателей войны.

Успех Маркса и подобных ему мыслителей в деле подрыва основ экономической науки стал свидетельством ее хрупкости. Экономисты классической школы открыли много экономических истин, но их теории страдали определенной противоречивостью, доказательством чего может служить их неспособность построить последовательную теорию ценности. (Подробнее мы обратимся к этой конкретной проблеме ниже.)

Именно Мизес, основываясь на работах более ранних австрийских экономистов, Карла Менгера, Бём-Баверка и других, поставил наконец экономическую науку «на твердый фундамент общей теории человеческой деятельности».

Бывают ситуации, когда нужно различать общую науку о человеческой деятельности, которую Мизес назвал *праксиологией*, и экономическую теорию как раздел этой науки, изучающий обмен. Однако, поскольку термин «праксиология» не получил широкого распространения, а четкое выделение экономической теории из остальной части прaksiологии не очень важно для популярного изложения, я буду употреблять термин *экономическая наука* в качестве названия всей науки о человеческой деятельности. Мизес сам часто использует его таким образом: «Экономическая наука... это теория всей человеческой деятельности, общая наука о непреложных категориях деятельности и их проявлении во всех мыслимых конкретных обстоятельствах, в условиях, в которых действует человек».

Что Мизес подразумевает под «человеческой деятельностью»? По его собственным словам, «человеческая деятельность есть целеустремленное поведение. Можно сказать и иначе: деятельность есть воля, приведенная в движение и трансформированная в силу; стремление к цели; осмысленная реакция субъекта на раздражение и условия среды; сознательное приспособление человека к состоянию Вселенной, которая определяет его жизнь».

Примерно о том же говорит британский философ Майкл Оукшотт, определяя человеческую деятельность как попытку заменить то, что есть, тем, *что должно быть*, с точки зрения действующего человека.

Источником человеческой деятельности является *неудовлетворенность*, или – если вы хотите видеть стакан наполовину полным – представление, что жизнь могла бы быть лучше, чем она есть в настоящее время. Существующее здесь и сейчас принято считать в каком-то смысле несовершенным. Если мы полностью удовлетворены тем, как идут дела в данный момент, у нас нет никакой мотивации, чтобы действовать, – любая деятельность могла бы только ухудшить ситуацию! Но как только мы обнаруживаем в нашем мире нечто, что, по нашему мнению, не является абсолютно удовлетворительным, появляется возможность для действия, с тем чтобы исправить положение дел.

Например, вы лежите в гамаке, совершенно довольные миром, не обращая никакого внимания на происходящее вокруг. Но вдруг ваша праздность нарушается каким-то гудением. Вам приходит в голову, что вы бы, безусловно, чувствовали себя более комфортно, если б гудение прекратилось; иными словами, вы можете представить себе ситуацию, которая, как вы полагаете, должна существовать. Вы испытываете первую составляющую человеческой деятельности – неудовлетворенность.

Однако, чтобы действовать, одной неудовлетворенности мало. Прежде всего вы должны понять *причину* беспокойства. В данном случае это, конечно, шум. Но мы не можем избавиться от него просто силой желания. Нужно выяснить, чем этот шум вызывается. Чтобы действовать, необходимо понимать, что каждая причина является *следствием* некоторой другой причины. Необходимо быть способным проследить цепочку причин и следствий, пока не достигнешь точки, где, как представляется, наше вмешательство, наше действие способно разорвать цепь

и устранить нашу неудовлетворенность. Необходимо видеть план движения от того, что есть, к тому, что должно быть.

Если гудение исходит от пролетающего над вами самолета, вы не будете действовать. (Если на вашем доме не установлена зенитная пушка, то вам с ним не справиться.) Вы должны считать, что ваши действия могут изменить мир, в котором вы живете. При этом совсем необязательно, чтобы ваша уверенность соответствовала действительности! Древние люди часто полагали, что выполнение некоторых ритуалов способно улучшить их жизнь, например вызвать дождь во время засухи или обеспечить успех на охоте. Насколько мне известно, эти приемы не работали. Но веры в их действенность было достаточно, чтобы люди продолжали их выполнять.

Итак, вы оглядываетесь вокруг, чтобы обнаружить причину беспокойства, и видите комара. Не исключено, вы *можете* сделать что-то с гудением – например, прихлопнуть маленького негодника. Вы представляете себе *результат*, то есть освобождение от комара. Вы видите, что достижение результата принесет вам *пользу* – зудение прекратится, и вы сможете наслаждаться безмятежностью.

Таким образом, вы можете встать и убить комара. Но вы вышли на улицу с иной целью – просто полежать в гамаке, ничего не делая. Здесь вы сталкиваетесь с другой составляющей человеческой деятельности – вы должны сделать *выбор*. Избавление от комара, конечно, большое дело, но вам придется вставать. А сделать это лень. Польза, которую вы думаете извлечь, избавившись от комара, достигается за счет *затраты* сил на вставание. Если польза от вашего действия превысит ваши издержки, вы извлечете *прибыль* из этого действия.

Хотя мы часто используем термин «прибыль» для обозначения денежного выигрыша, он, кроме того, имеет более широкий смысл, как, например, в выражении: «Ибо какая прибыль человеку, если он приобретет весь мир, а душе своей повредит?» Чем бы мы ни занимались – будь то покупка акций или восхождение на гору для медитации – мы делаем это, имея в виду получить прибыль в этом психическом смысле. Как показывает приведенная выше цитата, выбирая праведную жизнь в бедности, мы надеемся, что конечный результат принесет нам больше пользы, чем издержки отказа от погони за мирскими благами: мы ожидаем получить прибыль от выбора.

Процесс выбора включает в себя рассмотрение средств, необходимых для достижения наших целей. Я был бы не против стать самым сильным человеком в мире. Но поставь я перед собой эту цель, мне пришлось бы подумать о том, что нужно сделать для достижения этого. Я должен иметь доступ к тренажерам для накачивания мышц, покупать пищевые добавки и тратить на тренировки много часов ежедневно. В нашем мире всё, к чему мы стремимся, не появляется просто по желанию. Многие вещи, которые мы хотим иметь, даже то, что нам нужно для поддержания жизни, можно получить, только затратив время и усилия. Тренажер для накачивания мышц просто так не падает с неба. (и слава богу!) И если я трачу несколько часов в день на поднятие тяжестей, я не могу использовать это время на написание книги или на игру со своими детьми.

Для нас, смертных, время – основной ограничивающий элемент. Даже у Билла Гейтса запас времени ограничен. Хотя он может позволить себе зафрахтовать на одно и то же утро частные реактивные самолеты, чтобы слетать на Арубу и Таити, он все же не может одновременно полететь на оба острова! Быть человеком – значит знать, что наши дни на земле сочтены и мы должны выбирать, как их использовать. Поскольку мы живем в мире редкости, использование средств для достижения цели подразумевает *издержки*. Для меня издержки по расходованию моего времени в спортзале определяются тем, как высоко я *ценю* другие способы, какими мог бы потратить то же самое время.

Для экономической науки ценность конкретных целей, которые мы выбрали, субъективна. Никто другой не может определить, является ли *для меня* час, потраченный на поднятие тяжестей, более ценным или менее ценным, чем час, потраченный на работу над книгой. И при

этом не существует способа объективно измерить разницу в моей оценке этих видов деятельности. «Ценностеметр» еще не изобретен. Выражения типа «Сегодня обед был вдвое лучше, чем вчера» просто фигуры речи. Они не имеют в виду фактическую способность измерить удовлетворение. Как указал Мюррей Ротбард, подтверждением этого является вопрос: «Вдвое больше чего?» Нет единицы измерения, с помощью которой возможно было бы определить степень удовлетворения.

Субъективная природа ценности была одним из главных открытий Карла Менгера. Для экономистов классической школы ценность представляла собой парадокс. Они пытались основать свою теорию ценности на труде, вложенном в создание блага, или практической полезности блага, как объективной мере. Но давайте рассмотрим такой простой пример, как лежащий на земле бриллиант, который вы находите во время прогулки. Для изготовления бриллианта не потребовалось никакого труда, и при этом он не более полезен, по крайней мере для непосредственного поддержания жизни, чем стакан воды. И все же, как правило, бриллиант считается гораздо более ценным предметом, чем стакан воды. Менгер разрубает этот гордиев узел, основывая свою теорию ценности на одном-единственном факте: вещи являются ценными постольку, поскольку действующие субъекты считают их таковыми.

Экономическая наука не пытается решать, хорош ли наш выбор целей, которых мы стремимся достичь.

Она не говорит, что мы не правы, оценивая некоторое количество досуга выше, чем некоторое количество денег. Она не смотрит на людей как на существ, которые заботятся о получении только денежной выгоды. Нет ничего «неэкономического» в том, что кто-то раздает свое состояние или отказывается от высокооплачиваемой работы, предпочтя монашество.

Вопрос о том, существуют объективные ценности или нет, экономическая наука не рассматривает. И еще. Не следует воспринимать дело таким образом, что австрийская экономическая теория враждебна религии или этике. Среди австрийских экономистов, которых я знаю лично, есть католики, атеисты, ортодоксальные иудеи, буддисты, последователи объективизма, протестанты и агностики, и, если бы я был знаком с большим числом экономистов, уверен, что мог бы упомянуть и мусульман, и индуистов, и т. д. Экономическая наука оставляет вопрос о сравнении ценностей этике, религии и философии. Экономическая наука не является теорией всего и вся, это просто теория последствий выбора. Изучая ее, мы принимаем человеческие цели как конечную данность. Люди, так или иначе, *действительно* выбирают цели и *действительно* что-то делают для их достижения. Цель нашей науки состоит в том, чтобы исследовать последствия этих фактов.

Во введении к «Человеческой деятельности» Мизес писал: «Любое решение человека есть выбор. Осуществляя его, человек выбирает не между материальными предметами и услугами. Выбор затрагивает все человеческие ценности. Все цели и средства, материальное и идеальное, высокое и низкое, благородное и подлое выстраиваются в один ряд и подчиняются решению, в результате которого одна вещь выбирается, а другая отвергается. Ничего из того, что человек хочет получить или избежать, не остается вне этой единой шкалы ранжирования и предпочтения. Современная теория ценности расширяет научные горизонты и увеличивает поле экономических исследований».

## **Зачем изучать экономическую теорию?**

Выяснив, что является предметом нашей науки, мы задаемся следующим вопросом – стоит ли его изучать. Поскольку вы взяли в руки эту книгу, вы должны иметь некоторое представление о том, чем это может быть вам полезным. Если вы не намереваетесь стать профессором в этой области знания, что вам даст изучение экономики?

Одна из выгод от изучения экономики – более глубокое понимание нашего собственного положения как действующих субъектов. Например, зачастую люди неадекватно воспринимают издержки, связанные с их собственным выбором. Поняв, что наши издержки измеряются неиспользованными альтернативами, мы, возможно, иначе взглянули бы на некоторые самые обычные решения – акты выбора, совершаемые нами каждый день.

Давайте рассмотрим один типичный пример. Наверняка у каждого из вас есть знакомый, который своими руками ремонтирует дом, затрачивая на это много времени и усилий. Возможно, человек делает это просто ради удовольствия. Экономическая наука не дает рецептов по достижению еще большего удовольствия – это не руководство по самосовершенствованию!

Однако частенько подобный умелец признается, что он делает всё своими руками, чтобы «сэкономить». «Смотри, – говорит он, – если бы я заказал ремонт крыши специалистам, это стоило бы мне пять тысяч долларов. Выполнив работу сам, я уложился в тысячу, потратившись только на материалы». Экономист может указать ему, что его расчет ошибочен и он, не исключено, действовал вопреки своим собственным намерениям. Он не принял во внимание издержки не использованных им возможностей. Если ремонт крыши занял у него 100 часов и он мог за это время на своей основной работе заработать дополнительно 8000 долларов, то, сделав ремонт самостоятельно, он в действительности ничего не сэкономил, а, наоборот, потерял много денег. Этот пример связан с долларами и центами, но в других случаях мы забываем учитывать в своих расчетах психологические издержки. Когда неверный муж обманывает свою жену, уместен вопрос, полностью ли он учел все связанные с этим издержки. Возможно, это именно так, и тогда экономическая наука оставляет эту проблему этике и религии. Но очень часто люди, предпринимая какое-либо действие, стремятся к немедленной, лежащей на поверхности прибыли и не учитывают менее очевидные и более отдаленные во времени издержки. Бастия сформулировал это как проблему того, что видно, и того, что не видно. Он считал, что важная задача экономической науки заключается в том, чтобы научить нас «не судить о вещах исключительно по тому, *что видно*, но принимать во внимание и то, что *не видно*».

Понимание экономической науки необходимо также потому, что именно на ее основе формулируется экономическая политика. Должны ли мы повысить минимальную заработную плату, оставить ее без изменения либо вообще перестать ее регулировать? Можем ли мы повысить наш уровень жизни, защищая отечественную промышленность протекционистскими барьерами? Каким будет результат приватизации сферы социального обеспечения? Все это экономические вопросы.

Некоторые полагают, что на эти вопросы нужно отвечать с «практической» точки зрения, рассматривая каждый конкретный случай в отдельности. Приверженцы этого взгляда призывают при ответе на них пренебречь теорией. Английский экономист Джон Мейнард Кейнс видел ошибку в таком рассуждении: «Идеи экономистов и политических мыслителей – и когда они правы, и когда ошибаются – имеют гораздо большее значение, чем принято думать. В действительности только они и правят миром. Люди практики, которые считают себя неподверженными интеллектуальным влияниям, обычно являются рабами какого-нибудь экономиста прошлого».

## **Как следует изучать экономику?**

Последний вопрос, которым мы здесь затронем, состоит в том, как лучше приступить к нашей науке. Господство над материей и энергией, обретенное благодаря потрясающим успехам физики и химии за последние три столетия, нередко мешает разглядеть тот факт, что этот вопрос имеет отнюдь не единственный ответ.

Однако если мы посмотрим на некоторые другие почтенные научные дисциплины, то увидим, что дело обстоит именно так. Например, я не знаю ни одного человека, который считал бы, что для глубокого понимания Шекспира необходимо проанализировать химический состав бумаги и чернил, которыми он записывал свои пьесы.

Метод изучения геометрии или логики тоже отличается от подхода, используемого в естественных науках. Для того чтобы определить, что сумма углов треугольника равна 180 градусам, мы не измеряем тысячи реальных треугольников. В сущности, геометрический треугольник представляет собой некое идеальное воплощение фигуры, не существующей в реальном мире. Или возьмите следующий силлогизм: «Все люди смертны. Джон – человек. Поэтому Джон смертен». Нам не нужно дожидаться, пока Джон сыграет в ящик, чтобы понять истинность этого утверждения. Если бы на самом деле Джон оказался бессмертным, то этот факт продемонстрировал бы нам ложность одного из наших допущений. Но силлогизм сам по себе все еще имел бы силу.

Это проще понять, если для примера взять силлогизм, который никак не связан с реальностью: «Все единороги имеют один рог. Если сегодня на своей лужайке я увижу единорога, у него будет один рог». Ясно, что этот силлогизм истинен, хотя никаких единорогов никогда не существовало и относительно них в нашем распоряжении нет никаких эмпирических фактов.

Вопрос о том, *почему* мы можем утверждать, что суждения геометрии и логики истинны, был предметом яростных философских и теологических споров. Принципы человеческой деятельности в этом отношении подобны суждениям геометрии и логики: если мы их сформулировали, они кажутся самоочевидно истинными, однако ответ на вопрос, почему это так, уже не столь очевиден. Но экономическая наука не пытается решать загадку, почему мы мыслим именно так, как мы это делаем. Для экономической теории этот факт является конечной данностью.

Все науки имеют свои пределы, определяемые тем, с какой точки зрения они рассматривают мир. Физика, при всей ее гордости за то, что она докопалась до «происхождения Вселенной», всего лишь дала объяснение одного физического состояния мира на основе более раннего состояния. Само существование физических состояний для физики является конечной данностью. Это не недостаток физики – объект можно осмыслить, только если он имеет границы. Альтернативой будет единый объект под названием «Всё». Человеческие попытки приобрести знание таким способом не были особо успешными.

Поскольку предметом экономической науки является человеческая деятельность и поскольку человеческая деятельность протекает на основе планов, сформулированных людьми, то нашим главным исследовательским инструментом является сущность и природа человеческого разума. В этом отношении экономическая наука имеет преимущество перед физикой и химией. Мы не понимаем, почему материя и энергия действуют так, а не иначе, – мы лишь понимаем, что они так действуют. Конечно, можно объяснять некоторые факты их поведения на основе более элементарных фактов. Но в конечном счете мы неизбежно дойдем до точки, в которой нам придется ограничиться фразой: «Ну, это происходит именно так».

Однако экономическая наука отличается от физики. Все мы люди. Наш разум сопряжен разуму экономических агентов (включая нас самих!), которых мы надеемся понять. Мы непосредственно знаем, что означает выбирать, терпеть лишения, достигать счастья. Наш главный инструмент в изучении экономической теории – наше знание о том, что такое быть человеком, что значит предпочитать одни результаты другим, и что означает действовать с целью достижения тех результатов, которые мы предпочитаем.

В качестве примера, демонстрирующего центральное место человеческого разума в экономической науке, давайте рассмотрим самое банальное экономическое событие: сделку на рынке недвижимости – куплю-продажу земельного участка. Как можно понять, что происходит при этом?

Предположим, мы решили исследовать это событие с точки зрения физики и химии. Сделка могла заключаться за много миль от самого участка. Тем не менее мы тщательно устанавливаем приборы как на земельном участке, являющемся предметом сделки, так и в банке, где подписываются документы. Мы собираем всю информацию о каждой частице энергии и о каждом атоме, которую только способны собрать. Детально изучаем данные с помощью самых быстрых доступных нам суперкомпьютеров. Однако трудно представить, что нам удастся найти хоть что-нибудь, что связывало бы события, происходящие в банке, с продаваемой землей.

Вполне возможно, что нога продавца никогда не ступала на продаваемую им землю, и покупатель тоже не собирается туда ехать. Никакой объем наблюдений за этим участком не смог бы обнаружить совершенную сделку. То, что случилось, реально в том плане, что это реальная идея, в которую верят вовлеченные в этот процесс люди. Именно смысл, придаваемый купле-продаже сторонами-участниками, делает ее сделкой.

Теперь предположим, что эта земля расположена в бурно развивающемся районе. Ценность свободных участков земли быстро растет. Новый владелец знает, что он может продать свою землю в два раза дороже, чем купил. Но как наши бесстрашные физики и химики обнаружили бы этот факт? Он существует только в виде идеи в уме одного или нескольких человек. И не приняв во внимание эту идею, мы не сможем объяснить тот факт, что владелец земельного участка отверг бы предложение о продаже по цене, превышающей цену покупки в полтора раза.

Предметом экономической науки являются планы людей и действия, диктуемые этими планами. Нам следует изучать те различные варианты выбора, которые мир предоставляет действующим людям, в том ключе, в котором *сами* люди *истолковывают их*. Мы должны рассмотреть смысл, который они придают целям – целям, которых они стремятся достичь, выбирая один из этих вариантов. Центральная концепция экономической науки – это спланированные действия реальных людей; анализируя размышления над планами, мы развиваем эту концепцию.

Попытка сделать экономическую теорию «реальной» наукой, сосредоточив ее на изучении «достоверных объективных данных», таких, как физические количества благ, упускает из виду суть предмета. Это похоже на то, как если бы при изучении биологии мы ограничились исследованием поведения субатомных частиц, из которых состоят органические тела. В этом случае мы бы даже не поняли, что имеем дело с живым существом! В конечном счете все науки исследуют один и тот же мир. Просто они рассматривают его в разных ракурсах, используя различные центральные понятия, что и делает их различными предметами. При изучении экономической науки мы принимаем мысли и планы действующих людей как конечную данность и отсюда начинаем свое исследование.

## Глава 2 Один, один, совсем один

### Экономическое положение изолированного индивида

#### Мысленные эксперименты

Мы закончили введение, оставив Рича из телешоу «Последний герой» на необитаемом острове в полном одиночестве. Является ли жизнь в полном одиночестве предметом изучения экономической науки? Какой смысл в изучении положения изолированного человека? Разве человек не общественное животное? Разве наш интерес к экономической науке не основан на ее применимости к реальной жизни, где мы взаимодействуем с бесчисленным множеством других людей?

Хотя верно, что человек – существо общественное, всё же рассмотрение случая отдельного индивида для экономической науки так же необходимо, как для физики изучение поведения изолированных частиц в атомном реакторе. Именно в условиях, когда индивид оказывается изолированным, основные принципы экономической науки проявляются наиболее выпукло, и только затем на их основе появляется *мы*. И сейчас нас интересуют как раз эти самые принципы. В «Основаниях политической экономии» Карл Менгер писал: «В последующем изложении мы старались свести сложные явления человеческого хозяйства к их простейшим элементам, еще доступным точному наблюдению... и... показать, как сложные хозяйственные явления закономерно развиваются из своих элементов».

Экономисты австрийской школы, основывая экономическую науку на человеческом выборе, придерживаются принципа *методологического индивидуализма*, потому что выбор делают только индивиды. Всякий раз, анализируя ситуацию, про которую в разговоре можно сказать, что какая-то группа «выбрала», мы видим, что выбор делается одним человеком или несколькими людьми. Возможно, какой-то диктатор делает выбор за всю нацию, или жители города делают свой выбор, отдавая за что-то большинство голосов. Какой бы ни была процедура выбора, сначала выбор совершается в головах индивидов.

Действительно, говоря, что индивид принадлежит к какой-то группе, мы подразумеваем: кто-то *считает*, что он принадлежит к этой группе. Принадлежность к группе существует в умах индивидов. Будет ли группа людей, собравшаяся около вашего дома, случайной толпой или разъяренной бандой, зависит от того, какой смысл индивиды в толпе придают своему собранию. Если они считают, что собрались здесь для выражения насильственного протеста против вашего недавнего решения населить свой двор павлинами, тогда они – банда. Аналогично природа толпы, собравшейся на стадионе, зависит от причины, которая, по их мнению, заставила их туда прийти, от цели, с какой они собрались. Мы можем назвать такую группу фанатами рокера-сатаниста Мерелина Мэнсона или христианами-евангелистами, основываясь только на том смысле, какой индивиды в группе придают своему собранию. Никакие физические исследования сценической площадки не дадут нам этой информации. Если бы, перепутав время, Мерлин Мэнсон пришел на собрание евангелистов, это не превратило бы собравшихся прихожан в его фанов, а его самого – в христианского священника.

Вполне справедливо, скажете вы, но почему мы только воображаем ситуацию с Ричем на острове? Не можем ли мы сделать экономическую теорию «реальной», эмпирической наукой с помощью проведения не мысленных, а реальных экспериментов, подобных тем, что ставит физика? При том поразительном успехе, который демонстрирует эмпиризм в физических науках, весьма заманчиво хотя бы попробовать, что получится, если последовать их примеру. Однако мы должны быть осторожны – просто потому, что кувалда, конечно, хорошо выполняет свою работу, если ею дробить камни, но это отнюдь не значит, что она подходит для



резки помидоров. Такого рода экспериментирование нельзя считать совершенно бессмысленным (действительно, экономист Вернон Смит, получивший Нобелевскую премию в 2002 году, добился определенных успехов в этой области), но мы не можем полагаться на его результаты с такой же уверенностью, как на результаты физических экспериментов.

Первое препятствие, возникающее при попытке двигаться в экономической науке по пути строгого эмпиризма, состоит в том, что люди изменяют свое поведение, когда знают, что за ними наблюдают. Многие из нас слышали о роли «наблюдателя» в квантовой механике, где исследователям кажется, что на уровне субатомных частиц энергия, т. е. предмет изучения физики, ведет себя по-другому, если за ней «наблюдают». (При этом следует учитывать, что смысл термина «наблюдают» в интерпретации квантовой механики является предметом острых споров и далеко выходит за рамки данной книги.) Разве это не та же самая проблема, с которой сталкивается экономическая наука?

Однако изменение поведения субатомных частиц, предсказуемое и поддающееся математическому описанию, зависит от того, ведется за ними наблюдение или нет. Свет ведет себя, с одной стороны, как волна, когда мы не пытаемся обнаружить частицы, а с другой – как поток частиц, когда мы пытаемся их обнаружить; причем это повторяется во всех экспериментах. Свет не может решить проигнорировать «наблюдателя», равно как и не может узнать что-нибудь относительно эксперимента и затем каким-то образом изменить свое поведение. В отношении людей все совсем иначе!

Люди, будучи объектом эксперимента, как правило, *стараятся* узнать подробности о проводимом эксперименте и на основании полученных данных изменяют свое поведение. Например, если человек, проводящий эксперимент, вызывает симпатию у участников, они постараются выяснить, какой результат ему желателен, и действовать так, чтобы его добиться.

Людям достаточно просто знать, что они участвуют в эксперименте, чтобы их поведение изменилось. Шоу «Последний герой» не было проверкой того, как люди действуют в условиях малой группы с минимумом доступных ресурсов. Каждый участник знал, что все закончится хорошо, поскольку за это отвечали съемочная группа и организаторы шоу. Им не дали бы умереть с голоду, начать войну друг против друга или перенести серьезную болезнь без оказания медицинской помощи. Все они знали, что их снимают телевизионные камеры, что продолжительность соревнования, а значит, и их совместное пребывание на острове ограничены. У них не было никакого стимула сотрудничать с другими участниками сверх некоего минимума, необходимого, чтобы избежать удаления с острова. Точно так же ничто не заставляло их постараться создать прочную общественную структуру.

Передачу «Последний герой» можно рассматривать в качестве эксперимента, направленного на изучение того, каким образом действуют участники телешоу, помещенные в условия борьбы «за выживание», проходящей в соответствии со сценарием продюсеров. Однако даже такой взгляд на эксперимент имеет ограниченное применение, поскольку участники шоу «Последний герой-2» сделают определенные выводы из перипетий и результатов первых серий и соответствующим образом скорректируют свое поведение. Мне неизвестно, чтобы какая-либо из версий квантовой физики утверждала, что фотоны учатся в процессе наблюдения за ними. Они ведут себя как поток частиц каждый раз, когда вы пытаетесь идентифицировать их в качестве частиц – они никогда не дурачат измерительное устройство. Тот факт, что люди обучаются, делает точное предсказание в общественных науках невозможным. Это означает, что в области человеческой деятельности мы никогда не обнаружим постоянных величин, констант человеческого поведения, эквивалентных таким физическим константам, как скорость света в вакууме или постоянная Планка. Влияние будущего обучения на человеческое поведение неизвестно по определению. Невозможно заранее знать то, что мы только должны будем узнать – ведь это означало бы, что нам это уже известно.

Из – за того, что люди имеют представление об идее эксперимента и принимают во внимание факт своего участия в нем, мы не можем изучать человеческую деятельность с помощью опытов, как делаем это, исследуя поведение фотонов. Вместо этого мы должны мысленно изолировать основные компоненты человеческой деятельности. Попытаемся понять эти компоненты, основываясь на том факте, что мы сами тоже люди и используем ту же самую логику деятельности, что и наш изолированный действующий субъект.

## Рождение ценности

Итак, Рич оказался на острове в одиночестве, и не знает, спасут ли его и когда именно. Что экономическая наука может сказать о его поведении в этой ситуации?

Прежде всего, Рич должен определить цель своего пребывания на острове. Итак, он застрял там на какое-то время. Приняв этот факт в качестве исходного условия, что он должен делать? Ответить на этот вопрос и означает выбрать цель. Возможно, он поставит себе целью попытаться выжить до того момента, когда его спасут. Хотя эта цель кажется достаточно разумной, мы должны понимать, что возможны и другие цели. С точки зрения экономической науки, никакая конкретная цель не является более или менее обоснованной, чем другая. (Еще раз подчеркну один важный момент: это *не* значит, что экономическая наука считает, будто любая система ценностей столь же хороша, как и любая другая. Экономическая наука просто не пытается ответить на вопрос о том, что мы *должны* ценить.)

Пусть, например, Рич является убежденным последователем религии джайнизма. Тогда причинение вреда любому живому существу противоречит его религиозным принципам. Питаясь одними кокосовыми орехами, Рич понимает, что, отказываясь от в изобилии водящихся на острове крыс, которых можно пожарить на костре, он медленно умрет от голода. И тем не менее он не отступает от своих принципов. Означает ли это, что Рич игнорирует экономическую теорию или ведет себя иррационально? В то время как некоторые школы экономической науки сказали бы «да», ответом представителя австрийской школы будет решительное «нет». Рич просто преследует цель, которую ценит наиболее высоко, т. е. придерживается своих религиозных убеждений.

Теперь представим, что Рич *все-таки* выбирает в качестве конечной цели выживание. Для того чтобы выжить, ему нужны вода, пища, кров и отдых. Всё это средства, с помощью которых он рассчитывает достичь своей цели. Однако у него нет готового жилища. Пища ему доступна, но в поисках ее надо рыскать по всему острову, что требует некоторого приложения сил. Источники пресной воды есть, но вода в них еле сочится.

Поскольку для обеспечения себя водой, пищей, жилищем и отдыхом Ричу нужны другие средства, они становятся вспомогательными целями. Пища – средство, способствующее достижению цели выживания, но одновременно она является целью, которая достигается с помощью применения средств – охоты на крыс. Одно и то же благо может быть средством с точки зрения плана А и целью с точки зрения плана В.

Итак, Рич оказывается в ситуации, в которой находятся все прочие люди: у него есть определенные цели и ограниченные средства, с помощью которых он может их достичь. Он должен экономить свои средства, чтобы достигать наиболее значимых для него целей. Например, если он потратит все свое время на постройку жилища, то останется без пищи или воды.

Рич должен экономно расходовать свое время. Он должен бережно относиться и к остальным ресурсам. Он не может позволить себе стрясти с пальмы все кокосовые орехи за один день, поскольку не съеденные сразу сгниют. Хотя Рич и хотел бы использовать воду для приготовления пищи, но если имеющегося количества воды хватает только для питья, то, чтобы выжить, ему придется использовать ее запас только для этого.

Каким образом Рич решает, как именно использовать свои ограниченные средства? Он постоянно должен делать тот или иной выбор. Даже после того, как он выбрал выживание в качестве главной цели, ему приходится выбирать, каким именно образом идти к ней. И пока минимальные потребности Рича могут быть удовлетворены с меньшими затратами энергии, чем максимум того, на что он способен, он также должен выбрать, каким образом расходовать эту избыточную энергию. Возможно, Рич тщеславен, и его очень заботит, как он будет выглядеть, когда его спасут. В этом случае он потратит большое количество свободного времени, ухаживая за своей внешностью. Если он человек с низкой склонностью к риску, то в свободное время он станет запасать пищу. Если же Рич не чужд науке, он, возможно, будет проводить эксперименты с местной флорой и фауной.

Экономическая наука не интересуется тем, каким образом Рич приходит к своим ценностям. Она принимает за исходный пункт тот факт, что люди *действительно* оценивают одни вещи более высоко, чем другие, и что их действия суть проявление этих ценностей во внешнем мире. Для экономической науки факт, что выбирается нечто ценимое выше и отвергается ценимое меньше, является конечной данностью. Это составляет квинтэссенцию логики человеческой деятельности, и мыслящие существа, которые бы не следовали этой логике, были бы для нас сущей загадкой.

Предположим, я мог поехать в отпуск в Афины, но вместо этого отправился в Стамбул. Говорить, что хотя я «на самом деле предпочитал Афины», но тем не менее избрал Стамбул, — это слишком вольная игра словами. Тот факт, что в действительности я поехал в Стамбул, является сущностью акта предпочтения. Это могло произойти потому, что авиабилеты в Турцию были более дешевыми, или потому, что моя жена выбрала Стамбул, а я не стал спорить. Как бы то ни было, я выбрал поездку в Стамбул и связанные с ней издержки *потому*, что я предпочел этот вариант поездке в Афины и связанным с ней издержкам.

Говоря, что, поехав в Стамбул, я продемонстрировал, что предпочел его, мы отнюдь не подразумеваем, что впоследствии я не мог бы пожалеть об этом. После поездки я мог бы решить, что Стамбул — это не для меня и мне следовало выбрать Афины. Мы должны быть внимательны, различая оценки будущего с позиции настоящего и оценки прошлого с позиции настоящего. Деятельность подразумевает обучение, а обучение подразумевает, что иногда, выбрав А, я обнаружу, что мне следовало бы выбрать В.

Концепция, утверждающая, что мы всегда выбираем то, что предпочитаем, может показаться крайностью. Вы можете возразить: «Я предпочитаю не ходить к стоматологу, и все же так или иначе иду». Такого рода утверждение приемлемо в обыденной речи, но экономическая наука должна выражаться точнее. Делая выбор, вы взвешиваете выгоды (например, избежите сверления зубов) и издержки (например, разрушение зубов) от того, что не пойдете к стоматологу. Тот факт, что *на самом деле* вы идете, подразумевает, что, несмотря на связанную с лечением зубов боль, вы предпочитаете вариант визита к стоматологу варианту дальнейшего разрушения зубов. В строгой формулировке то, что вы имели в виду, звучит так: вы хотите, чтобы ваши зубы никогда не разрушались и чтобы не было нужды ходить к стоматологам.

Экономическая наука не интересуется миром благих пожеланий и праздных фантазий, за исключением тех случаев, когда мечты претворяются в жизнь. В обыденной речи во время длительной прогулки мы можем сказать: «Я бы не отказался от фанты со льдом, когда доберусь до дома». Пока это лишь план действия. Но экономическая наука принимает во внимание только само действие, а план имеет значение лишь в той степени, в какой он оказывает влияние на деятельность. С точки зрения экономической науки предпочтения становятся реальными в момент выбора. Вы можете постоянно утверждать, что предпочитаете худеть, а не есть пирожные. Но экономическая наука игнорирует подобные утверждения. Ее интересует только то, что вы делаете, когда перед вами появляется поднос с десертом.

Итак, распределяя свое время, Рич делает выбор. Скажем, он тратит первые четыре часа каждого дня на добывание пищи, следующие два часа – на получение воды и еще четыре – на постройку навеса. Остальную часть дня он отдыхает.

Все перечисленные выше действия имеют своей целью непосредственное устранение некоторой неудовлетворенности. Пища непосредственно удовлетворяет чувство голода Рича, вода – жажду, а навес – его желание укрыться от ветра и дождя. Даже его свободное время представляет собой деятельность, целью которой является отдых. До тех пор, пока Рич в буквальном смысле не валится с ног от усталости и физически способен продолжать работать, прекращение работы и отдых – акты выбора.

Давайте подробно проанализируем момент, в который Рич делает этот выбор, потому что он служит иллюстрацией ключевого открытия Карла Менгера, которое позволило разрешить проблему ценности, мучившую экономистов классической школы<sup>2</sup>. Представим себе Рича, связывающего жерди для постройки навеса. Он сыт, у него есть вода, и строительство навеса продвигается успешно. Кроме того, он начинает чувствовать некоторое утомление.

Когда именно он прекратит работать? Это произойдет в тот момент, когда удовлетворение, которое Рич ожидает получить от следующей «единицы» работы, станет меньше удовлетворения, ожидаемого им от его первой «единицы» отдыха. Это следует из самого существования выбора. Поскольку, как мы видели, выбрать означает выразить предпочтение, Рич будет работать до тех пор, пока он предпочитает выгоду, которую он ожидает получить от следующей единицы работы, той выгоде, которую ожидает получить от следующей единицы отдыха.

Рассматриваемая «единица» – это просто отрезок времени, на которые Рич мысленно разбивает продолжительность работы. Такой единицей могло бы быть, например, связывание следующей пары жердей или сбивание еще одного кокосового ореха. Наиболее вероятной единицей представляется задача, которую не стоит начинать, если ее по каким-то причинам не удастся закончить. К примеру, нет никакого смысла наклоняться и подбирать кокосовый орех, а затем бросить его на землю и пойти домой, не положив орех в сумку. Количество астрономического времени, которое Рич считает единицей, будет меняться от задачи к задаче, день ото дня, причем, даже для того же самого задания, – это субъективная величина. Значение имеет конкретная задача, которую Рич рассматривает в качестве своего следующего действия в тот момент, когда заканчивает работу данного дня.

Рич только намеревается начать связывать очередные жерди, как чувствует боль в спине. «Так, – думает он, – не пора ли передохнуть?» Он собирается делать выбор между тем удовлетворением, которое ожидает получить от связывания следующей пары жердей, и удовлетворением, которое ожидает получить в результате нескольких дополнительных минут отдыха. Поскольку предпочтение привязано к конкретному акту выбора между конкретными средствами, предназначенными для достижения конкретных целей, экономический выбор не имеет дела с абстракциями. Рич выбирает не между «работой» и «досугом», а между определенным количеством определенного вида работы и определенным количеством досуга в контексте определенных обстоятельств.

Такой подход разрешает парадокс ценности, преследовавший экономистов классической школы. «Почему, – удивлялись они, – в то время как вода намного ценнее бриллиантов, люди так много платят за бриллианты и так мало, практически ничего, за воду?» Одной из попыток заполнить этот зияющий пробел стала разработка трудовой теории ценности, которая сравнивала ценность различных благ через количество труда, потраченного на их производство. Трудовая теория ценности лежит в основе экономической теории Карла Маркса. Ошибочность

---

<sup>2</sup> Работая независимо от Менгера, Леон Вальрас и Уильям Стэнли Джевонс в начале 1870-х годов пришли к аналогичному решению этой проблемы. Это удивительный пример одновременного открытия, аналогов которому в истории науки найдется немного.

этой теории могут засвидетельствовать все, оказавшиеся впоследствии в коммунистическом рабстве.

Экономисты классической школы упускали из виду, что никто и никогда не выбирает между «водой» и «бриллиантами». Эти понятия – всего лишь абстрактные классы, с помощью которых мы упорядочиваем мир. Действительно, ни одному человеку не приходится делать выбор между «всей водой в мире» и «всеми бриллиантами в мире». В момент выбора действующий человек всегда стоит перед выбором между определенными количествами благ. Он стоит перед выбором между, скажем, бочкой воды и бриллиантом в десять карат.

«Но погодите, – спросите вы, – разве вода все же не более полезна, чем бриллиант?» Это как посмотреть. Ответ на этот вопрос целиком и полностью зависит от ценностного суждения выбирающего. Если человеку, живущему рядом с чистым горным ручьем, предложить бочку воды, то зачем она ему. Ручей и так обеспечивает его количеством воды, которое превышает его возможности использовать ее, так что ценность дополнительного количества будет для него буквально нулевой. (Не исключено, она даже будет отрицательной – бочка, стоящая рядом, может оказаться для него помехой.) Но у этого человека, вполне вероятно, никогда не было бриллиантов, так что возможность приобретения даже одного бриллианта окажется для него соблазнительной. Очевидно, что этот человек оценит бриллиант гораздо выше, чем воду.

Однако при изменении условий тот же самый человек может полностью поменять свои оценки. Если он бредет по Сахаре, уже с бриллиантом в кармане, но при этом у него кончилась вода и он находится на грани смерти, то, скорее всего, он продаст бриллиант даже за стакан воды. (Конечно, будь он скрягой, он ценил бы бриллиант выше воды, даже рискуя умереть от жажды.) Ценность благ субъективна – одни и те же бриллиант и бочка воды могут по-разному оцениваться разными людьми и даже одним и тем же человеком в разные моменты времени. Как писал Менгер: «Итак, ценность не есть нечто присущее благам, не свойство их, а лишь важность, которую мы сначала присваиваем удовлетворению наших нужд... и затем переносим на экономические блага как... на причины удовлетворения наших потребностей».

Многие средства используются для достижения более чем одной цели. Рич может использовать воду разными способами. Сначала средства, которые можно использовать по-разному, он направит на тот вариант использования, который считает наиболее важным. Это не факт, полученный путем изучения множества действий, а логическая необходимость. Мы вправе сказать, что первое направление использования воды было для Рича наиболее важным именно потому, что он решил удовлетворить эту нужду первой.

## **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.