DIGITALES ARCHIV

ZBW – Leibniz-Informationszentrum Wirtschaft
ZBW – Leibniz Information Centre for Economics

Kapeljušnikov, R. I.

Book

Filipp Uikstid - netipičnyj maržinalist

Provided in Cooperation with:
National Research University, Moscow

Reference: Kapeljušnikov, R. I. (2021). Filipp Uikstid - netipičnyj maržinalist. Moskva : Izd. dom Vysšej školy ėkonomiki.
https://www.hse.ru/data/2021/09/19/1470224812/WP3_2021_07-19_09_21.pdf.

This Version is available at:
http://hdl.handle.net/11159/6277

Kontakt/Contact
ZBW – Leibniz-Informationszentrum Wirtschaft/Leibniz Information Centre for Economics
Düsternbrooker Weg 120
24105 Kiel (Germany)
E-Mail: *rights[at]zbw.eu*
https://www.zbw.eu/

Standard-Nutzungsbedingungen:
Dieses Dokument darf zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden. Sie dürfen dieses Dokument nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, aufführen, vertreiben oder anderweitig nutzen. Sofern für das Dokument eine Open-Content-Lizenz verwendet wurde, so gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

https://savearchive.zbw.eu/termsofuse

Terms of use:
This document may be saved and copied for your personal and scholarly purposes. You are not to copy it for public or commercial purposes, to exhibit the document in public, to perform, distribute or otherwise use the document in public. If the document is made available under a Creative Commons Licence you may exercise further usage rights as specified in the licence.

ZBW Leibniz-Informationszentrum Wirtschaft
Leibniz Information Centre for Economics

Mitglied der Leibniz-Gemeinschaft

ВЫСШАЯ ШКОЛА ЭКОНОМИКИ
НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

Р.И. Капелюшников

ФИЛИПП УИКСТИД – НЕТИПИЧНЫЙ МАРЖИНАЛИСТ

Препринт WP3/2021/07
Серия WP3
Проблемы рынка труда

Москва
2021

УДК 33.018
ББК 65.02
К20

Редактор серии WP3
«Проблемы рынка труда»
В.Е. Гимпельсон

Капелюшников, Р. И.
К20 Филипп Уикстид – нетипичный маржиналист [Текст] : препринт WP3/2021/07 / Р. И. Капелюшников ; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». – М. : Изд. дом Высшей школы экономики, 2021. – 44 с. – (Серия WP3 «Проблемы рынка труда»). – 35 экз.

Работа представляет собой предисловие к русскому переводу программной статьи одного из ведущих маржиналистов второго поколения Филиппа Уикстида (1844–1927) «Предмет и метод политической экономии» (1914). Кратко прослеживается творческий путь Уикстида; дается подробный комментарий к его последней крупной теоретической публикации «Предмет и метод политической экономии»; рассматриваются основные методологические особенности предложенной им исследовательской программы «здравого смысла», отличающие его подход от подхода многих других маржиналистов (прежде всего – А. Маршалла и его последователей); описывается уникальная модель человека, из которой он исходил в своих теоретических разработках. Представленный анализ позволяет сделать вывод, что эта специфическая модель обладает целым рядом важных преимуществ по сравнению с хрестоматийной моделью Homo oeconomicus.

УДК 33.018
ББК 65.02

Капелюшников Ростислав Исаакович (rostis@hse.ru), член-корреспондент РАН, главный научный сотрудник ИМЭМО РАН, заместитель директора Центра трудовых исследований (ЦеТИ) НИУ ВШЭ.

Препринты Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики» размещаются по адресу: http://www.hse.ru/org/hse/wp

© Капелюшников Р.И., 2021
© Оформление. Издательский дом Высшей школы экономики, 2021

Настоящая работа представляет собой предисловие к русскому переводу программного текста британского экономиста, одного из ведущих маржиналистов второго поколения Филиппа Уикстида (1844–1927) «Предмет и метод политической экономии» [Wicksteed, 1914]. Российскому читателю труды и идеи Уикстида практически неизвестны, хотя его имя неизменно включается в списки великих экономистов мира и даже само введение в английский язык термина “marginal utility” (предельная полезность), от которого маржинализм и получил свое имя, принадлежит именно ему.

«Единственный подлинный последователь Джевонса»

Филипп Генри Уикстид родился в 1844 г. в Лидсе в семье униатарианского священника и, получив теологическое образование, пошел по стопам отца. В течение двух десятилетий он служил в различных унитарианских церквях Лондона, но когда почувствовал, что его взгляды становятся все менее ортодоксальными, подал в отставку и с тех пор зарабатывал на жизнь только преподаванием и литературным трудом. Как приверженцу унитарианства, ему был закрыт доступ в университеты Оксфорда и Кембриджа, так что он никогда не имел профессорского звания и вся его преподавательская деятельность протекала вне «Оксбриджа» – в различных менее элитных и более молодых учебных заведениях тогдашней Великобритании (по преимуществу колледжей для взрослых).

Филипп Уикстид был человеком поистине энциклопедических познаний, с фантастически широкими интеллектуальными интересами и поразительной работоспособностью. После него осталось несколько томов проповедей, с которыми он выступал перед прихожанами церквей, где проходила его служба; он считался крупнейшим британским дантоведом своего времени и перевел на английский язык практически все тексты Данте, в том числе «Божественную комедию»[1]; он был автором нескольких фундаментальных работ об Аристотеле и Фоме Аквинском, включая переводы и комментиро-

[1] Бернард Шоу как-то сказал про Уикстида, с которым его связывали тесные дружеские отношения на протяжении долгих лет и которого он считал своим учителем в области экономической теории, что «экономика была его хобби, а Данте его профессией».

вание их трудов, а также исследователем творчества Браунинга, Водсворта и Ибсена. Кроме того, он всю жизнь не переставал писать и публиковать публицистические статьи по наиболее острым политическим и социальным вопросам современности. Его интеллектуальная энергия была неиссякаемой: за два дня до кончины он диктовал перевод одного из текстов Аристотеля...

К профессиональным занятиям экономикой Уикстид обратился очень поздно – в сорок лет, после того как познакомился с «Теорией политической экономии» Джевонса, ставшей для него настоящим открытием. По оценке Т. Хатчисона, Уикстида следует считать «единственным подлинным последователем Джевонса» [Hutchison, 1953]. Дело в том, что большинство британских экономистов того времени (Дж. Кэрнс, А. Маршалл и многие другие) относились к Джевонсу с неприязнью или даже неприкрытой враждебностью, что по большой части объяснялось «неконвенциональностью» его взглядов.

Во-первых, Джевонс резко негативно относился к рикардианству, тогда как для тех, кто следовал за Маршаллом, Рикардо оставался непоколебимым научным авторитетом и более того – в нем они были склонны усматривать одного из первопроходцев предельного анализа (имеется в виду рикардианская теория ренты). Во-вторых, если в глазах Джевонса теория предельной полезности была настоящей научной революцией, предполагавшей полный и окончательный разрыв с наследием классической школы, то большинство его современников в Великобритании воспринимали маржинализм скорее как закономерный результат постепенного эволюционного процесса, у истоков которого стояли экономисты-классики. (В данном пункте позиция Уикстида полностью совпадала с позициями Джевонса и австрийцев: как и они, он был убежден, что прежняя экономическая наука нуждается в радикальной реконструкции, выступая не как ревизионист, а как революционер[2].) В-третьих, если Джевонс при опре-

[2] «С точки зрения последовательного джевонсианца, школу экономистов, признанным лидером которой является профессор Маршалл, можно рассматривать как школу апологетов. Маршалл принимает <...> джевонсовские принципы, но заявляет, что они отнюдь не революционны, а всего лишь дополняют, проясняют и углубляют теории, на ниспровержение которых они претендуют. Согласно сторонникам этой школы, введение в экономическую науку обновленного анализа потребления по сути ничего не поменяло в анализе производства. В качестве фактора, определяющего нормальные цены, издержки производства действуют на равных с графиком спроса» [Wicksteed, 1905, p. 436]. По словам, Дж. Стиглера, Уикстид был одним «из

делении цен ключевую роль отводил спросу (полезности товаров), то Маршалл и его сторонники полагали, что спрос и предложение (полезность товаров и издержки их производства) одинаково важны, так как оба являются независимыми факторами, регулирующими цены («маршаллианский крест», или «маршаллианские ножницы»). По образному выражению одного историка экономической мысли, в своих «Принципах экономической науки», которые на протяжении многих десятилетий служили базовым учебником по экономике, Маршалл «распял» Джевонса на кресте из кривых спроса и предложения [Flatau, 2004].

Едва ли удивительно, что в силу всех этих причин – как институциональных, так и концептуальных – Уикстид как единственный последовательный джевонсианец, несмотря на свой высокий авторитет, всегда оставался на периферии британской (в отличие от континентальной!) экономической науки конца XIX – начала XX веков. По выражению Й. Шумпетера, он всю жизнь «находился несколько в стороне от экономической профессии» [Schumpeter, 1954].

Решение вплотную заняться изучением «науки Экономика» пришло к Уикстиду в самом начале 1880-х годов после знакомства с книгой Генри Джорджа «Прогресс и бедность» [George, 1879], которая, по его собственным словам, «воспламенила мой мозг». Книга Джорджа дала ему надежду на решение главного вопроса современности – социального [Steedman, 1989, p. 118]. Уикстид становится ярым джорджистом: вступает с Джорджем в переписку; пропагандирует в многочисленных журнальных статьях его предложения по социализации земельной собственности путем установления на нее «единого налога»; активно защищает его идеи в прессе и публичных выступлениях; участвует в сборе средств на организацию лекционных туров Джорджа по Англии; наконец, создает вместе с несколькими единомышленниками Союз за земельную реформу (1883), призванную воплотить джорджистскую программу в жизнь[3].

всего лишь двух британских экономистов в период между 1870 г. и Первой мировой войной, которые открыто отвергали классическую традицию» [Stigler, 1941, p. 38–39].

[3] «Он всегда оставался лояльным центральной идее “Прогресса и бедности”. Национализация земли, достигаемая постепенно с помощью налогообложения <...> оставалась убеждением Филиппа Уикстида до конца его жизни» [Barker, 1955, p. 382].

В системе Джорджа Уикстид увидел выход из концептуального тупика, в котором, по его мнению, безнадежно увязла ортодоксальная (классическая) политическая экономия: «В течение многих лет, – писал он в одном из писем Джорджу, – я при первой же возможности старался изучать политическую экономию и уже давно пришел к твердому убеждению, что в основании этой науки лежит какое-то глубокое заблуждение (или заблуждения), что особенно видно по ее полной неспособности объяснять не только причины, но и природу коммерческих депрессий. Я не упускал ни малейшего случая, чтобы не поделиться своими соображениями с друзьями, хорошо разбирающимися в этой науке, но я так и смог получить от них удовлетворительного ответа» [Dorfman, 1949, p. 147–148].

Уикстиду было хорошо известно о критическом отношении большинства профессиональных экономистов к Джорджу, но его озадачивало отсутствие с их стороны какой-либо публичной реакции [White, 2018, p. 1117]. Допуская, что, возможно, все дело в ограниченности его знаний по экономическим вопросам, он обратился к своему другу, кембриджскому экономисту, ученику Маршалла Г. Фоксвеллу (1849–1936), с просьбой порекомендовать ему какие-либо работы современных авторов. Фоксвелл выполнил его просьбу, и результаты знакомства с ними оказались совершенно неожиданными: Уикстид «был удивлен, насколько далеко современные экономисты ушли от диктатуры [Дж.Ст.] Милля» (цит. по: [White, 2018, p. 1117]).

Из новых книг по экономике, прочитанных Уикстидом по рекомендации Фоксвелла, сильнейшее впечатление произвела на него «Теория политической экономии» Джевонса, перевернувшая его представления не просто об экономике, но шире – об общих принципах устройства человеческих сообществ. Дотошное и скрупулезное изучение этой книги, по сути, и сделало Уикстида профессиональным экономистом. Чтобы вникнуть в тонкости маржиналистского анализа, он начинает брать уроки высшей математики, консультироваться со знакомыми экономистами и выступать в различных аудиториях с сообщениями о теории Джевонса. Л. Роббинс, к которому попал уикстидовский экземпляр «Теории политической экономии» (второе издание), отмечал, что «пометки на полях почти каждой страницы показывают, как глубоко и широко он размышлял над этими идеями» [Robbins, 1970, p. 191]. В результате предпринятого интеллектуального штурма Уикстид в кратчайший срок сумел превратить-

ся в экономиста-теоретика, виртуозно владеющего маржиналистским аналитическим аппаратом.

Когда в 1883 г. к Уикстиду обратилась группа студентов с просьбой стать руководителем читательского кружка по изучению «Прогресса и бедности» Джорджа, Уикстид ответил согласием, но с оговоркой, что начнут они с разбора «Теории политической экономии» Джевонса. Вскоре о книге Джорджа было забыто и почти единственным предметом обсуждения на встречах группы сделалась теория предельной полезности. За короткое время Экономический кружок, как его стали называть, завоевал признание как среди профессиональных экономистов, так и среди образованной публики, интересующейся экономическими вопросами: его постоянными участниками помимо Уикстида были Ф. Эджуорт, Г. Фоксвелл, У. Каннингем, Б. Шоу, С. Уэбб и многие другие; иногда заседания кружка посещал также А. Маршалл. Для большей солидности кружок был вскоре переименован в Экономический клуб, а еще через несколько лет послужил организационной площадкой при создании Британской экономической ассоциации (позднее – Королевского экономического общества) (1890) [Howey, 1960, p. 129].

Перу Уикстида-экономиста принадлежат три крупных работы и несколько десятков статей по экономической теории.

Первым экскурсом Уикстида в область экономической теории стал критический очерк об экономической системе Маркса «"Das Kapital": a Criticism» (1884), опубликованный в журнале теоретического марксизма "To-Day" (подробнее см.: [Капелюшников, 2021]). К написанию этой статьи, как он поясняет в самом ее начале, его подтолкнула зачарованность идеями марксизма огромного числа его современников: «Я давно хотел представить перед последователями Карла Маркса некоторые теоретические возражения против наиболее абстрактных частей "Das Kapital", которые возникли у меня при первом же прочтении этого великого труда и которые его тщательное повторное изучение так и не смогло развеять» [Wicksteed, 1884, p. 388]. Работа Уикстида стала, по существу, первым опытом развернутой критики марксистской доктрины с позиций маржиналистской теории[4].

[4] В том же году, что и очерк Уикстида, был опубликован первый том «Капитала и процента» О. Бём-Баверка, где одна из глав была посвящена критике теорий эксплуатации К. Родбертуса и К. Маркса [Бём-Баверк, 2009].

Демонстрируя тонкое понимание хитросплетений марксовой аргументации, Уикстид сосредоточивает свой критический анализ на двух ключевых пунктах. Определяется ли меновая ценность «обычных» товаров рабочим временем, затраченным на их производство? И если даже так, то применимо ли подобное объяснение к такому «необычному» товару как рабочая сила? Иными словами, мишенью его атаки оказываются две несущих опоры марксистской конструкции – трудовая теория ценности и теория прибавочной ценности.

Уикстид соглашается с Марксом, что для того, чтобы обмен оказался возможен, обмениваемые товары должны, с одной стороны, чем-то отличаться друг от друга (иначе обмен ими был бы бессмыслен), но, с другой, иметь что-то общее (иначе было бы невозможно их уравнивание в акте обмена). Отталкиваясь от признания самого Маркса о том, что при определении ценности товаров учету подлежат лишь те затраты труда, которые носят *полезный* характер, Уикстид обнаруживает в его рассуждениях фундаментальное противоречие. С одной стороны, Маркс заявляет, что единственное общее, что есть у разных товаров, – это «абстрактный труд», а с другой, признает, что сам этот труд должен быть вдобавок еще и полезным [Wicksteed, 1884, p. 394]. В результате наряду с «абстрактным трудом» у товаров обнаруживается еще одно универсальное свойство – «абстрактная полезность» (способность удовлетворять желания людей). Поскольку же «абстрактной полезностью» – в отличие от «абстрактного труда» – обладают как воспроизводимые, так и невоспроизводимые блага, общим мерилом ценности следует признать именно ее: «“Нечто общее”, присущее всем обмениваемым вещам, есть не что иное, как абстрактная полезность, то есть способность удовлетворять человеческие желания. Обмениваемые предметы отличаются друг от друга тем, какие специфические желания они удовлетворяют, но подобны друг другу тем, что удовлетворяют их в равной степени» [Ibid., p. 396].

Правда, когда речь идет о свободно воспроизводимых благах, их относительные цены действительно, как и предполагал Маркс, оказываются пропорциональны относительным количествам заключенного в них труда. Но это не значит, что цены товаров *определяются* трудом, потому что сами решения о том, сколько труда на какой товар затратить, принимаются экономическими агентами исходя из предельных полезностей этих товаров: распределяя свой труд, они будут меньше затрачивать его на товары, представляющие меньшую

полезность, и больше на товары, представляющие большую полезность. В конечном счете именно относительная полезность выступает регулятором распределения времени, направляемого обществом на производство тех или иных благ. По сути, относительные затраты труда – это всего лишь промежуточное звено между предельными полезностями (исходная точка) и меновыми ценностями (конечный результат) [Wicksteed, 1884, p. 406].

Кроме того, трудовая теория ценности демонстрирует полное бессилие при объяснении цен на невоспроизводимые блага – предметы искусства, землю, продукцию монополизированных отраслей и т.д. Как замечает Уикстид, «я не в силах понять, как анализ акта обмена, сводящий предполагаемое этим актом "нечто общее" к труду, может быть распространен на данный класс явлений» [Ibid., p. 407].

Что же касается такого «необычного» товара как рабочая сила, то Уикстид проницательно замечает, что его ценность могла бы равняться минимальным издержкам его (вос)производства (иными словами – минимуму жизненных средств, необходимых для поддержания работника в состоянии нормальной жизнедеятельности) только в том случае, если бы этот товар производился на конкурентном рынке максимизирующими прибыль предпринимателями. Но такое возможно только в рабовладельческих обществах и невозможно – в нерабовладельческих, где (вос)производством собственной рабочей силы заняты сами работники, а не их наниматели. Соответственно, нет никаких оснований полагать, что в современных условиях цена рабочей силы могла бы определяться количеством труда, необходимого для производства минимума средств существования. В самом деле, было бы странно, если бы работники вдруг начали стремиться к минимизации издержек производства своей рабочей силы (то есть к тому, чтобы потреблять как можно меньше сверх определенного порогового уровня). В результате попытка Маркса доказать, что источником прибыли является «прибавочный труд», также оказывается несостоятельной.

Интересно, что никто из марксистов так никогда и не смог предложить сколько-нибудь убедительного ответа на критику Уикстида. По мнению многих позднейших комментаторов, его атака на марксистскую экономическую теорию оказалась даже эффективнее аналогичной атаки, предпринятой примерно тогда же О. Бём-Баверком [Sweezy 1949; Hobsbawm, 1957].

Первая книга Уикстида – «Азбука экономической науки» – была опубликована 1888 г. и посвящена членам Экономического кружка, на встречах которых обсуждались «принципы, излагаемые на этих страницах» [Wicksteed, 1888a]. Она была задумана и написана как популярное изложение базовых идей теории предельной полезности с тем, чтобы сделать их доступными для широкой публики. Хотя книга получила одобрительные отзывы В. Парето и Ф. Эджворта, большого читательского успеха она не снискала: было продано лишь несколько десятков экземпляров. Это едва ли удивительно, если учесть, что подчеркивая вслед за Джевонсом важность перевода экономической теории на язык математики, Уикстид сделал первую часть «Азбуки» чисто математической, представив в ней нечто вроде краткого курса дифференциального исчисления.

Как и в других своих работах, в «Азбуке» Уикстид отказывается от каких-либо претензий на оригинальность, считая ее не более чем развернутым комментарием к идеям Джевонса. Для лучшего усвоения читателем принципов предельного анализа, он одним из первых начал систематически использовать в ней при объяснении сложных теоретических идей условные числовые примеры. (Скажем, Джевонс в «Теории политической экономии» оперировал исключительно алгебраическими формулами.) С его легкой руки этот педагогический прием сделался непременным атрибутом всех последующих учебников по экономике.

В «Азбуке» Уикстид также первым из англоязычных авторов вместо неуклюжего джевонсовского выражения «конечная степень полезности» (final degree of utility) начал использовать выражение «предельная полезность» (marginal utility), после чего оно стало общеупотребительным. (Остается неизвестным, было ли это переводом с немецкого языка термина *Grenznutzen*, введенного ранее Ф. Визером, или же языковой новацией самого Уикстида.)

По ходу анализа Уикстид постоянно предостерегает читателя от смешения понятий общей и предельной полезности, видя в этом источник многочисленных заблуждений, а также отстаивает идею о недопустимости межличностных сопоставлений полезности: экономическая наука не вправе утверждать ничего сверх того, что в состоянии равновесия будет соблюдаться равенство в *соотношениях* между предельными полезностями любой пары благ для любой пары индивидов, у которых они имеются. (Уикстид подчеркивает важность по-

следней оговорки: нет оснований ожидать подобного равенства, если хотя бы один из индивидов не обладает одним или обоими из рассматриваемых благ.) Хотя изложение в «Азбуке» носит достаточно популярный характер, в ней рассматриваются и такие непростые вопросы теории как неделимые блага, формирование предпочтений, роль привычек и традиций, дарения, феномен отрицательной полезности и другие.

«Азбука» почти целиком посвящена обсуждению стороны спроса (теории ценности), крайне редко затрагивая сторону предложения (теорию производства). Уикстид ограничивается повторением мысли, уже высказанной в критическом очерке о «Капитале» Маркса: в состоянии равновесия относительные цены свободно воспроизводимых благ будут пропорциональны относительным издержкам их производства (в терминах затраченных усилий/понесенных жертв). Но так будет происходить не потому, что издержки сами по себе наделяют товары меновой ценностью. Напротив, дело в том, что экономические агенты будут перераспределять ресурсы между различными товарами до тех пор, пока все они не начнут производиться в таких объемах, при которых предельные издержки станут пропорциональны предельным полезностям.

Следующей крупной работой Уикстида – на этот раз полностью оригинальной – стал его знаменитый «Очерк о координации законов распределения» [Wicksteed, 1894]. В конце XIX века исследовательские интересы экономистов начали постепенно сдвигаться от проблем образования цен на товары к проблемам образования цен на факторы производства. Уикстид стал одним из пионеров и главных проводников подобной переориентации, заложив в своем «Очерке» фундамент теории предельной производительности. Приоритет на ее создание он разделяет с К. Викселлем и Дж. Б. Кларком, которые параллельно с ним и независимо от него также обратились к анализу проблемы распределения.

В конце XIX века в экономической науке наблюдалась острая конкуренция между различными «частичными» теориями распределения, в рамках которых оплата части производственных факторов выводилась из каких-либо общетеоретических принципов, но какому-то одному отводилась роль получателя «остаточного» дохода, то есть дохода, остающегося после вычета из ценности продукта вознаграждений всех прочих факторов. Разными авторами в зависимости от

их теоретических предпочтений на роль остаточного дохода предлагались и рента, и заработная плата, и предпринимательская прибыль. Но все подобные концепции страдали двумя фундаментальными пороками. Во-первых, механизм формирования доходов оказывался не единым для всех факторов, но для каждого из них предусматривался свой собственный. Во-вторых, для фактора, которому вменялся остаточный доход, теоретического объяснения вообще не предлагалось.

Теория предельной производительности, разработанная маржиналистами второго поколения, успешно преодолевала эти ограничения. В рамках унифицированной теоретической схемы вознаграждение каждого фактора определялось как произведение ценности его предельного продукта на его количество. Важнейший шаг, который удалось сделать Уикстиду в «Очерке», заключался в том, что он поставил и смог решить (во всяком случае, так ему казалось) так называемую проблему исчерпания ценности продукта, показав, что если все факторы оплачиваются в соответствии с ценностью их предельных продуктов, то на долю остаточного дохода не останется ровным счетом ничего: сумма вознаграждений факторов полностью исчерпает ценность продукта. Это положение он доказывал с помощью длинных и неэлегантных математических выкладок, которые, как выяснилось позднее, были эквивалентны доказательству теоремы Эйлера для однородных функций. (Сам Уикстид о существовании теоремы Эйлера, по-видимому, ничего не знал.)

Важное уточнение, введенное Уикстидом, касалось разграничения между отдачей факторов в терминах физического объема продукции и отдачей от них в терминах денежной выручки. Даже если в физических терминах отдача от факторов является постоянной (сам Уикстид исходил именно из этой предпосылки, считая ее «трюизмом») или даже возрастающей, в денежных терминах она все равно будет оказываться убывающей, потому что потребителям каждая следующая единица продукта будет доставлять все меньшую и меньшую полезность. Исходя из этого Уикстид полагал, что теорема об исчерпании ценности продукта должна быть верна не только для условий совершенной конкуренции, но «приближенно» также для условий монополии (позднее он пересмотрел свои взгляды по этому пункту).

Сразу же после публикации «Очерка» на Уикстида обрушился шквал критики со стороны виднейших экономистов того времени:

его математическое доказательство было признано неудовлетворительным, а формулировка условий, при которых достигается исчерпание ценности продукта, ошибочной. Это заставило его усомниться в полученном результате и в своих последующих работах он от него как бы «полу-отказался». Однако позднейший более строгий анализ показал, что в конечном счете прав был все-таки Уикстид, а не его критики [Robinson, 1934]. Вклад Уикстида в разработку теории предельной производительности трудно переоценить: именно он сумел поставить и в первом приближении решить проблему исчерпания ценности продукта, введя ее обсуждение в концептуальную рамку с множественностью продуктов и множественностью производственных факторов[5].

Opus magnum Уикстида – «Здравый смысл политической экономии» – представляет собой обширный (семисотстраничный!) теоретический трактат, который изначально задумывался им как противовес «Принципам» Маршалла – как попытка воссоздать все здание экономической науки на альтернативном (немаршаллианском) теоретическом фундаменте [Wicksteed, 1910]. Свою главную задачу он видел в том, чтобы в мельчайших деталях разъяснить последствия «свершившейся на наших глазах революции в экономической теории» [Ibid, p. 2]. Отсюда гигантский охват обсуждаемых проблем: от философских и методологических основ экономического анализа до его прикладных и даже политических аспектов. По словам Л. Роббинса, «это <...> наиболее исчерпывающее нематематизированное изложение технических и философских нюансов так называемой маржиналистской теории чистой экономики, которое когда-либо появлялось на любом из существующих языков» [Robbins, 1970, p. 198]. Но даже здесь Уикстид не высказывает никаких притязаний на оригинальность, считая, что он всего лишь производит смотр основных достижений развития экономической науки за несколько последних десятилетий.

«Здравый смысл» последовательно воплощает субъективистский подход ко всем без исключения аспектам экономической жизни общества. Ключом к анализу проблем распределения независимо от того, о каких благах или ресурсах идет речь – хлебе, кирпичах, друж-

[5] Любопытная техническая деталь: используя аппарат производственных функций, мы до сих пор, как правило, оперируем обозначениями, которые были впервые введены им.

бе, благотворительных пожертвованиях, рабочем времени или молитвах, оказывается понятие *выбора между альтернативами*. Логика выбора едина для всех агентов – как участвующих, так и не участвующих в обмене товарами: принципы распределения денег между молоком и картошкой ничем не отличаются от принципов распределения времени между общением с друзьями и молитвой.

В «Здравом смысле» Уикстид окончательно отказывается от остатков унаследованного от Джевонса гедонистического подхода, следы которого еще видны в «Азбуке», заменяя термин «предельная полезность» термином «предельная значимость» (marginal significance)[6]. Опорными для его анализа оказываются такие понятия как «шкала предпочтений», «убывающая предельная значимость» и «эквивалентность на пределе». Можно сказать, что в «Здравом смысле» ему удалось перевести маржиналистскую теорию с языка количественных полезностей на язык предпочтений и актов выбора. При этом через весь его анализ проводилась мысль (осознававшаяся в то время далеко не всеми) о том, что предельная значимость любого блага зависит не только от количества его самого, но также от количеств всех прочих благ, имеющихся у индивида, и более того – от конкретных условий, в которых протекает его выбор (в чем можно видеть предвосхищение идей поведенческой экономики).

Подход Уикстида полностью чужд атомистическому, или асоциальному, взгляду на поведение индивидуальных агентов (подробнее об этом см. в следующих разделах). Он резко выступает против методологической фикции «человека экономического», видя в ней главное препятствие на пути дальнейшего прогресса экономической теории. По оценке известного историка экономической мысли Я. Стидмана, важнейший вклад Уикстида в маржиналистскую теорию и был как раз связан с его отказом от концепции Homo oeconomicus: в «Здравом смысле» ему удалось продемонстрировать, что предельный анализ человеческого поведения вполне совместим с признанием глубинной социальной природы многих, если не большинства, целей и устремлений индивидуальных агентов [Steedman, 2008]. Достаточно

---

[6] «Ничего из сказанного в моей книге не должно восприниматься как приверженность автора к гедонистической теории этики <...> Общие принципы, на которых основывается наше исследование, хотя и проливают свет на гедонистические расчеты, не предполагают никакой гедонистической теории, так как в равной мере приложимы и к любой другой» [Wicksteed, 1910, p. 434–435].

неожиданно встретить у ведущего теоретика маржинализма такую социально ориентированную концепцию человека.

Если говорить об анализе предложения, то здесь самое важное из сделанного Уикстидом заключалось в последовательном отстаивании концепции альтернативных издержек: «Издержки производства, – писал он, – это всего-навсего и исключительно "предельная ценность чего-то иного"» [Wicksteed, 1910, p. 382]. Или в более развернутой формулировке: «Под издержками производства, или ценой издержек <...> я понимаю измеренную в деньгах предполагаемую ценность всех альтернатив, приносимых в жертву тому, чтобы вывести единицу данного товара на рынок» [Ibid, p. 385]. В условиях господства маршаллианской концепции реальных издержек это было смелым теоретическим шагом.

Общая теоретическая рамка, представленная в «Здравом смысле политической экономии», чрезвычайно близка к подходу австрийской школы, так что Уикстида нередко называют «британским австрийцем» – и это при том, что каких-либо свидетельств прямого влияния австрийцев на него или его на них не существует [Kirzner, 1999]. Между ними не было практически никаких личных контактов, а встречающиеся у них взаимные ссылки на работы друг друга крайне немногочисленны. Все указывает на то, что Уикстид и австрийцы независимо пришли к сходному пониманию природы экономической реальности, методов ее изучения и вытекающих из этого задач, стоящих перед экономической наукой.

Во-первых, как и австрийцы, Уикстид рассматривал издержки производства в последовательно субъективистском ключе. Отсюда – центральное место, которое занимает в его теоретических построениях категория альтернативных издержек (opportunity costs), и отсюда же его ожесточенная критика маршаллианской трактовки издержек как *реальных* затрат факторов. Уикстид отказывался верить, что потребительская деятельность людей регулируется соображениями предельной полезности, тогда как производственная какими-то чисто техническими факторами.

Во-вторых, подобно австрийцам, Уикстид отвергал узкий взгляд, идущий от экономистов-классиков, согласно которому предметом изучения экономической науки является исключительно сфера материальных благ, где действуют эгоистичные *Homo oeconomicus'ы*, движимые стремлением к накоплению все большего богатства. Он был

убежден, что законы, выявляемые экономической теорией, имеют универсальное значение и приложимы к любым формам человеческого поведения во всех сферах: «Мы привычно произносим, что кто-то получил нечто “ценой чести”; или говорим кому-то, кто размышляет о поступке, способном оттолкнуть от него друзей: “О да! Конечно, вы можете поступить так, если готовы заплатить подобную цену”. Одним словом, “цена” в узком смысле как “деньги, за которые можно приобрести какую-то материальную вещь, услугу или привилегию” есть лишь частный случай “цены” в широком смысле как “условий, на которых нам предлагаются альтернативы”» [Wicksteed, 1910, p. 28]. При таком понимании в сферу экономического анализа попадает любое человеческое поведение независимо от того, какие мотивы его направляют – эгоистические, альтруистические или какие-либо еще: «Предложение исключить из рассмотрения при изучении экономики “благожелательные” или “альтруистические” мотивы абсолютно бессмысленно и не заслуживает того, чтобы тратить на него время» [Ibid, p. 179]. Согласно Уикстиду, экономическую науку интересует не определенный *тип*, а определенный *аспект* человеческого поведения, где бы оно ни протекало.

Наконец, и австрийцами и Уикстидом конкуренция понималась не как статическое состояние, а как динамический процесс. По наблюдению Роббинса, «экономические феномены гораздо больше интересовали его в качестве процессов, протекающих во времени, чем в качестве конечных состояний в некий данный момент» [Robbins, 1970, p. 206].

Ф. Хайек полагал, что если бы английские экономисты приняли за основу исследовательскую программу не Маршалла, а Уикстида, то тогда развитие не только британской, но и мировой экономической науки могло бы пойти по совершенно иному пути [Хайек, 1992, p. 171].

«Предмет и метод политической экономии»

Статья «Предмет и метод политической экономии», опубликованная в Economic Journal в 1914 г., – последняя крупная теоретическая работа Уикстида [Wicksteed, 1914]. С одной стороны, ее можно рассматривать как методологический манифест в защиту маржиналистской теории, с другой – как краткий конспект наиболее важных идей, выдвинутых им ранее в «Здравом смысле».

Первая часть этого программного текста представляет собой схематический очерк маржиналистской теории, для обозначения которой Уикстид использует выражение «дифференциальная экономическая теория». Выбор такого названия связан с его отказом от термина «предельная полезность» (из-за присущих ему гедонистических коннотаций) в пользу нового, более нейтрального термина – «дифференциальная значимость». По убеждению Уикстида, дифференциальная экономическая теория обладает огромным унифицирующим потенциалом и в перспективе способна обеспечить единство всего корпуса экономического знания. (Следует напомнить, что в начале XX века, когда писалась его работа, маржиналистская теория вовсе не имела статуса «мейнстримной», продолжая вести острую конкурентную борьбу с альтернативными подходами.)

Ключевая идея «Предмета и метода» состоит в том, что законы, исследовать которые призвана экономическая наука, представляют собой законы универсального действия: они распространяются на любые типы благ, от картошки и молока до дружбы и благотворительности, на любые цели – как самые приземленные, так и самые возвышенные, на любые формы поведения – как рыночные, так и внерыночные и, наконец, на любые сферы жизни общества – как связанные, так и не связанные с собственно экономической деятельностью. Как полагал Уикстид, она изучает законы человеческой жизни вообще, а не какого-то ее отдельного узко ограниченного фрагмента: бессмысленно искать «какие-то специфические “законы”, управляющие нашим поведением в сфере экономических отношений. Их попросту не существует» [Wicksteed, 1914, p. 9]; «Экономические законы не следует искать и их нельзя обнаружить внутри самой экономики. Эти законы напрасно пытаться отыскивать в сфере экономики в узком смысле слова и найти их там невозможно. Все пространство человеческой жизни – вот где нужно пытаться открывать и изучать законы экономики и вот в каком контексте нужно интерпретировать ее данные» [Ibid., p. 12]; «Наше поведение в деловой жизни есть не что иное, как определенная фаза или определенная часть нашего поведения в жизни вообще [Ibid., p. 8][7].

[7] Эта мысль уже высказывалась Уикстидом ранее в «Здравом смысле»: «Каким бы ни было наше определение экономической науки и экономической жизни, законы, которые они выражают и которым они подчиняются, не являются специфи-

Но что же это за законы, управляющие всей человеческой жизнью, где бы она ни протекала? Ответ Уикстида однозначен: это законы, открытые Джевонсом и другими маржиналистами. Речь идет, если придерживаться традиционной терминологии, о принципах убывающей предельной полезности и равенстве предельных полезностей между всеми потребляемыми благами или, в более общей формулировке, о принципах выбора среди альтернатив. Везде и всегда даже небольшое приращение количества блага сопровождается убыванием его дифференциальной значимости; везде и всегда, заботясь о своем благосостоянии, люди стремятся обеспечить эквивалентность между дифференциальными значимостями имеющихся в их распоряжении благ. По наблюдениям Уикстида, в реальной жизни все мы только тем и занимаемся, что скрупулезно сравниваем «приращения и сокращения удовлетворений от таких, казалось бы, разнородных благ, как свежие яйца и общение с друзьями» [Wicksteed, 1914, p. 5][8].

Независимо от того, идет ли речь об анализе субъективного равновесия применительно к отдельным индивидам или анализе объективного равновесии применительно к рынку, о теории ценности (потребления) или теории распределения (производства), общие принципы выбора среди альтернатив остаются одними и теми же: «Приводить наши предельные приращения удовлетворений к балансу с условиями, на которых они нам открыты», – это закон универсального действия [Wicksteed, 1910, p. 373]; «Тот же психологический закон, который властвует в экономике, властвует и в человеческой жизни вообще» [Wicksteed, 1914, p. 9]; «Одному и тому же унифицированному принципу подчиняются и покупки домохозяйки на рынке, и решения управляющего сталелитейной фабрикой, и сделки брокера на бирже» [Ibid., p. 9].

Уикстид посвящает немало страниц тому, чтобы продемонстрировать на конкретных примерах, что выборы индивидов между раз-

---

ческими только для них, но являются законами жизни в самом широком смысле слова» [Wicksteed, 1910, p. 160].

[8] Ср. с аналогичным высказыванием в «Здравом смысле»: «Если мы размышляем, например, где лучше жить – в деревне или в городе, то столь разные вещи как дружба и чистый воздух или свежие яйца могут вступать в конкуренцию и сравниваться друг с другом. Должен ли я “похоронить себя в деревне”, где буду редко видеться со своими лучшими друзьями, но могу надеяться на свежие яйца к завтраку, а также на чистый воздух круглый день? Или же я должен остаться в городе и продолжать наслаждаться обществом своих друзей?» [Ibid., p. 32].

личными рыночными и различными нерыночными благами, между различными потребительскими товарами и различными производственными факторами управляются одними и теми же принципами, а именно – соотношениями между их дифференциальными значимостями: «Все выборы, где бы они ни совершались, подчиняются одному и тому же всеобщему закону» [Wicksteed, 1914, p. 5]; в любой сфере человеческой деятельности эквивалентность дифференциальных значимостей выступает как «доминирующий и универсальный принцип распределения ресурсов» [Ibid., p. 5][9].

Но Уикстид идет дальше, утверждая, что, по сути дела, одна и та же идея стоит как за принципом эквивалентности дифференциальных значимостей, на котором строится современный экономический анализ, так и за принципом золотой середины, который применительно к этике был когда-то сформулирован Аристотелем: «Система этики Аристотеля и реконструируемая нами система экономики являются близнецами, поскольку обе исходят из одного и того же принципа или закона» [Ibid., p. 8]. В первом случае мы имеем дело с позитивным (фактическим) описанием, во втором – с нормативным (моральным) предписанием, но смысл у них один и тот же – избегать крайностей, соблюдать во всех делах меру, делать все в правильных пропорциях: «Все наши практические проблемы и все наши высшие устремления <...> подчиняются одному и тому же всеобщему закону. Добродетель, мудрость, проницательность, благоразумие, успех предполагают разные иерархии ценностей, но все они подчиняются закону, сформулированному Аристотелем для добродетели и прилагаемому современными авторами к деловой жизни. Все они суть комбинации различных факторов <...> *в правильных пропорциях*» [Ibid., p. 8].

Из такого унифицирующего понимания принципов человеческого поведения следует несколько важных методологических выводов. Во-первых, по Уикстиду, не существует и не может существовать ни-

[9] Так, констатирует Уикстид, существует принципиальная общность между анализом «домашнего хозяйства, когда некий индивид выбирает между доступными ему альтернативами, стремясь к субъективному равновесию между дифференциальными значимостями для него различных товаров» и анализом рыночного процесса, «в ходе которого достигается объективное равновесие между дифференциальными значимостями тех же самых товаров для разных индивидов» [Wicksteed, 1914, p. 4].

какой жесткой границы, которая отделяла бы сферу экономики от других сфер жизни: «Экономическая жизнь не изолирована и не может быть изолирована от окружающего мира» [Wicksteed, 1914, p. 10]. В реальности экономические и внеэкономические феномены неразрывно переплетены, так что анализируя первые, мы неизбежно включаем в свое рассмотрение и вторые: «Разнообразие сочетаний экономических и внеэкономических аспектов человеческих взаимоотношений бесконечно» [Ibid., p. 2].

Во-вторых, не существует и не может существовать какого-то особого класса благ, изучением которого следовало бы заниматься экономической теории, оставляя без внимания все остальные: «Нет принципиальной разницы между домохозяйкой, распределяющей деньги между двумя разными товарами, и ученым, распределяющим свое время между чтением литературы по изучаемому предмету и собственными изысканиями» [Ibid., p. 4][10]. Блага рыночные и нерыночные, материальные и нематериальные, настоящие и будущие – все они сопоставимы с точки зрения их дифференциальных значимостей и подлежат изучению экономической теорией: «В своей частной жизни мы имеем дело с вещами, как входящими, так и не входящими в круг обмена, но принципы распределения ресурсов и в том и в другом случае оказываются одинаковыми» [Ibid., p. 4].

В-третьих, не существует и не может существовать никаких специфических «экономических» мотивов, которые очерчивали бы границы экономической науки: она призвана изучать человека по всей полноте и сложности его мотивов и устремлений – эгоистических, альтруистических, благотворительных и каких угодно еще. Объект ее внимания и интереса – не худосочная абстракция «человека экономического», а полнокровные реальные люди – такие, какими они предстают перед нами в своей повседневной жизни: «Нет никакого смысла в том, чтобы пытаться выделить экономический мотив или психологию экономического человека» [Ibid., p. 9].

---

[10] При этом субъективная соизмеримость материальных и нематериальных благ, подчеркивает Уикстид в «Здравом смысле», вовсе не делает нас аморальными существами, как полагают многие: она «не снижает нашу оценку высших устремлений, а увеличивает наше уважение к картофелю»; «наука, переставшая быть “мрачной”, учит нас понимать их (материальные вещи. – *Р. К.*) во всем их социальном, а значит, человеческом и духовном значении» [Wicksteed, 1910, p. 198].

Но если не существует никаких особых «экономических» благ, никаких особых «экономических» мотивов и никаких особых «экономических» законов, то что же делает политическую экономию отдельной дисциплиной, отличной от других социальных дисциплин? Что составляет ее предмет (в узком смысле слова)? Ответ Уикстида – особый («экономический») тип отношений между людьми или, говоря более привычным языком, отношения, складывающиеся между ними на рынке: «Собственно предметом экономической науки является в первую очередь определенный тип отношений» [Wicksteed, 1914, p. 9]. Рынок он называет центральным феноменом индустриального мира [Ibid., p. 11].

Отличительная черта рыночных отношений заключается в том, что вступая в них, человек начинает преследовать не свои, а чужие цели (более конкретно – цели партнера по сделке): «В нашем мире индустриальных отношений то, что мы делаем, действительно является целью, но только не нашей, а кого-то другого» [Ibid., p. 11]. Рынок – это механизм «по вовлечению во взаимовыгодные отношения людей, чьи цели различны» [Ibid., p. 10]. На рынке каждый человек, напрямую содействуя целям кого-то другого, косвенно содействует своим собственным: «Такова природа экономических отношений, и механизм или звенья всего комплекса этих отношений собственно и есть предмет экономических исследований» [Ibid., p. 1]. Можно сказать, что на рынке индивиды используют цели других людей в качестве средства для достижения своих: «Экономический организм индустриального общества представляет собой орудие, с помощью которого каждый человек, делая для кого-то из своих ближних то, что он способен делать, получает от них то, что нужно ему» [Ibid., p. 2].

Смысловым ядром «Предмета и метода» можно считать блестящий анализ базовой структуры человеческого сознания и поведения – структуры цели/средства. Уикстид проводит четкую границу между «царством» средств, которые для чего-либо могут использовать люди, и «царством» целей, к которым они могут стремиться. Рынок он характеризует как всего лишь мир средств, настаивая, что мир конечных целей лежит за его пределами и ему недоступен: «Сами по себе участвующие в обмене вещи никогда не выступают в качестве наших конечных целей. Они являются средствами» [Ibid., p. 6]. Конечные цели людей, складывающиеся в определенную шкалу предпочтений, принадлежат их субъективному миру и в качестве субъек-

тивных феноменов не могут выноситься на рынок, становясь предметом обмена: «Наши цели всегда формируются субъективным опытом того или иного рода, будь то ощущения, воля или эмоции, и потому не могут непосредственно участвовать в обмене» [Wicksteed, 1914, p. 6][11]. Поясняя свою мысль, Уикстид называет в качестве примеров конечных целей, которыми могут руководствоваться люди, свободу от усталости и голода, переживание счастья, привязанность к домашним, наслаждение музыкой, познание, ощущение собственной жизненной силы, утоление боли, смягчение тревоги, чувство власти.

Таким образом, в круге обмена могут присутствовать только средства (не обязательно чисто материальные), служащие промежуточным звеном на пути к реализации индивидами своих конечных целей, то есть к достижению ими тех или иных желаемых субъективных состояний[12]. Иначе говоря, шкала предпочтений, из которой при принятии решений исходят люди, касается не непосредственно обмениваемых товаров и услуг, а психологических эффектов, которые те способны порождать. В результате спрос индивидов на различные товары (средства) выступает как производный от их «спроса» на различные ментальные состояния (конечные цели)[13]. Это отправной пункт разработанной Уикстидом последовательно субъективистской программы построения экономической теории.

Поскольку рынок – это мир средств, он выступает как полностью нейтральный в этическом смысле. Он не делит намерения, с которыми люди вступают в круг обмена, на хорошие и плохие и, как следствие, может с равным успехом служить целям как полезным, так и

---

[11] Я не могу обменять на рынке мое удовольствие от яблок на ваше удовольствие от апельсинов или мое состояние эйфории на ваше состояние душевного покоя.

[12] Явно под влиянием Уикстида точно такой же позиции придерживался Хайек: «В конечном счете никаких экономических целей не существует. Экономические усилия индивидов, как и услуги, которые им предоставляет рыночный порядок, сводятся к распределению средств для достижения конкурирующих конечных целей, которые всегда являются неэкономическими. Задача всей экономической деятельности состоит в том, чтобы согласовывать конкурирующие цели, решая, для какой из них следует использовать ограниченные средства. Рыночный порядок согласует требования различных внеэкономических целей посредством единственного известного процесса, который благоприятствует им всем» [Hayek, 1976, p. 113].

[13] Эти идеи Уикстида предвосхищают теорию потребления Г. Беккера, в которой человек рассматривается как мини-фабрика, производящая с помощью рыночных товаров и затрат собственного времени те или иные базовые блага (конечные объекты выбора) [Becker, 1965].

вредным, как возвышенным, так и низменным, как конструктивным, так и деструктивным. Его единственная функция – способствовать наиболее эффективному достижению любых целей, каковы бы они ни были, а прививать людям «правильные» цели – это уже прерогатива других институтов общества[14]. Конечно, рынок может так или иначе влиять на функционирование и развитие социума, но поскольку он «приводится в действие индивидами в их индивидуальных целях, любой социальный эффект его работы случаен» [Wicksteed, 1914, p. 11]. Однако случайность социальных эффектов рынка не мешает им иметь в целом благотворный характер (вопреки его этической нейтральности!).

Во-первых, рынок – это спонтанный механизм, удовлетворяющий потребности общества лучше, чем какой бы то ни было иной: «Что за чудесное устройство наша нынешняя система! Она никем не планировалась. Никакое живое существо никогда не строило планов, как изо дня в день удовлетворять потребности Лондона. Это происходит спонтанно <...> Я думаю, что когда мы придем к глубинному пониманию того, как она все это делает сама, нам не захочется браться за непосильную задачу по переделке ее заново путем сознательного планирования по заданным схемам» (цит. по: [Hutchison, 1953, p. 98])[15].

Во-вторых, вопреки распространенному мнению, рынок – это не антисоциальный, а просоциальный институт. Он социален, поскольку принуждает любого человека выстраивать связи с другими людьми [Wicksteed, 1914, p. 12–13]. На рынке цели других людей становятся нашим целями (пусть не конечными, а промежуточными), что создает условия для добровольного сотрудничества между индивидами, которые не только могут быть лично незнакомы, но даже не подозревать о существовании друг друга. По Уикстиду, рынок – это важнейший канал и катализатор социальности, мощный инструмент

---

[14] В этом контексте Уикстид высказывает еще одно проницательное замечание: поскольку средства не существуют в абсолютном отрыве от целей, рынок никогда не бывает совершенно автономным, полностью изолированным от широких социальных влияний. В этом смысле он не может и не должен быть предоставлен исключительно самому себе. Отсюда вывод (достаточно неожиданный для экономиста) о том, что экономика должна быть служанкой социологии [Wicksteed, 1914, p. 13].

[15] Конечно, реально существующие рынки далеки от идеала и нуждаются в усовершенствованиях. Но это должны быть точечные улучшения, а не тотальное перепроектирование на плановой основе [Hutchison, 1953, p. 98].

по наращиванию социальной ткани общества: «Достоинства нашего нынешнего способа организации производства связаны с тем, что он является спонтанным и ставит каждого человека, независимо от его целей, перед необходимостью находить кого-то другого» [Wicksteed, 1914, p. 12].

Вторая часть «Предмета и метода» посвящена критическому рассмотрению двух, по выражению Уикстида, более технических вопросов. Первое направление его критики касается теории ценности, второе – теории распределения. Оба кейса имеют антимаршаллианскую окраску.

Сначала объектом его критического анализа становится знаменитый маршаллианский крест – каноническая диаграмма с двумя пересекающимися кривыми спроса и предложения. Уикстид проницательно замечает, что в ее основе лежит неявная предпосылка о фиксированном запасе блага, имеющемся у его нынешних владельцев. Это делает нелепым предположение о существовании кривой предложения: раз запас товара изначально фиксирован, то, значит, перед нами не кривая, а точка. Уикстид категоричен: «Отвечу прямо и резко: такой вещи (как кривая предложения. – *P. K.*) просто не существует» [Ibid, 1914, p. 13].

Концептуально кривая предложения есть не что иное, как перевернутая кривая спроса на данное благо со стороны тех, кто в настоящее время им владеет. Или, как выражается Уикстид, кривая цен предложения есть всего лишь *псевдоним* для обозначения определенной части кривой цен спроса [Ibid., p. 16]. Достаточно очевидно, что владельцы блага способны предъявлять спрос на него точно так же, как и не-владельцы. Спрос на любой товар всегда исходит не только от тех, у кого его в данный момент нет, но также от тех, у кого он в данный момент есть: когда рыночная цена превысит определенный пороговый уровень, владельцу товара станет выгодно вывести его на рынок, но в противном случае он будет продолжать потреблять его сам. Представим, что речь идет о первом издании какой-то редкой книги. Ясно же, что извлекать полезность от обладания ею могут как те, у кого сейчас имеются ее экземпляры, так и те, у кого их (пока) нет.

Цена, при которой нынешние владельцы блага будут удерживать определенное его количество у себя вместо того, чтобы предлагать его на рынке, называется «резервной ценой», а удерживаемое ими

при данной цене количество этого блага – «резервным спросом». (Отсюда следует, что сумма фактического и резервного спроса всегда равна наличному запасу.) Суммируя кривые спроса со стороны как владельцев, так и не-владельцев, мы получаем общую кривую спроса, которую можно затем сопоставить с имеющимся запасом рассматриваемого блага. Уикстид признает, что с формальной точки зрения стандартная диаграмма с пересекающимися кривыми спроса и предложения и его диаграмма с общей кривой спроса могут показаться идентичными, поскольку приводят к одинаковой равновесной цене. Однако с концептуальной точки зрения предложенный им вариант обладает несомненными преимуществами.

Трактовка кривой предложения как перевернутой кривой спроса со стороны владельцев блага связана с твердой приверженностью Уикстида концепции альтернативных издержек (издержек упущенных возможностей)[16]. Его диаграмма эксплицитно выражает идею альтернативных издержек, предлагая иную формулировку условия равновесия: это не пересечение кривых спроса и предложения, а пересечение общей кривой спроса с вертикальной линией, соответствующей наличному запасу блага. Таким образом он порывает с маршаллианской идеей о том, что субъективные факторы доминируют на стороне спроса, а объективные на стороне предложения. Диаграмма, на которой единственная кривая спроса (включающая как фактический, так и резервный спрос) сопоставляется с фиксированным объемом предложения, выявляет фундаментальные детерминанты, под воздействием которых в конечном счете и формируются цены. Это – во-первых, субъективные оценки полезности *всех* без исключения экономических агентов (как покупателей, так и продавцов) и, во-вторых, наличный запас предложения (в более общем смысле – ограниченность ресурсов). Тем самым утверждается ключевое значение субъективных элементов экономического процесса и наглядно демонстрируется преимущество доктрины альтернативных издержек над доктриной реальных издержек.

Новаторская идея Уикстида об общей кривой спроса получила чрезвычайно высокую оценку Роббинса: «Еще один вклад, который навсегда будет связан с именем Уикстида, – это его знаменитая де-

[16] «Издержки производства – это всего-навсего и исключительно “предельная ценность чего-то другого”» [Wicksteed, 1914, p. 382].

монстрация обратимости кривой рыночного предложения. Общую мысль о том, что в конечном счете резервные цены продавцов являются отражением их спроса, он повторяет многократно в различных вариациях <...> Можно с уверенностью утверждать, что никто из тех, кто внимательно следовал за его красивым диаграмматическим доказательством этого тезиса и осознал вытекающие из него более широкие следствия <...> не станет отрицать, что весь анализ экономического равновесия предстает благодаря этому в совершенно новом свете» [Robbins, 1970, p. 206–207].

Впрочем, в исследовательской практике идея Уикстида об общей кривой спроса получила не слишком широкое распространение и активно используется лишь в некоторых разделах экономической теории – теории аукционов, экономике труда, экономике природных ресурсов. Так, в полном соответствии с его подходом кривую предложения труда работниками принято представлять в виде перевернутой кривой их спроса на досуг. Пока рыночная ставка заработной платы остается ниже той, которую зарезервировал для себя индивид и которая определяется предельной ценностью его свободного времени (запас которого фиксирован), он будет отказываться выходить на рынок в поисках оплачиваемой занятости. Только когда фактическая ставка превысит резервную, он согласится пожертвовать какой-то частью имеющегося у него запаса свободного времени ради получения какого-то количества рыночных товаров и услуг[17].

Еще одним объектом критики в «Предмете и методе» выступает теория распределения классической школы (точнее – ее эпигонов), которую Уикстид атакует с позиций теории предельной производительности. По его наблюдениям, в данной области исследований царит полная неразбериха и свою задачу он видит в том, чтобы попытаться «расчистить эти авгиевы конюшни» – устранить давно укоренившиеся здесь заблуждения [Wicksteed, 1914, p. 21]. По сути, он продолжает линию анализа, начатую в очерке о «Координации законов распределения».

Унаследованная от классиков теория исходила из идеи о существовании нескольких независимых законов распределения, таких как закон ренты, закон процента или закон заработной платы [Ibid.,

[17] Точно так же пока плата за землю остается недостаточно высокой, владельцы земли будут отказываться вводить ее в коммерческий оборот, используя ее для собственных потребностей.

p. 18]. Общество состоит из трех основных классов – землевладельцев, капиталистов и работников, каждый из которых владеет особым фактором производства – землей, капиталом или трудом. Вознаграждение каждого фактора (то есть доход каждого класса) регулируется своим специфическим законом, так что анализ проблем распределения оказывается лишен единой концептуальной основы, распадаясь на изучение нескольких, никак не связанных друг с другом экономических механизмов.

Однако, по словам Уикстида, делить факторы производства на несколько типов, живущих по своим особым законам, – это все равно что делить на несколько типов (скажем, на пищу, одежду и жилье) потребительские блага, постулируя для каждого из них свой особый «закон ценности». «Отдельный закон ренты, – замечает Уикстид, – может существовать не больше, чем отдельный <...> закон образования цены на обувь» [Wicksteed, 1914, p. 18]. Верный своей установке на унификацию всего корпуса экономического знания, он показывает, что не существует нескольких различных законов распределения, но есть единственный закон – верный для всех факторов. Это – закон предельной производительности, согласно которому любой фактор производства вознаграждается в соответствии с величиной его предельного продукта: «Отталкиваясь от эквивалентности дифференциальных значимостей всех факторов производства, какими бы разнородными они ни были, мы приводим их к общему знаменателю и приходим к единой для них теории распределения» [Ibid., p. 18].

Универсальность «дифференциальной теории» Уикстид иллюстрирует» на примере земли. По традиции, идущей от Рикардо, доход от нее было принято определять как остаток после вычитания из ценности продукта доходов от двух других факторов – труда и капитала. При этом рента рассматривалась в качестве платы, взимаемой за внутренне присущее земле качество – ее более или менее высокую плодородность.

Однако теория предельной производительности не оставляет от этих представлений «камня на камне» [Ibid., p. 18]. Во-первых, из нее следует, что сумма доходов факторов будет полностью исчерпывать ценность произведенного с их помощью продукта, так что никакому остатку взяться будет просто неоткуда: «В рамках дифференциальной теории распределения вообще не может быть никаких остатков

или излишков» [Wicksteed, 1914, p. 21]. Во-вторых, убывающая доходность земли как фактора производства оказывается связана вовсе не с переходом от лучших участков к худшим (все они могут быть одного качества и приносить одинаковый урожай), но с тем, что для потребителей ценность продукта, получаемого на каждом следующем дополнительном участке, оказывается меньше: «Величина предельного, или дифференциального, продукта зависит вовсе не от природы той или иной “дозы” факторов производства, а от общего числа этих “доз”» [Ibid., p. 20].

Заключает Уикстид свой программный текст выражением надежды, что до исполнения его мечты о формировании единого корпуса общепринятой экономической теории, возможно, осталось не так уж много времени [Ibid., p. 24].

Методологические принципы и модель человека

Философия и методология экономической науки интересовали Уикстида, пожалуй, больше, чем кого-либо еще из ведущих маржиналистов. Хотя в предыдущих разделах мы уже частично касались его методологических установок, они настолько оригинальны и далеки от общепринятых («неоклассических») представлений, что заслуживают специального обсуждения.

Начать с того, что модель человека, из которой исходил Уикстид, предстает как почти полный антипод хрестоматийной модели Homo oeconomicus. Это, по-видимому, единственный автор, у кого эталонный экономический агент оказывается женского рода. Для его обозначения он использует латинское словосочетание – Mater familias, то есть домохозяйка: «Поскольку мы чаще думаем о женщинах, чем о мужчинах, как об управляющих делами домохозяйства, и поскольку мы чаще говорим о женщине, чем о мужчине, что она “экономна”, мы, естественно, можем черпать свои первые иллюстрации главным образом из наблюдений за действиями домохозяйки» [Wicksteed, 1910, p. 18]. Мать семейства – ключевой («репрезентативный», как мы бы сказали сегодня) персонаж теоретических размышлений Уикстида, к ее фигуре он возвращается снова и снова. По его убеждению, именно в деятельности Mater familias центральная проблема экономической теории – проблема распределения ограниченных ресурсов – раскрывается наиболее рельефно и в принимаемых ею решениях дей-

ствие основных экономических законов проявляется с наибольшей отчетливостью[18].

Для Уикстида выбор столь непривычного экономического агента принципиален, поскольку подразумевает разрыв с упрощенной психологией Homo oeconomicus'а: 1) мать семейства невозможно обвинить в асоциальности, так как она изначально включена в плотную сеть межличностных отношений; 2) про нее нельзя сказать, что она эгоистична, так как большинство ее действий продиктовано заботой о членах семьи (у Уикстида в их число входят даже собака и кошка!); 3) ей невозможно вменить моральный индифферентизм, так как распределяя ресурсы в кругу семьи, она действует в соответствии с определенными этическими принципами; 4) наконец, на ее примере становится очевидна бессмысленность механического противопоставления эгоизма и альтруизма, потому что в таком случае нам пришлось бы заподозрить ее в раздвоении личности, так что одно ее Я (эгоистическое) занимается покупками на рынке, а другое (альтруистическое) распределением еды, одежды, времени, заботы, усилий между членами семьи исходя из их потребностей[19]. Конечно же, и на рынке и дома ею движет один и тот же набор мотивов: «Когда она находится на рынке, она активно и сознательно думает о тех же самых людях и тех же самых желаниях, о которых она думает, когда готовит и распределяет купленные ею продукты дома» [Wicksteed, 1910, p. 176]. Эти радикальные отличия Mater familias от хрестоматийного Homo oeconomicus'а позволяют отвести традиционные обвинения, сопровождавшие экономическую теорию на протяжении всей ее истории, – в асоциальности, игнорировании морали, неспособности учитывать какие-либо мотивы помимо эгоистических и т.п.

Выдвижение на первый план фигуры матери семейства вытекает из общей методологии Уикстида – методологии здравого смысла [Comim, 2004]. Понятие здравого смысла образует ядро разработан-

---

[18] «Мы начинаем с той части нашего экономического мира, которую сами непосредственно контролируем или которая в целом доступна для наблюдения изнутри, которая постоянно привлекает наше внимание и в которой мы все заинтересованы, а именно с расходования наших личных и семейных ресурсов» [Wicksteed, 1910, p. 19].

[19] «Было бы явным абсурдом утверждать, что на рынке она думает только о себе, а дома – главным образом о других; или что ее мотивы являются полностью эгоистическими, когда она покупает картошку, но полностью или преимущественно альтруистическими, когда она ее готовит» [Ibid., p. 170].

ной им экономической философии (не случайно его главный теоретический труд называется «Здравый смысл политической экономии»). Именно здравый смысл, был уверен Уикстид, руководит всем нашим чувственным опытом: это универсальный ориентир, координирующий и направляющий любые предпринимаемые нами действия [Comim, 2004]. В нем спрессован опыт множества поколений и при принятии решений его влияние так или иначе присутствует всегда. Поскольку здравый смысл воплощает наиболее общие закономерности человеческого поведения, задача экономиста – извлечь их из него: положения экономической науки могут считаться истинными лишь в той мере, в какой они не противоречат его принципам [Ibid.]. Соображения здравого смысла составляют отправную точку для экономического анализа: он должен начинаться с рассмотрения житейских ситуаций, знакомых из повседневного опыта практически каждому, а это именно то, с чем регулярно приходится иметь дело домохозяйке. Даже если кто-то сам никогда не участвовал в распределении ресурсов внутри семьи, он наверняка видел с близкого расстояния, как это делают другие: «В том, что касается ведения домашнего хозяйства, матриархальный тип цивилизации действительно является преобладающим, но любой член любой семьи более или менее активно в нем участвует, более или менее тесно связан с ним интересами. Это обеспечивает нам единую основу, рассмотрение которой не нуждается в специальной или технической информации и с которой поэтому удобнее всего начинать общий анализ» [Wicksteed, 1910, p. 18].

Методологию здравого смысла Уикстида можно описать как переход от понятных и знакомых всем житейских случаев к общим понятиям и от них обратно к практическому опыту [Ibid., p. 479][20]. Очевидно, что это прямо противоположно преобладающему в современной экономической науке аксиоматическому подходу, берущему за основу определенный набор абстрактных постулатов.

Так, согласно Уикстиду, маржиналистские принципы выбора среди альтернатив устанавливаются прямым наблюдением за повседневной жизнью, поскольку, как показывает опыт, они действуют как

[20] «Общие принципы, регулирующие наше поведение в деловой сфере, идентичны тем, что регулируют наши соображения, наши выборы среди альтернатив и наши решения во всех других областях жизни. И именно поэтому мы не только можем, но и должны при рассмотрении экономических проблем брать за отправную точку наш повседневный опыт» [Wicksteed, 1910, p. 3].

универсальный и жизненно важный фактор при распределении любыми людьми любых ресурсов в любых сферах. Эти принципы имеют статус здравого смысла и находят в нем поддержку. По сути, каждый человек, ведущий себя в практической жизни в соответствии со здравым смыслом, применяет фундаментальные принципы экономической науки – сознает он это или нет [Sugden, 2009]. Уикстид ссылается на бытовой пример опытной домохозяйки с тонким чувством предельных полезностей и умением с большой точностью их уравновешивать: «Во всех случаях, тратит ли она деньги, готовит картошку, разливает сливки или просто зорко следит за расходованием хлеба и молока, она оказывается вовлечена в решение одной и той же проблемы – распределения ресурсов и руководствуется одними и теми же принципами» [Wicksteed, 1910, p. 20].

Интересно отметить, что, по наблюдениям Уикстида, мышление в терминах предельных величин наиболее распространено среди двух классов общества – с одной стороны, бедняков, а с другой – деловых людей [Wicksteed, 1888a]. Он приводит и подробно обсуждает случай с двумя бродягами, которые каждый вечер вынуждены решать, на что им потратить два последних пенни – то ли приобрести еду, но остаться тогда без крыши над головой и ночевать под открытым небом, то ли заплатить за места в ночлежке, но остаться тогда без ужина, и показывает, как меняется их выбор в зависимости от температуры на улице. Труднее всего такое мышление дается выходцам из образованного среднего класса, поскольку в реальной жизни им нечасто приходится сталкиваться с критическими ситуациями выбора[21]. Это обстоятельство, по мысли Уикстида, имело печальные последствия для развития экономической теории, препятствуя утверждению в ней идей маржинализма: «Для развития экономической науки весьма прискорбно, что класс людей, изучающих ее, как правило, не принадлежит к тому классу, в повседневном опыте которого ее элементарные принципы получают наиболее яркие и наиболее убедительные иллюстрации» [Ibid, p. 127].

Методология здравого смысла предполагает, что экономическая теория должна брать человека таким, каким он предстает в повсед-

[21] Новейшие экспериментальные исследования подтверждают верность интуиции Уикстида. Из них следует, что бедные люди ведут себя в среднем более рационально, чем богатые, а жители развивающихся стран – чем жители развитых [Doces, Wolaver, 2021].

невной жизни, и, как нетрудно убедиться, Mater familias в изображении Уикстида выглядит именно так: перед нами не выращенный в реторте гомункул, а реальный человек с его житейскими заботами и проблемами. Хотя некоторые исследователи считают методологически невозможным построение в экономической науке неабстрактной модели человека (см., например: [Автономов, 2020]), опыт Уикстида свидетельствует об обратном[22]. Главное требование такого, по словам Уикстида, «не отрывающегося от земли» подхода, – учитывать все многообразие возможных мотивов человеческого поведения: «Мы не должны начинать с воображаемого человека, движимого лишь несколькими простейшими мотивами, но должны принимать его таким, каким находим его в жизни, и исследовать его поведение под давлением всех его сложных импульсов и желаний – корыстных и бескорыстных, материальных и духовных» [Wicksteed, 1910, p. 32].

В качестве иллюстрации Уикстид ссылается на процесс принятия решения домохозяйкой, собирающейся устроить вечером прием для своих соседок и размышляющей о том, что ей лучше купить к ужину на рынке – цыплят или треску? Треска дешевле, так что руководствуясь чисто денежными соображениями, она должна была бы предпочесть ее. Но в таком случае есть риск натолкнуться на осуждение со стороны гостей из-за проявленной скупости, если они тоже осведомлены о рыночных ценах на цыплят и треску. Балансируя денежные расходы с уважением окружающих, она может посчитать, что отношение соседок ей дороже, и тогда купит цыплят. Но допустим далее, что они с мужем экономят буквально на всем, чтобы иметь возможность оплачивать уроки музыки и математики для своих детей. В этой ситуации, балансируя вложения в человеческий капитал детей с уважением окружающих, она все-таки остановится на треске – несмотря на ожидаемую негативную реакцию соседок. Но возможно также, что узнав про голод в Индии и проникнувшись состраданием к ее жителям, она захочет отправить им за свой счет какие-то сельскохозяйственные орудия – пусть даже ценой сокращения вложений в человеческий капитал детей. В таком случае ее решение купить треску окажется продиктовано уже чистым альтруизмом. Таким образом, даже за элементарной рыночной сделкой может скрываться множе-

[22] По-видимому, к экономистам, наиболее близким по своим исследовательским установкам к методологии здравого смысла, можно отнести Адама Смита и Рональда Коуза.

ство самых разнородных мотивов – от узко корыстных до социальных, семейных, благотворительных и каких угодно еще. В реальной жизни все они переплетаются и действуют одновременно и экономическая теория должна учитывать их все, не ограничиваясь искусственно каким-то одним или какой-то их узкой группой.

Как уже отмечалось выше (см. предыдущий раздел), понятие выбора среди альтернатив составляет смысловой центр теоретических разработок Уикстида. Не удивительно поэтому, что он одним из первых начал определять рациональность поведения в терминах консистентности (согласованности) имеющейся у индивидов шкалы предпочтений. У него не было сомнений, что рациональность при распределении ресурсов присуща всем людям – независимо от того, образованны они или неграмотны, богаты или бедны, занимаются рыночной деятельностью или ведут домашнее хозяйство. По его наблюдениям, в повседневной жизни подавляющему большинству индивидов чаще всего удается добиваться согласованности предпочтений «с необычайной степенью точности» [Wicksteed, 1910, p. 456]. Однако это не помешало ему быть жестким критиком идей счетной рациональности и совершенной рациональности, к которым склонялись многие его современники и которые позднее вошли в канон ортодоксальной неоклассической теории.

Так, Уикстид решительно отвергал представление о том, что выбор среди альтернатив всегда является результатом действия нашего рацио, то есть сознательного взвешивания выгод и издержек. Чаще всего человек следует имеющейся у него шкале предпочтений бессознательно: «Наша шкала предпочтений, – писал он, – часто заявляет о себе автоматически [Ibid., p. 35], иными словами – без каких бы то ни было производимых в уме подсчетов. Дело в том, что сознательное принятие решений имеет свою, причем, как правило, немалую, цену: «Жизнь была бы невозможна, если бы мы всегда находились в том расположении духа, которое исповедовала одна леди, говорившая, что ей нравится “вставать каждое утро с ощущением, что все на свете является открытым вопросом”» [Ibid., p. 35]. Поскольку скрупулезное распределение ресурсов с тем, чтобы достигать на пределе точного баланса удовлетворений, сопряжено с серьезными издержками в терминах времени, усилий, внимания и свободы, «не следует отягощать свой ум проблемами, для повторного рассмотрения которых либо нет оснований, либо их недостаточно, чтобы оправ-

дать требующиеся для этого затраты энергии и мысли» [Wicksteed, 1910, p. 36]. Бессознательное принятие решений «на автомате» освобождает нас от мелочных расчетов, позволяя не разменивать смысл жизни на полпенни экономии при покупке риса или сахара: «Если мы достаточно мудры, то чаще всего действуем без рефлексии, но так, как могла бы продиктовать нам она» [Ibid., 36]. Однако автоматические процессы далеко не безошибочны, а значит, в свою очередь, сопряжены с неизбежными издержками. В результате наилучшая, по Уикстиду, поведенческая стратегия («искусство жизни», как он выражается) заключается в том, чтобы сознательно рассматривать проблемы только тогда, когда внешние условия изменились настолько сильно, что для подключения нашего рацио появились действительно веские основания.

Не менее резко Уикстид выступал против представления о полной рациональности человеческого поведения: «Ничья шкала (предпочтений. – *P. K.*), – настаивал он, – не является <...> полностью согласованной» [Ibid., p. 33]; «Фактическая шкала предпочтений человека может в любой степени и по любым причинам отклоняться от идеала мудрости, быть полной несогласованностей и случайных колебаний» [Ibid., p. 34][23]. В «Здравом смысле» он обсуждает с десяток, как мы бы сказали сегодня, поведенческих аномалий, то есть случаев неполной согласованности выборов.

Возможную нетранзитивность предпочтений Уикстид иллюстрирует на примере выбора между покупками двух предметов одинаковой стоимости – ножа (ценой в один шиллинг) и некоего политического памфлета (также ценой в один шиллинг). Допустим, я предпочитаю памфлет ножу. Однако если мне известно, что для ножа один шиллинг – цена нетипично низкая, а для памфлета – нетипично высокая, я предпочту купить нож. В результате условие транзитивности будет нарушено: я предпочитаю нож одному шиллингу, один шиллинг – памфлету, а памфлет – ножу. В реальной жизни подобные случаи встречаются слишком часто, чтобы можно было исключать их из сферы экономического анализа[24].

---

[23] Стоит отметить, что понятие здравого смысла в принципе несовместимо с какой бы то ни было идеей совершенства: можно, наверное, сказать, что он неидеален и несовершенен по определению.

[24] Приведем еще один интересный пример рассогласованности предпочтений, на который ссылается Уикстид. Речь в нем идет о человеке, приехавшем в другую

Поэтому иррациональное поведение должно интересовать экономическую теорию не меньше, чем рациональное: «Огромная часть нашего поведения импульсивна и огромная его часть нерефлексивна, и даже когда мы рефлексируем, наш выбор часто оказывается иррациональным» [Wicksteed, 1910, p. 28]. Плюсы традиционного, привычного и импульсивного поведения очевидны: когда мы действуем таким образом, нам не нужно тратить время и внимание на размышления и подсчеты, что «высвобождает нервную энергию для проявления высших устремлений и усилий воли» [Ibid., p. 119]. Однако иррациональное поведение, как и рациональное, также «имеет свою цену», поскольку в таком случае мы не достигаем того максимума удовлетворений, которого в принципе были бы способны достичь. И, как показывает опыт, люди склонны следовать иррациональным импульсам лишь до тех пор, пока они обходятся им не очень дорого (пока отклонения от принципа рациональности невелики), но способны преодолевать иррациональность своих действий, когда цена за нее становится слишком высокой: «Привычки и импульсы постоянно определяют наш выбор из альтернатив без всякой рефлексии с нашей стороны, так что условия, на которых нам предлагаются альтернативы, могут меняться в широких пределах, не затрагивая наше поведение. Но если они изменятся сверх определенного предела, привычка окажется нарушена и бессознательный импульс сдержан <...> Способность привычки или импульса противостоять вмешательству сознательного выбора является количественно определенной и при известных условиях может быть преодолена» [Ibid., p. 28][25]. Пока рассогласованность в предпочтениях остается едва видимой, люди ее не замечают и не пытаются ее устранить, но стоит ей превысить определенный критический порог, как они начинают предпринимать уси-

---

страну и тратящем два часа на поиск банка с наиболее выгодным обменным курсом. Сэкономив таким образом пару шиллингов, он остается полностью довольным собой. Но если предложить ему за точно такую же сумму поработать два часа, он с негодованием отвергнет это предложение.

[25] Уикстид приводит пример человека, страстно желающего отправиться в заграничное путешествие, но не делающего этого из-за страха перед морской болезнью. Он осознает, что его страх нелеп и иррационален, но не в состоянии его побороть. Однако если поездка окажется связана с дополнительными выгодами (например, ему пообещают, что там, куда он отправится, он сможет вращаться в высшем обществе), его иррациональные импульсы будут побеждены и он, несмотря ни на что, решится на поездку.

лия, чтобы преодолеть иррациональность своего поведения, внося в него необходимые коррективы: тот, кто гнал от себя доводы разума, «будет устрашен, когда [цена] за следование иррациональным влечениям превысит определенный порог» [Wicksteed, 1910, p. 31]. Соответственно, «человек чуткого интеллекта и здравых суждений будет сводить (отклонения от рационального поведения. – *P. K.*) к минимуму» [Ibid., p. 34].

Как нетрудно убедиться, лейтмотивом всех этих рассуждений Уикстида является идея о том, что «все имеет свою цену»: «Наши иррациональные антипатии, как и наши рациональные предпочтения, "имеют свою цену". И как иррациональные отвращения и страхи не отменяют принцип цены, так не отменяют его и иррациональные влечения и фантазии» [Ibid., p. 31]. И поскольку это так, аппарат предельного анализа оказывается приложим к любым формам человеческого поведения – сознательным и бессознательным, рациональным и иррациональным: «Было бы очень большой ошибкой предполагать, что влияние условий, на которых нам предлагаются альтернативы, ограничивается случаями, когда наш выбор является осознанным, и еще большей ошибкой – что оно ограничивается случаями, когда он является рациональным» [Ibid., p. 32]. Таким образом, в понимании Уикстида даже выбор между рациональным и иррациональным поведением подчиняется все тому же общему принципу эквивалентности предельных значимостей!

Вполне понятно, что эти идеи Уикстида никак не вписывались в концепцию Homo oeconomicus, которая в его время прочно ассоциировалась с именем Дж.Ст. Милля. По мнению Милля, политическая экономия должна была интересоваться человеком исключительно в качестве агента, стремящегося к накоплению богатства, абстрагируясь от всех иных возможных мотивов [Автономов, 2020; Капелюшников, 2019]. При таком подходе предмет экономической науки задавался одним-единственным мотивом (все остальные исключались из законной сферы ее интересов), а сам человек представал в ней как фиктивная (или даже карикатурная!) фигура, как воображаемое одномерное существо, как абстрактная схема, имеющая мало общего с реальностью.

Уикстид восстает против этих догматических представлений, поскольку исходит из совершенно иного, чем Милль, понимания предмета политической экономии (см. предыдущий раздел). Для него за-

дача экономистов заключается в изучении не специфических мотивов, а специфических отношений – «экономических», по его терминологии, когда впрямую содействуя собственным целям, мы косвенно содействуем целям других людей. При этом в «круг обмена» (подробнее об этом см. выше) могут входить только используемые людьми средства, но никак не их конечные цели: «Экономические отношения представляют собой сложный механизм, с помощью которого мы стремимся достигать наших целей, какими бы они ни были. Они ни в каком прямом или определяющем смысле не диктуют наших целей и не снабжают нас мотивами <...> Это сразу устраняет упрощенную гипотетическую психологию Экономического Человека, которая так часто фигурировала в старых книгах по политической экономии» [Wicksteed, 1910, p. 4].

Во-первых, концепция Homo oeconomicus «слишком далека от фактов» [Wicksteed, 1888b, p. 72]. Во-вторых, она иллогична, так как изображает человека всегда думающим только о средствах и никогда о целях, которым эти средства могли бы послужить: «[Поскольку] никакой конечный объект желаний вообще никогда не может выступать непосредственным предметом обмена, сразу же становится ясно, что рассматривать “экономического” человека как человека, движимого исключительно желанием обладать богатством, значит думать о нем как о желающем только собирать средства, но никогда не желающем ничего с их помощью делать или производить» [Wicksteed, 1910, p. 163][26]. Вследствие этого концепция Homo oeconomicus представляет собой «одно из самых опасных и поистине катастрофических заблуждений, препятствующих прогрессу Экономической науки. Многие авторы думали, что Экономист <...> должен не только ограничивать свой анализ определенными действиями и условиями, которые касаются обмениваемых (причем по большей части материальных) вещей, но и исключать из рассмотрения все *мотивы*, не являющиеся “экономическими”. А экономический мо-

[26] Уикстид признавал, что в реальной жизни нередко встречаются люди, ведущие себя как настоящие Homo oeconomicus’ы, но такой тип поведения он считал граничащим с патологией: «Человек, озабоченный только погоней за прибылью, – это монстр, являющий собой картину вырождения» (цит. по: [Steedman, 1994, p. 85]). Впрочем, Уикстид не был бы Уикстидом, если бы не оговаривался тут же, что власть наших высших устремлений не должна превращаться в их тиранию. Ведь всё, как он не устает предупреждать нас, надлежит делать в *правильных пропорциях*!

тив обычно определялся как "желание обладать богатством"» [Wicksteed, 1910, p. 163].

Ущербность концепции Homo oeconomicus связана с тем, что она искусственно наделяет привилегированным статусом один-единственный мотивационный механизм (желание богатства). В самом деле, если мир экономических отношений – это мир обмена средствами, то, значит, за сделками на рынке могут скрываться какие угодно цели, от самых приземленных до самых возвышенных. Миллевский «частичный» подход, исключающий все мотивы кроме одного, должен быть отброшен как ненаучный. Альтернативу ему, по мнению Уикстида, могут составить две исследовательские стратегии, обе теоретически корректные, но исходящие из прямо противоположных установок: либо полностью игнорировать любые мотивы («бихевиористский» подход с точки зрения внешнего наблюдателя наподобие теории выявленных предпочтений), либо учитывать их все без исключения («интроспективный» подход с точки зрения внутреннего наблюдателя) [Ibid., p. 164–165]. Ему самому была ближе вторая из них и в своих работах, как мы могли убедиться, он стремился следовать именно ей.

С концепцией экономического человека напрямую связано ложное представление о том, что экономика – это сфера действия чистого эгоизма, не допускающая ничего иного. Но, предостерегает Уикстид, это оптическая иллюзия полагать, будто вступая в экономические отношения, их участники всегда и во всех случаях руководствуются только корыстными интересами: «Разница между тем, что мы считаем деловой сделкой, и тем, что мы ею не считаем, определяется не разницей между своекорыстием и бескорыстием, эгоизмом и альтруизмом в качестве направляющего мотива» [Ibid., p. 170]. Экономические отношения отражают *весь* спектр человеческих целей и ценностей. Единственное условие, при котором они становятся возможны, – это несовпадение целей участников: мой план, с которым я вступаю на рынок, не должен быть вашим, и наоборот, но при этом сами наши планы могут быть какими угодно – эгоистическими, альтруистическими, садистическими и т.д.[27]. Формирования

[27] Представим, что вы покупаете у меня особняк, чтобы организовать в нем детский дом, а я на вырученные деньги приобретаю партию вакцины, чтобы отправить ее в развивающуюся страну, где эпидемия короновируса приобрела особенно большой размах. Мы оба преследуем альтруистические цели, но обмен оказывается воз-

экономических отношений не смогло бы избежать даже гипотетическое общество с абсолютным господством альтруизма, потому что для достижения своих альтруистических целей его члены точно так же нуждались бы в получении необходимых им средств: «И святой и грешник будут одинаково нуждаться в вещах, с помощью которых они могли бы обеспечивать достижение своих целей» [Wicksteed, 1910, p. 209]. Какими бы бескорыстными ни были цели человека, «для их достижения он все равно будет нуждаться в сотрудничестве с другими людьми, которых не интересуют или недостаточно интересуют его цели» [Ibid., p. 179].

В этом контексте Уикстид вводит понятие «нон-туизма» (от латинского *tu* – ты): «Специфической характеристикой экономических отношений является не их эгоизм, а их нон-туизм» [Ibid., p. 180][28]. Хотя акты обмена совершаются самими агентами, интересы, которые они при этом преследуют, не обязательно должны быть их собственными, но вполне могут быть интересами каких-то третьих лиц (вспомним о поведении Mater familias). Эту важнейшую особенность экономических отношений как раз и выражает принцип нон-туизма. Он предполагает, что вступая с вами в сделку, я потенциально учитываю интересы всех людей кроме вас, а вы – всех людей кроме меня: «Я рассматриваю вас не иначе как звено в цепи обмена и учитываю ваши желания не иначе как средство, с помощью которого я могу удовлетворить желания кого-то другого – но совсем не обязательно меня самого. Экономическое отношение не исключает из моего сознания всех кроме меня: потенциально оно включает всех кроме вас» [Ibid., p. 174]. Понятию «эгоистического мотива» Уикстид противопоставляет понятие «экономического мотива»: если первый направлен только на меня, то второй может быть направлен на кого угодно за единственным исключением моего партнера по сделке [Ibid., p. 175]. Отсюда его конечный вывод о том, что экономическая наука

можен, потому что мы преследуем *разные* альтруистические цели. Теперь представим, что я покупаю у вас коробку гвоздей, чтобы царапая ими по стеклу, изводить своих домашних, а вы на вырученные деньги приобретаете какое-то ароматическое вещество, чтобы распылить его на лестничной площадке, потому что знаете, что у вашего соседа на этот запах сильнейшая аллергия. Мы оба преследуем садистические цели, но обмен оказывается возможен, потому что мы преследуем *разные* садистические цели.

[28] В вольном переводе выражение «нон-туизм» означает «без тебя» или «кроме тебя».

призвана изучать поведение агентов, движимых любыми мотивами, способными подталкивать их к вступлению в сеть экономических отношений («круг обмена»)[29].

В истории экономической мысли едва ли удастся найти другие примеры столь глубокого проникновения в природу и смысл экономических отношений как их анализ, представленный в работах Уикстида.

* * *

В заключение попробуем суммировать главное из того, что было сделано Филиппом Уикстидом в области философии и методологии экономической науки. В своих исследованиях он сумел показать, что традиционные обвинения экономистов в том, что они видят в людях только аморальных эгоистов и грубых материалистов, явно несостоятельны; что понятие рациональности не нуждается в предпосылке об эгоистичности поведения экономических агентов; что принципы выбора среди альтернатив универсальны и их действие распространяется на любых агентов, любые ресурсы и любые сферы человеческой жизни; что конечные объекты человеческих желаний имеют

---

[29] Если какой-то человек стремится совершить выгодную сделку, это не значит, что он эгоист. В этот момент им движет и не альтруизм и не эгоизм, а стремление хорошо сделать свое дело: «Он думает о стоящей перед ним проблеме, о сделке или коммерческой операции точно также, как человек думает о следующем ходе в шахматной партии <...> Он хочет заключить выгодную сделку или сделать хороший бизнес и не думает больше ни о чем <...> Заключая сделку, он обычно не думает ни о миссионерстве среди язычников, ни о фондах помощи голодающим, ни о плате за место в церкви, ни о своей политической партии. Но он также не думает ни о своей жене и своей семье, ни даже о себе самом и ужинах с шампанским, которыми он сможет наслаждаться со своими холостыми друзьями, ни о сезонном абонементе на концерты, ни о возможностях расширить свое знание китайского языка или математики, ни о возможности сорить деньгами во время следующего отпуска на континенте, ни о неделе в Монте-Карло – ни о чем другом, кроме самой сделки. Он находится в том же положении, что и человек, играющий в шахматы или крикет. Он не думает ни о чем, кроме самой игры. Было бы абсурдно называть человека эгоистом за то, что он защищает своего короля в шахматной партии, или утверждать, что при этом он руководствуется чисто эгоистическими мотивами. <...> Понятия эгоизма и альтруизма неприменимы к данной ситуации <...> Поэтому было бы нелепо рассматривать “эгоизм” в качестве характерного признака экономического жизни» [Wicksteed, p. 180–181]. С точки зрения Уикстида оценка сделки как эгоистической или альтруистической целиком зависит от того, *ради чего* она совершается, а то, что агент стремится сделать ее как можно более успешной, не имеет к этому никакого отношения.

субъективную природу и потому не могут входить в круг обмена; что мир экономических отношений – это мир средств, нейтральный по отношению к преследуемым людьми конечным целям; что экономическая наука должна брать человека таким, каким он предстает в реальной жизни, – во всей полноте и сложности его мотивов, так что альтруистические, доброжелательные, идеалистические устремления должны рассматриваться в ней наравне с любыми другими; что было бы ошибкой строить экономическую теорию исходя из понятий счетной или совершенной рациональности, так как человеческое поведение в значительной части нерефлексивно и нерационально; что как у рационального, так и иррационального поведения есть свои издержки и выгоды, так что наилучшая поведенческая стратегия заключается в их уравновешивании; что упрощенная психология экономического человека является тормозом на пути прогресса экономического знания; наконец, что отличия экономических (в узком смысле) отношений от неэкономических связаны не с присущим им эгоизмом, а с присущим им нон-туизмом. Добавим, что ретроспективно в его работах можно обнаружить предвосхищения многих теоретических достижений позднейшего времени, таких как концепция ограниченной рациональности, поведенческая экономика, беккерианская концепция потребления, теория альтруизма, экономика домашнего хозяйства, «экономический империализм», теоретический анализ взаимосвязи между экономикой и этикой.

Остается надеяться, что публикация русского перевода «Предмета и метода политической экономии» Филиппа Уикстида пробудит у отечественных исследователей интерес к глубоким и оригинальным идеям этого «нетипичного» маржиналиста, а также, возможно, подтолкнет их к пересмотру многих стандартных представлений о самой теории предельной полезности.

Литература

Автономов В.С. (2020). В поисках человека: очерки по истории и методологии экономической науки. М.; СПб.: Изд-во Института Гайдара; Факультет свободных искусств и наук СПбГУ.

Бём-Баверк О. (2009). Теории эксплуатации // Бём-Баверк О. Избранные труды о ценности, проценте и капитале. Капитал и процент. Т. 1. М.: Эксмо. С. 601–704.

Капелюшников Р.И. (2020). Кто такой Homo oeconomicus? // Экономическая политика. Т. 15. № 1. С. 8–39.
Капелюшников Р.И. (2021). Маржинализм и марксизм: первая встреча // Вопросы экономики. №. 2. С. 102–132.
Хайек Ф. (1992). Пагубная самонадеянность. М.: Изд-во «Новости».
Barker Ch.A. (1955). Henry George. New York: Oxford University Press.
Becker G.S. A Theory of the Allocation of Time // Economic Journal. 1965. Vol. 75. No. 299. P. 493–517.
Comim F. (2004). Common Sense of Political Economy of Phillip Wicksteed // History of Political Economy. Vol. 36. No. 3. P. 475–495.
Doces J.A., Wolaver A. (2021). Are We All Predictably Irrational? An Experimental Analysis // Political Behavior. Vol. 43. P. 1205–1226.
Dorfman J. (1949). The Economic Mind in American Civilization, Volume Three 1865–1918. New York: Viking.
Flatau P. (2004). Jevons's One Great Disciple: Wicksteed and the Jevonian Revolution in the Second Generation // History of Economics Review. Vol. 40. No. 1. P. 69–107.
George H. (1879). Progress and Poverty. An Inquiry into the Cause of Industrial Depressions, and of Increase of Want with Increase of Wealth – The Remedy. L.: Kegan, Paul, Trench.
Hayek F.A. (1976). The Mirage of Social Justice. L.: Routledge & Kegan Paul.
Hobsbawm E.J. (1957). Dr. Marx and the Victorian Critics // New Reasoner. No. 1. P. 29–38.
Howey R.S. (1960). The Rise of the Marginal Utility School, 1870–1889. Lawrence: University of Kansas Press.
Hutchison T.W. (1953). A Review of Economic Doctrines, 1870–1929. Oxford: Clarendon Press.
Jevons W.S. (1879). The Theory of Political Economy. 2nd ed. L.: Macmillan.
Kirzner I.M. (1999). Philip Wicksteed: The British Austrian // 15 Great Austrian Economists / R.G. Holcombe (ed.). Auburn: The Ludwig von Mises Institute. P. 101–112.
Robbins L. (1970). Philip Wicksteed as an Economist // Robbins L. The Evolution of Modern Economic Theory. P. 189–209.
Robinson J.V. (1934). Euler's Theorem and the Problem of Distribution // Economic Journal. Vol. 44. No. 175. P. 398–414.
Schumpeter J.A. (1954). History of Economic Analysis. New York: Oxford University Press.
Steedman I. (1994). Wicksteed: Economist and Prophet // Economics And Religion: Are They Distinct? / H.G. Brennan et al. (eds). L.: Kluwer Academic Publishers. P. 77–101.
Steedman I. (2008). Wicksteed, Philip Henry (1844–1927) // The New Palgrave Dictionary of Economics / S. N. Durlauf, L. E. Blume (eds). L.: Palgrave Macmillan. Vol. 8. P. 752–758.

Steedman I. (1989). P.H. Wicksteed's Jevonian Critique of Marx // Steedman I. From Exploitation to Altruism. Oxford: Blackwell. P. 117–144.
Stigler G.J. (1941). Production and Distribution Theories: The Formative Period. N. Y.: Macmillan.
Sugden R. (2009). Can Economics be Founded on 'Indisputable Facts of Experience'? Lionel Robbins and the Pioneers of Neoclassical Economics // Economica. No. 76. Suppl. 1. P. 857–872.
Sweezy P.M. (1949). Fabian Political Economy // Journal of Political Economy. Vol. 57. No. 3. P. 242–248.
White M.V. (2018). Searching for New Jerusalems: P.H. Wicksteed's "Jevonian" Critique of Marx's "Capital" // The European Journal of the History of Economic Thought. Vol. 25. No. 5. P. 1113–1153.
Wicksteed Ph.H. (1884). "Das Kapital": a Criticism // To-Day. Vol. 2. No. 4. P. 388–409.
Wicksteed Ph.H. (1888a). The Alphabet of Economic Science. Part 1. Elements of the Theory of Value or Worth. L.: Macmillan.
Wicksteed Ph.H. (1888b). Getting and Spending: Papers on the Meaning and Use of Money // Collected Works of Philip Henry Wicksteed / I. Steedman (ed.). Bristol & Tokyo: Thommes Press & Kyokuto Shoten. 1999. Vol. 4. P. 63–100.
Wicksteed Ph.H. (1894). The Co-ordination of the Laws of Distribution. L.: Macmillan& Company.
Wicksteed Ph.H. (1905). Jevons's Economic Work // Economic Journal. Vol. 15. No. 59. P. 432–436.
Wicksteed Ph.H. (1910). The Common Sense of Political Economy // Wicksteed P.H. (1933). The Common Sense of Political Economy and Selected Papers and Reviews on Economic Theory / L. Robbins (ed.). Vol. 2. L.: Routledge and Kegan Paul.
Wicksteed Ph.H. (1914). The Scope and Method of Political Economy in the Light of the "Marginal" Theory of Value and of Distribution // Economic Journal. Vol. 24. No. 93. P. 1–23.

Kapeliushnikov, R. I.
Philip Wickstead: Atypical Marginalist [Text] : Working paper WP3/2021/07 / R. I. Kapeliushnikov ; National Research University Higher School of Economics. – Moscow : Higher School of Economics Publ. House, 2021. – 44 p. – (Series WP3 "Labour Markets in Transition"). – 35 copies. (In Russian)

The paper is an introduction to the Russian translation of the program article "The Subject and Method of Political Economy" (1914) by Philip Wickstead (1844–1927), one of the leading second-generation marginalists. It briefly traces Wickstead's creative path; provides a detailed commentary on his last major theoretical work "The Subject and Method of Political Economy"; highlights the main methodological features of his "common sense" research program, which distinguish his approach from that of many other marginalists (above all A. Marshall and his followers); reconstructs the unique model of man from which he proceeded in his theoretical considerations. The analysis allows us to conclude that his particular model of human behavior has a number of important advantages in comparison with the textbook model of Homo oeconomicus.

Препринт WP3/2021/07
Серия WP3
Проблемы рынка труда

Капелюшников Ростислав Исаакович

Филипп Уикстид – нетипичный маржиналист

Отпечатано в типографии
Национального исследовательского университета
«Высшая школа экономики» с представленного оригинал-макета
Формат 60×84 $^{1}/_{16}$. Тираж 35 экз. Уч.-изд. л. 2,7.
Усл. печ. л. 2,6. Заказ № . Изд. № 2495

Национальный исследовательский университет
«Высшая школа экономики»
125319, Москва, Измайловское шоссе, 44, стр. 2
Типография Национального исследовательского университета
«Высшая школа экономики»