

О РЕКОНСТРУКЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ ПОЛЕЗНОСТИ И БЛАГОСОСТОЯНИЯ

Мюррей РОТБАРД

Ойковочиа • Політика

OIKONOMIA • POLITIKA

Феномен индивидуального оценивания благ является краеугольным камнем экономической теории, принципиальная особенность которой состоит в том, что эта теория не занимается материальными предметами (вещами). Экономическая теория изучает логические свойства индивидуальных оценок и следствия их существования. Разумеется, «вещи» тоже являются элементами общей картины, поскольку не может быть оценок без того, что подлежит оцениванию. Однако суть и движущая сила человеческой деятельности, а следовательно, и рыночной экономики как специфически человеческого феномена коренится в оценках отдельных людей. Действие является результатом выбора из множества вариантов, и этот выбор отражает ценности, то есть индивидуальные предпочтения, отдаваемые какому-либо из них.

Индивидуальные оценки являются непосредственным предметом теории полезности и теории благосостояния. Теория полезности изучает законы ценности и выбора индивидуума. Теория благосостояния рассматривает соотношения между ценностями многих индивидов и пытается на этой основе строить научные выводы относительно «общественной» желательности различных альтернатив.

Обе эти теории к настоящему моменту основательно разрушены. Единая теория полезности давно распалась на ряд направлений. Теория благосостояния, одно время пользовавшаяся у экономистов-теоретиков чрезвычайной популярностью, постепенно перестала привлекать их внимание. В настоящее время она пребывает на грани полного забвения.

Мюррей Ротбард (1926—1995) — один из крупнейших американских экономистов XX столетия, усилия которого способствовали возрождению традиции, заложенной Карлом Менгером, Евгением Бём-Баверком и Людвигом фон Мизесом. Предлагаемая статья первоначально была опубликована в: *On Freedom and Free Enterprise: The Economics of Free Enterprise / May Sennholz (ed.)*. Princeton, NJ: D. Van Nostrand, 1956. Перевод сделан по тексту, перепечатанному в первом томе двухтомника Ротбарда «*The Logic of Action*», посвященному методологии и приложениям австрийской школы. См.: *Rothbard M. N. Toward a Reconstruction of Utility and Welfare Economics // The Logic of Action One: Method, Money, and the Austrian School*. L.: Edward Elgar, 1997. P. 211—255.

Перевод с английского П. Ключкина под научной редакцией Гр. Сапова.

Главный тезис данной статьи заключается в том, что в эти взаимосвязанные направления экономической теории можно вдохнуть новую жизнь и реконструировать их, используя при этом концепцию «демонстрируемого предпочтения».

1. Демонстрируемое предпочтение

Определение

Деятельность человека заключается в использовании средств для достижения избранных им целей. В этом отношении человеческое поведение отличается от таких явлений, как наблюдаемое «поведение» камней или планет, поскольку деятельность человека подразумевает наличие целей у действующего субъекта. Действие означает выбор из возможных альтернатив. Человек располагает средствами (ресурсами), при помощи которых он достигает разнообразных целей. Этими ресурсами могут быть время, деньги, труд, земля, капитальные блага и т. д. Человек использует их для достижения наиболее предпочтительные из всех своих целей. На основании совершаемых им действий мы можем заключить, что он действует определенным образом, действует, чтобы претворить в жизнь те свои желания, которые он ценит выше других.

Понятие демонстрируемого предпочтения буквально означает следующее: человеческие предпочтения выявляются, или демонстрируются, посредством фактического выбора. Иными словами, предпочтения человека могут быть поняты (выведены) из того, что именно он выбрал, осуществляя те или иные действия. Если человек решает провести час на концерте, а не в кино, мы делаем на основании этого вывод о том, что он предпочитает первое, то есть что первое он ценит выше, чем второе. Аналогичным образом, если человек тратит пять долларов на рубашку, мы на этом основании заключаем, что он предпочитает покупку рубашки любой другой вещи, на которую он мог бы потратить эти деньги. Понятие предпочтения, основанного на реальном выборе, образует основу логической структуры экономического анализа, в частности экономического анализа полезности и благосостояния.

Похожее понятие играло определенную роль в трудах ранних экономистов, писавших о полезности. Однако у них оно не имело самостоятельного названия. Оно не осмысливалось как отдельная категория и осталось неразработанным. Его перестали использовать, даже неявно, еще в 1930-е годы, до того, как оно было выделено и названо. Тем не менее точка зрения на предпочтение как на явление, выводимое из выбора, в той или иной степени присутствует в работах первых экономистов австрийской школы, а также в трудах Уильяма Джевонса, Ирвинга Фишера и Фрэнка Феттера. Феттер оказался единственным экономистом-теоретиком, кто явным образом использовал это понятие в своем анализе. Наиболее четкую и полную формулировку оно получило в трудах профессора Людвиг фон Мизеса¹.

¹ См. исторический обзор: *Sweezy A. R.* The Interpretation of Subjective Value Theory in the Writings of the Austrian Economists // *Review of Economic Studies*. 1934. June. P. 176—185. Большая часть статьи Суизи посвящена критике Л. фон Мизеса как главного представителя метода исследования экономических явлений, основанного на концепции демонстрируемого предпочтения. О взглядах Мизеса см.: *Мизес Л. фон.* Человеческая деятельность. М.: Экономика, 2001. С. 91—93, 98—100; *Mises L. von.* Theory of Money and Credit. 3rd ed. New Haven: Yale University Press, 1951 [1912]. P. 46ff. Также см.: *Fetter F. A.* Economic Principles. N. Y.: The Century Co., 1915. P. 14—21.

Позитивизм и обвинения в тавтологии

Прежде чем применять принцип демонстрируемого предпочтения к теории полезности и благосостояния, рассмотрим методологические возражения, выдвинутые против этого принципа. Пример таких возражений мы можем найти в обзоре Алана Суизи, опубликованном в 1934 году и содержащем критику формулировки Ирвинга Фишера, кратко и точно выразившего суть концепции демонстрируемого предпочтения: «Каждый индивидуум действует так, как он желает». Суизи, как и большинство современных экономистов, не смог признать методологическую правомерность этого фундаментального утверждения. Согласно Суизи, поскольку это высказывание не является эмпирически проверяемым суждением о психологии человека, то оно сводится к бессмысленной тавтологии: «Это все равно что утверждать: каждый индивидуум действует так, как он действует!» — восклицает А. Суизи.

Критические замечания такого рода основаны на фундаментальной эпистемологической ошибке, которая пронизывает всю современную философию науки. Современные экономисты не понимают того факта, что экономическая наука может высказывать содержательные истины посредством логической дедукции (метода, лежащего в основе праксиологии), потому что в своей эпистемологии они давно уже полностью перешли на позиции позитивизма.

Позитивизм, именуемый сегодня его адептами логическим, или научным, эмпиризмом, сводится к некритическому заимствованию познавательных процедур, используемых в физике, и к применению этих процедур к наукам о человеческой деятельности².

В физике отдельные факты могут быть изолированы в лаборатории. Эти изолированные факты известны, они — объект непосредственного наблюдения или ощущения. Неизвестными, напротив, являются объясняющие их законы. Первоначально они могут быть сформулированы лишь как гипотезы. Правомерность этих гипотетических законов может быть установлена только путем сопоставления лабораторно наблюдаемых фактов со следствиями, логически выведенными из этих гипотетических законов (посредством верификации). Однако даже если законы объясняют факты и даже если выводы, сделанные из этих законов, совместимы с фактами, все равно законы физики никогда не могут быть установлены абсолютно, поскольку со временем другой закон может более элегантно или более эффективно объяснить более широкий круг фактов. Итак, в физике предполагаемые объяснения фактов должны формулироваться в форме гипотез таким образом, чтобы либо они сами, либо их следствия могли быть проверены эмпирическим путем. Причем даже в этом случае физические законы имеют скорее лишь экспериментальную, а не абсолютную правомерность.

В сфере человеческой деятельности ситуация обратная. Здесь не существует лаборатории, в которой можно изолировать «природные факты» и разложить их на простые элементы. Вместо этого у исследователя имеются только «исторические факты». Каждый исторический факт — сложное явление, порождение множества самых разных причин. Эти «факты» необходимо исследовать, но их нельзя изолировать или использовать для верификации или фальсификации какого бы то ни было закона. В то же время экономическая наука, или праксиология, обладает исчерпывающим знанием своих

² См. методологические трактаты Кауфмана, Хатчисона, Саутера (Souter), Стонье (Stonier), Мюрдаля, Моргенштерна и т. д.

первоначальных и элементарных аксиом (аподиктичностью). Это аксиомы присущи человеческой деятельности как таковой, и они сохраняют свою абсолютную силу до тех пор, пока вообще существуют люди. Далее, если аксиомы праксиологии верны для любого человеческого действия, тогда верны и следствия, которые могут быть выведены из них с помощью дедуктивной логики. Следовательно, в отличие от физики, экономическая теория посредством дедуктивной логики может получать абсолютно правомерные содержательные истины о реальном мире. Аксиомы физики имеют статус гипотез и потому могут быть пересмотрены; аксиомы экономической науки известны и, следовательно, абсолютно истинны³. Позитивисты раздражаются и недоумевают по поводу «догматических» заявлений праксиологии именно вследствие универсализации ими применимости методов, подходящих только для физических наук⁴.

Иногда говорят, что на самом деле праксиология не является научной теорией в подлинном смысле слова, поскольку ее логические процедуры являются вербальными, а не математико-символическими⁵. Однако логика математического вывода соответствует именно физике, причем соответствует уникальным образом. Сменяющие друг друга в ходе математических выкладок промежуточные этапы логических преобразований не имеют самостоятельного смысла, поскольку аксиомы, а следовательно, и дедуктивные выводы физики, взятые сами по себе, не поддаются интерпретации и обретают смысл лишь «операционально» — только как средство объяснить и предсказывать эмпирические факты. Напротив, в праксиологии истинными являются аксиомы сами по себе, поэтому они поддаются интерпретации. Следовательно, в праксиологии каждый этап дедуктивного вывода одновременно и является истинным, и поддается интерпретации. Интерпретация же гораздо лучше выражается вербально, а не посредством лишенных содержания формальных символов. Кроме того, поскольку задачей исследователя является получение экономико-теоретических выводов, то простой перевод слов в символы и затем обратно в слова не помогает делу ни в малейшей степени. К тому же эта бессмысленная процедура нарушает великий принцип науки — принцип «бритьи Оккама»: не следует умножать сущности без необходимости.

В основе позитивистской критики концепции демонстрируемого предпочтения лежит понятие «операциональной значимости» — ключевое понятие позитивистов. Действительно, их любимый критический прием состоит в том, чтобы показать, что такое-то утверждение или такой-то закон «операционально незначимы»⁶. Как отмечалось выше, критерий «операциональной

³ По поводу методологии праксиологии и физики см.: *Мизес Л. фон*. Человеческая деятельность; *Хайек Ф. А.* Контрреволюция науки. М.: О.Г.И., 2003.

⁴ Существуют обоснованные сомнения в том, что философы-позитивисты точно интерпретируют собственную методологию физиков. По поводу широко распространенного неправильного использования позитивистами принципа неопределенности Гейзенберга в физике, а также в других дисциплинах, ср.: *Hobbs A. H.* Social Problems and Scientism. Harrisburg, Penn.: The Stackpole Co., 1953. P. 220–232.

⁵ Типичные высказывания такого рода см. в: *Schuller G. J.* Rejoinder // *American Economic Review*. 1951. March. P. 188. Примером понимания того факта, что математическая логика в значительной мере представляет собой побочное ответвление базовой вербальной логики, являются замечания Андре Лаланда и Рене Пуарье в статьях Логика (Logique) и Логистика (Logistique), написанных ими для издания: *Vocabulaire technique et critique de la philosophie*. 6th ed. / A. Lalande (ed.). P.: Presses Universitaires de France, 1951. P. 574, 579.

⁶ Пол Самуэльсон бросил на весах этой дискуссии свой научный авторитет, присоединившись к критике, с которой Суизи выступил против Мизеса и концепции демонстрируемого предпочтения. При этом он также пользовался терминологией концепции «операциональной значимости». Самуэльсон явным образом отверг саму идею о возможности существования истинной

значимости» ведет свое происхождение непосредственно из исследовательских процедур физики, в соответствии с которыми любой закон, имеющий целью объяснение фактов, должен быть сформулирован таким образом, чтобы он поддавался эмпирической проверке и мог быть признан ложным на основании эмпирических исследований. Поэтому, согласно точке зрения позитивистам, любой закон, который претендует на абсолютную истинность и который невозможно подвергнуть опровержению (фальсификации) опытным путем, «догматичен», или «не имеет операциональной значимости». Иными словами, позитивисты представляют дело так, что если утверждение или закон не могут быть опровергнуты (фальсифицированы) посредством эмпирического опыта, то они являются просто тавтологическими определениями. Именно эта логика подвигла Суизи назвать утверждение Ирвинга Фишера лишенным смысла тождеством⁷.

Суизи считает фишеровское «каждый человек действует так, как он желает» примером порочного логического круга, поскольку действие подразумевает замысел, который сам по себе не постигается, а поддается обнаружению лишь через само действие. Однако здесь нет порочного круга. Понятие замысла априорно существует в силу того, что речь идет о действии человека. Именно для человеческого действия характерно то, что оно вызывается его замыслами и целями, в отличие от бесцельного движения тел, изучаемых физикой. Следовательно, мы можем с полным основанием говорить о том, что действие есть следствие замысла и цели, и при этом ограничиться выводением конкретных целей из реальных действий.

Профессор Самуэльсон и «выявленное» (revealed) предпочтение

«Выявленное предпочтение» — предпочтение, выявленное посредством выбора, — могло бы стать подходящим термином для нашей теории. Однако его уже использовал Самуэльсон в своей, на первый взгляд похожей, но на самом деле совсем иной теории. Ключевое различие состоит в следующем: Самуэльсон предполагает существование шкалы предпочтений, которая формирует основу для человеческих действий и остается неизменной в ходе действий человека, не меняясь с течением времени. Самуэльсон, далее, использует сложные математические процедуры, пытаясь построить отображение, переводящее наблюдаемые действия человека в шкалу его предпочтений.

Главная ошибка этого подхода коренится в предположении о неизменности шкалы предпочтений во времени. Однако для такого предположения нет никаких оснований. Все, что мы можем сказать по этому поводу, — это то, что действие, совершаемое в определенный момент времени, выявляет

теории полезности, отказываясь от нее в пользу концепции гипотетически верной и эмпирически проверяемой теории. См.: *Samuelson P. A. The Empirical Implications of Utility Analysis // Econometrica*. 1938. P. 344ff; *Samuelson P. A. Foundations of Economic Analysis*. Cambridge, Mass: Harvard University Press, 1947. P. 91—92. Когда физик Перси В. Бриджман ввел понятие операциональной значимости, он явным образом указал, что его целью при этом является объяснение методологии физической науки. Ср.: *Bridgman P. W. The Logic of Modern Physics*. N. Y.: Macmillan, 1927. Многие основатели современного философского позитивизма, такие как Мах и Больцман, также были физиками.

⁷ Лидеры позитивизма, Рудольф Карнап и Людвиг Витгенштейн, пренебрежительно называли дедуктивные умозаключения «извлечением тавтологий из аксиом». Но дедуктивным является любое логическое мышление, и, в частности, дедуктивные выводы играют решающую роль в процессе получения истинных утверждений. Критику взглядов Карнапа и Витгенштейна, а также тезис об отсутствии тождественности логического вывода и тавтологии см. в: *Lalande A. Tautologie // Vocabulaire*. P. 1103—1104.

фрагмент шкалы предпочтений человека на этот данный момент. Нет никаких гарантий того, что она останется постоянной в другие моменты времени⁸.

Сторонники теории «выявленных предпочтений» не понимают, что они предполагают неизменность шкалы предпочтений. Они полагают, что их допущение — это предположение последовательного поведения, которое они отождествляют с «рациональностью». Они признают, что люди не всегда поступают «рационально», но придерживаются своей теории, видя в ней хорошее первое приближение или даже нечто, имеющее нормативную ценность. Однако, как показал Мизес, неизменность и последовательность — два совершенно разных феномена. Последовательность означает, что на своей шкале предпочтений человек сохраняет транзитивный порядок ранга (если А предпочтительнее В, а В предпочтительнее С, то А предпочтительнее С). Но теория выявленного предпочтения опирается не столько на это допущение, сколько на допущение о неизменности предпочтения, согласно которому индивид сохраняет одну и ту же шкалу ценностей неизменной во времени. Хотя кто-то может назвать изменение шкалы ценностей человека с течением времени иррациональным, но на самом деле нет ничего иррационального в том, что она подвержена изменениям. Следовательно, на предположении о ее неизменности невозможно построить никакую верную теорию⁹.

Одной из наиболее абсурдных процедур, основанных на допущении о неизменности, являются попытки выявить шкалу предпочтений потребителя не через наблюдение за его реальными действиями, а посредством проведения анкетирования. Некоторое количество потребителей подробно опрашивают *in vacuo*¹⁰ о том, какой абстрактный набор товаров они бы предпочли другому абстрактному набору товаров и т. д. Дело не только в том, что этот метод ошибочно предполагает неизменность предпочтений, но и в том, что опрос не дает никакой гарантии, что люди сохраняют то же предпочтение, когда столкнутся с проблемой выбора на практике. Не говоря уже о возможных ошибках, проистекающих из того факта, что суждение человека в процессе устной беседы может отличаться от того, которое у него будет в момент, когда он действительно что-то выбирает, что нет никакой гарантии, что он вообще говорит правду¹¹, и т. п.

⁸ Теория Самуэльсона содержит и другие ошибки. Например, он использует совершенно неверные методы, основанные на исчислении индексных чисел. Критику теории индексов, см.: *Mises L. Theory of Money and Credit*. P. 187—194.

⁹ См.: *Мизес Л. фон. Человеческая деятельность*. P. 98—100. Мизес показал, что Уикстид и Роббинс совершали похожую ошибку.

¹⁰ В вакууме — *лат.*

¹¹ То, что Самуэльсон отвергает метод анкетного опроса, делает ему честь. Этот метод защищают Ч. Кеннеди и Ч. Кекскемети, хотя и с различных позиций. Кеннеди довольно нелогично замечает, что утверждение теоретика о том, что большее количество блага предпочтается меньшему, предполагает так или иначе применение исследовательской процедуры *in vacuo*. На самом деле такое утверждение не имеет экспериментального характера и тем самым не есть применение процедуры *in vacuo*; это — праксиологическое утверждение, имеющее универсальный характер. Поскольку благом по определению является любой объект человеческих стремлений, то предпочтение большего меньшему есть просто частный случай предпочтения одного блага перед другим. Поэтому Кеннеди не прав, когда утверждает, что этот аргумент является порочным кругом, так как факт осуществления действия никоим образом не является «кругом». Кекскемети фактически утверждает, что для выявления предпочтений метод анкетного опроса лучше, чем наблюдаемое поведение. В основание его аргументов положена ложная дихотомия этических оценок и оценок полезности. Этические оценки могут рассматриваться или как идентичные суждениям о полезности, или как подмножество последних, но никак не отдельно от них. Ср.: *Kennedy Ch. The Common Sense of Indifference Curves // Oxford Economic Papers*. 1950. January. P. 123—131; *Arrow K. J. Review of Paul Keckskemeti's Meaning, Communication, and Value // Econometrica*. 1955. January. P. 103.

Несостоятельность теории выявленных предпочтений лучше всего сформулировал ее признанный сторонник — профессор Ч. Кеннеди. Кеннеди пишет: «Разве допущение о последовательности (то есть о неизменности) может иметь место в рамках заслуживающей уважения науки?»¹². Однако он утверждает, что это предположение, тем не менее, следует сохранить, поскольку в противном случае теория полезности не могла бы служить никакой полезной цели. Отказ от истины ради иллюзорной пригодности — отличительная черта позитивистско-прагматической традиции. За исключением определенных вспомогательных конструкций, должно быть ясно, что ложное не может быть полезным в деле создания истинной теории. И прежде всего это относится к экономической науке, которая явным образом строится на истинных аксиомах¹³.

Психологизм и бихевиоризм: двойная ловушка

Доктрина выявленных предпочтений — один из примеров того, что можно назвать психологизмом, то есть рассмотрением предпочтений, как если бы они существовали в качестве неких целостностей, отдельных от реального действия. Психологизм — очень распространенная ошибка, которая часто встречается в работах экономистов по теории полезности. В основе этой ошибки лежит предположение, согласно которому анализ полезности есть род «психологии» и, следовательно, основания, на которых возводится теоретическая структура экономической науки, должны быть составной частью психологии.

Однако праксиология, будучи основанием экономической теории, отличается от психологии. Психология изучает, как и почему у людей формируются те или иные ценности. Она имеет дело с конкретным содержанием целей и ценностей. Экономическая наука, в свою очередь, просто опирается на предположение о существовании целей, а затем выводит из этого предположения путем дедукции верную теорию¹⁴. Следовательно, ей незачем заниматься с содержанием целей или с внутренними мыслительными операциями, происходящими в сознании действующего человека¹⁵.

Другая ошибка, противоположная психологизму, — бихевиоризм. Бихевиорист стремится изгнать из экономической науки то, что он называет субъективизмом, то есть целенаправленное действие, поскольку полагает, что любой элемент субъективизма является ненаучным. Его идеал — метод физи-

¹² *Kennedy Ch.* The Common Sense of Indifference Curves. Статья Кеннеди отличается лучшим кратким изложением теории выявленных предпочтений.

¹³ Эта ошибка также связана с копированием методологии, принятой в физике, где такие предположения, как отсутствие трения, полезны в качестве первых приближений — от неизвестных объяснительных законов к известным фактам. Относительно скептицизма по поводу ценности ложных аксиом, см.: *Bronfenbrenner M.* Contemporary Economics Resurveyed // *Journal of Political Economy*. 1953. April.

¹⁴ Аксиому существования целей можно рассматривать как положение философской психологии. В этом смысле праксиология действительно тесно связана с психологией, но в процессе своего развития праксиология совершенно расходится с линией развития собственно психологии. Праксиологическое понятие цели непосредственно восходит к лейбницевской традиции философской психологии, тогда как позитивисты, бихевиористы и ассоционисты исходят из противоположной — локковской традиции. Обсуждение этого вопроса см. в: *Allport G. W.* *Becoming*. New Haven, Conn.: Yale University Press, 1955. P. 6—17.

¹⁵ Таким образом, закон убывающей предельной полезности ни в коей мере не опирается на психологический закон насыщения потребностей, сформулированный так или иначе, но базируется на праксиологической истине, согласно которой первые единицы блага будут направлены на те цели, которые ценятся выше всего, следующие единицы — на следующие по ценности направления использования и т. д.

ки, изучающей наблюдаемое движение не имеющей цели неорганической материи. Приняв данный метод, бихевиорист отбрасывает субъективное знание о действии, на котором основана экономическая наука, делая тем самым невозможным любое научное исследование человека. Бихевиористский подход к экономике начал практиковать еще Кассель, а самым известным современным представителем этого направления является профессор И. Литтл. Литтл отвергает теорию демонстрируемого предпочтения, потому что она предполагает существование предпочтений. Он гордится тем, что в его анализе максимизирующий индивидум «наконец-то исчезает», что, конечно же, означает, что одновременно исчезает и экономическая наука¹⁶.

Психологизм и бихевиоризм имеют нечто общее. Это общее — желание сторонников данных ошибочных концепций наделить свои понятия и процедуры «операциональной значимостью» — либо в области наблюдаемого поведения, либо в сфере мыслительных операций. Вильфредо Парето, бывший, пожалуй, родоначальником позитивистского подхода к экономической науке, разделял оба этих заблуждения. Отвергая подход на основе демонстрируемого предпочтения как тавтологический, Парето стремился, с одной стороны, исключить из экономической науки субъективные предпочтения, а с другой — исследовать шкалы предпочтений в отрыве от реального действия. Парето во многом был интеллектуальным предшественником многих современных теоретиков полезности¹⁷.

Замечание по поводу критики профессора Армстронга

Профессор У. Армстронг известен как критик самуэльсоновской теории выявленных предпочтений. Эту критику он, несомненно, распространяет также и на концепцию демонстрируемого предпочтения. Армстронг утверждает, что в случае, когда ранжируется более чем один товар, шкала индивидуальных предпочтений не является единой и мы не можем постулировать ранжирование товаров на одной шкале¹⁸.

¹⁶ Little I. M. D. A Reformulation of the Theory of Consumers' Behavior // Oxford Economic Papers. 1949. January. P. 90—99.

¹⁷ Pareto V. On the Economic Phenomenon // International Economic Papers. No 3. 1953. P. 188—194. Блестящее опровержение см. в.: Croce B. On the Economic Principle. Pt. I—II // International Economic Papers. 1953. No 3. P. 175—176, 201. Знаменитый спор Кроче vs Парето — яркий пример ранних столкновения праксиологической и позитивистской точек зрения в экономической науке.

Любопытный современный пример комбинации обоих типов ошибок находим у Вивиана К. Уолша. С одной стороны, он до крайней степени бихевиорист, вообще отказывающийся признавать, что хоть какие-либо предпочтения соответствуют действию или могут быть продемонстрированы им. С другой стороны, он также придерживается точки зрения крайнего психологизма, утверждая, что можно непосредственно наблюдать психологические состояния сами по себе. Для этого он возвращается к «здоровому смыслу». Но вся эта конструкция является ложной, потому что психологические «наблюдения» Уолша — это идеальные типы, а не аналитические категории. Таким образом, когда Уолш говорит, что: «высказывание о том, что кто-то является курильщиком, отлично от высказывания, что он курит сейчас», он поддерживает первый из упомянутых им типов утверждения в отношении экономической науки. Однако такие утверждения являются историческими идеальными типами, пригодными для истории и психологии, но не для экономического анализа. Ср.: Walsh V. C. On Descriptions of Consumers' Behavior // *Economica*. 1954. August. P. 244—352. Об идеальных типах и их отношении к праксиологии ср.: Мусес Л. Человеческая деятельность. P. 59—63.

¹⁸ Armstrong W. E. A Note on the Theory of Consumer's Behavior // Oxford Economic Papers. 1950. January. P. 199 ff. По этому вопросу см. опровержение Литтла в: Little I. M. D. The Theory of Consumer's Behavior — A Comment. P. 132—135.

Однако единство шкалы предпочтений представляет собой ее принципиальную логическую характеристику. Человек вообще в состоянии выбрать между двумя альтернативными вариантами только в том случае, если он расценивает их по-разному, для чего они должны быть сравнимы, то есть, иными словами, поставлены на одну шкалу. Всякое наблюдаемое действие (средство) служит для достижения наиболее предпочтительной, то есть фактически избранной цели. Реально сделанный выбор, таким образом, всегда демонстрирует соответствующие предпочтения, ранжируемые по единой шкале.

2. Теория полезности

В течение жизни последнего поколения экономисты-теоретики, разрабатывающие теорию полезности, разделились на два больших лагеря: (1) тех, кто следует старому понятию кардиналистской, или измеримой полезности, и (2) тех, кто не просто отказался от кардиналистской теории, но и вообще обошелся без понятия полезности и заменил его анализом на основе кривых безразличия.

В своем чистом виде кардиналистский подход в настоящее время отвергнут практически всеми исследователями. Концепция демонстрируемого предпочтения предписывает исключить саму возможность измеримости. Психологические величины нельзя измерить, поскольку здесь не существует никакой объективной единицы измерения — обязательного условия измерения. Кроме того, реальный выбор, очевидно, ни в какой форме не может указать нам на измеримые полезности — все, что мы можем постичь, это тот факт, что одна альтернатива оказалась более предпочтительной, чем другая¹⁹.

Ординалистская предельная полезность и «совокупная полезность»

В начале 1930-х годов ординалистские бунтари во главе с Хиксом и Алленом почувствовали необходимость ниспровергнуть заодно с измеримостью и само понятие предельной полезности. При этом они вместе с водой кардиналистского подхода выплеснули и ребенка по имени «полезность» (*utility*). Они полагали, что концепция предельной полезности просто в силу своего существования предполагает измеримость полезности. Какие основания имеются у этого — неверного — предположения? Их точка зрения базировалась на неявной (и ошибочной) неоклассической трактовке смысла термина «предельный» в выражении «предельная полезность». Неоклассики считали, что понятие «предельный» в экономической теории тождественно понятию «предельный», используемому в дифференциальном исчислении. Поскольку в математике совокупное «нечто» — это интеграл множества предельных «нечт», экономисты предположили, что «совокупная полезность» является математическим интегралом ряда «предельных полезностей»²⁰. Возможно, они также считали, что наделение термина «предельный» таким смыслом существенно для математического представления полезности. В результате они, например, предполагали, что предельная полезность блага в случае, когда предложение состоит из шести единиц этого блага, равна «совокупной полезности» шести

¹⁹ Приоритет Мизеса в формулировке этого вывода был признан Лайонеллом Роббинсом; ср.: *Robbins L. Robertson on Utility and Scope // Economica*. 1953. May. P. 99—111; *Mises L. von. Theory of Money and Credit*. P. 38—47 и др. На роль Мизеса в построении ординалистской теории предельной полезности практически вообще не обратили внимания.

²⁰ Эта ошибка впервые встречается, вероятно, у Джевонса. Ср.: *Jevons W. S. Theory of Political Economy*. L.: Macmillan, 1888. P. 49ff.

единиц за вычетом «совокупной полезности» пяти единиц. Если с полезностями можно производить арифметические операции вычитания и если их можно дифференцировать и интегрировать, то очевидно, что понятие предельной полезности должно предполагать количественно измеримые полезности²¹.

Математическое исчисление полезности основано на предположении непрерывности, то есть бесконечно малых шагов. Однако в человеческой деятельности бесконечно малых шагов не существует. Действия человека и факты, лежащие в их основе, должны быть наблюдаемыми и дискретными, а не бесконечно малыми шагами. Следовательно, представление предельной полезности в стиле дифференциального и интегрального исчисления не имеет под собой никаких оснований²².

Нет никакого смысла в требовании, чтобы предельная полезность выражалась в терминах математических исчислений. Применительно к человеческой деятельности слово «предельный» относится не к бесконечно малой, а к значимой единице. Каждая единица, значимая для определенного действия, является предельной. Например, если в какой-либо конкретной ситуации мы имеем дело с отдельными яйцами, то тогда каждое яйцо считается единицей; если мы имеем дело с упаковками по шесть яиц, то единицей является упаковка. В любом из данных случаев мы можем говорить о предельной полезности. В первом случае мы имеем дело с предельной полезностью яйца при различном количестве яиц; во втором — с предельной полезностью упаковки, зависящей от количества упаковок. Обе полезности являются предельными. Одна полезность ни в каком отношении не может быть «совокупной» для другой.

Чтобы прояснить взаимосвязь между предельной полезностью и тем, что ошибочно называют «совокупной полезностью», но что фактически относится к предельной полезности более крупной по размеру единицы, рассмотрим в качестве примера типичную шкалу ценности для яиц (табл. 1).

Т а б л и ц а 1

Порядок выбора ценности:

- 5 яиц
- 4 яйца
- 3 яйца
- 2 яйца
- 1 яйцо
- 2-е яйцо
- 3-е яйцо
- 4-е яйцо
- 5-е яйцо

Это — индивидуальная ординальная (порядковая) шкала предпочтения для яиц. Чем большую ценность представляет благо для индивида, тем выше

²¹ Тот факт, что именно это рассуждение лежит в основе отрицания ординалистами предельной полезности, можно обнаружить у Джона Р. Хикса (*Хикс Дж.* Стоимость и капитал. М.: Прогресс, 1988. Р. 112). То, что многие ординалисты сожалеют о потере предельной полезности, можно заметить из заявления Кеннета Эрроу: «Старая дискуссия об убывании предельной полезности вследствие стремления удовлетворить первыми наиболее насущные потребности (*intense wants*) имеет больше смысла, чем современный анализ кривых безразличия, но она, к сожалению, связана с несостоятельным понятием измеримой полезности». Цит. по: *Robertson D. H. Utility and All What? // Economic Journal. 1954. December. P. 667.*

²² Хикс признает ошибочность предположения о непрерывности, но смутно лелеет надежду, что все будет хорошо, когда индивидуальные действия будут агрегированы. *Хикс Дж.* Стоимость и капитал. С. 11.

ранг блага, то есть тем выше позиция этого блага на индивидуальной ценностной шкале. В центре шкалы — одно яйцо, то есть возможность иметь одно-единственное яйцо. Согласно закону убывания предельной (ординалистской!) полезности, второе, третье, четвертое и т. д. яйцо ценятся человеком меньше, чем первое. Далее, поскольку яйца являются благами, то есть ценятся человеком, то два яйца человек ценит больше, чем одно, три — больше, чем два, и т. д. Вместо того чтобы постулировать существование совокупной полезности, мы утверждаем, что предельная полезность некой единицы блага ценится выше, чем предельная полезность меньшей единицы блага. Пачка, в которой 4 яйца, будет цениться меньше, чем пачка, в которой 5 яиц, и т. д. Должно быть ясно, что единственным арифметическим или математическим отношением между этими предельными полезностями может быть только порядковое отношение. С одной стороны, полезность каждой дополнительной единицы данного блага будет убывать с ростом предложения этих единиц. В этом и состоит известный закон убывающей предельной полезности. С другой стороны, предельная полезность блага «большее количество единиц» выше, чем предельная полезность блага «меньшее количество». Это — один и тот же закон. Не существует никакого математического отношения между предельной полезностью упаковки из 4-х яиц и предельной полезностью 4-го яйца, кроме того простого факта, что первая выше второй.

Мы заключаем, следовательно, что не существует такого феномена, как совокупная полезность. В тех случаях, когда предложение блага исчерпывается одной единицей, «совокупная полезность» блага равна предельной полезности единицы, размер которой равен совокупному предложению. Ключевым в этой концепции является переменный размер предельной единицы блага, обусловленный конкретной ситуацией²³.

Типичным примером ошибочного понимания концепции предельной полезности является недавнее заявление Ч. Кеннеди: «слово „предельный“ предполагает приращение полезности и, следовательно, ее измеримость». На самом деле термин «предельный» предполагает не приращение полезности, а полезность приращения блага и не имеет ничего общего с измеримостью²⁴.

Проблема профессора Роббинса

В ходе недавней защиты ординализма Лайонел Роббинс поднял проблему, которая осталась нерешенной. «Принятая точка зрения, — заявляет он, — гласит, что если индивид может судить о разности между порядками так же,

²³ Анализ концепции совокупной полезности впервые был осуществлен Мизесом в «Теории денег и кредита» (с. 38—47). Он был продолжен Харро Ф. Бернарделли: *Bernardelli H. F. The End of the Marginal Utility Theory // Economica*. 1938. May. P. 206. Ошибка исследования Бернарделли, однако, состоит в том, что он пытается придать своему изложению математическую форму. О неспособности экономистов-математиков понять такой метод рассмотрения предельного и совокупного см. критику Бернарделли: *Samuelson P. A. The End of Marginal Utility: A Note on Dr. Bernardelli's Article // Economica*. 1939. February. P. 86—87; *Lancaster K. A Refutation of Mr. Bernardelli // Economica*. 1953. August. P. 259—262. Ответ Бернарделли см.: *Bernardelli H. F. A Reply to Mr. Samuelson's Note // Economica*. 1939. February. P. 88—89; *Bernardelli H. F. Comment on Mr. Lancaster's Refutation // Economica*. 1954. August. P. 240—242.

²⁴ См.: *Kennedy Ch. Concerning Utility // Economica*. 1954. February. P. 13. Статья Кеннеди, кстати, является попыткой реабилитировать некую разновидность кардинализма посредством различения понятий «количества» и «величины», а также использования понятия «относительного сложения» (*relational addition*), введенного Бертраном Расселом. Данный подход, несомненно, не выдерживает критики, основанной на «бритве Оккама» — великом принципе науки, согласно которому не следует умножать сущности без необходимости. По поводу критики, см.: *Robertson D. H. Utility and All What? P. 668—669*.

как и о самих порядках, то тем самым полезность может все же каким-то образом быть измерена». «И на самом деле, — пишет Роббинс, — мы можем выносить суждения об этой разности. Например, выбирая между тремя произведениями живописи, мы можем сказать, что предпочитаем Рембрандта Гольбейну в гораздо меньшей степени, чем Гольбейна Маннингсу. Как же может в таком случае быть сохранен ординалистский принцип²⁵? Разве это не влечет за собой измеримости?»

Дилемма Роббинса была разрешена уже 20 лет назад Оскаром Ланге²⁶. Ланге показал, что в терминах того, что мы называем «демонстрируемым предпочтением», фактический выбор может указать лишь на чистый порядковый выбор. В этом смысле «разность» в позициях на шкале предпочтений не выявляется в действиях, а представляет собой пример психологизации. Такая психологизация может быть интересной, но она не имеет отношения к экономике.

К этому верному замечанию Ланге необходимо лишь добавить следующее. Разность между рангами может быть выявлена, но только в том случае, если блага, подлежащие выбору, могут быть получены за деньги. Нам нужно принять во внимание, что денежные единицы (единицы блага под названием «деньги», которые отличаются исключительной делимостью) могут быть поставлены на ту же шкалу, что и вещественные блага. Например, пусть некто готов заплатить 10 тысяч долларов за картину Рембрандта, 8 тысяч за Гольбейна и только 20 долларов за Маннингса. Тогда шкала ценности будет выглядеть, в порядке уменьшения ценности, следующим образом (табл. 2).

Т а б л и ц а 2

Шкала ценности

<i>Картина Рембрандта</i>
10 тыс. долл.,
9 тыс. долл.,
<i>Картина Гольбейна</i>
8 тыс. долл.,
7 тыс. долл.,
6 тыс. долл.,
...
<i>Картина Маннингса</i>
20 долл.

Ранги наблюдаемы, и в то же время нет никакой необходимости говорить об измеримости полезности.

То, что деньги и единицы других благ могут быть упорядочены на одной и той же шкале, есть следствие денежной теоремы регрессии Мизеса. Именно эта теорема делает возможным применение принципа предельной полезности к деньгам²⁷. Очень характерными являются насмешки Пола Самуэльсона

²⁵ *Robbins L.* Robertson on Utility and Scope. P. 104.

²⁶ *Lange O.* The Determinateness of the Utility Function // Review of Economic Studies. 1934. June. P. 224f. К сожалению, Ланге отказался от выводов своего собственного исследования и принял предположение кардинализма, исключительно из-за того, что очень хотел достичь определенных, милых его сердцу выводов относительно «общественного благосостояния».

²⁷ См.: *Mises L. von.* Theory of Money and Credit. P. 97—123. Мизес ответил критикам в книге «Человеческая деятельность» (с. 382 сл.). Единственный вариант критики после этого был выдвинут Гильбертом, который утверждает, что теорема не объясняет, каким образом после крушения денежной системы можно ввести бумажные деньги. По-видимому, он ссылается на случаи, подобные германской рентной марке (Rentenmark). Ответ, конечно, заключается в том, что такие деньги не были введены *de novo*; золотое обращение и международный обмен существовали до того, как появились отдельные валюты. Ср.: *Gilbert J. C.* The Demand for Money: the Development of an Economic Concept // Journal of Political Economy. 1953. April. P. 149.

над самой проблемой логического круга, которую разрешает эта теорема. Самуэльсон откатывается назад, к Леону Вальрасу, развивавшему идею «общего равновесия», в рамках которого все величины определяются одновременно посредством соответствующей системы уравнений со многими неизвестными. Это решение Самуэльсон противопоставлял «страхам писателей, не использующих математические символы, перед логическим кругом». Это лишь один из примеров пагубного влияния, которое могут оказать математические методы на экономиста²⁸. Идея одновременного определения взаимозависимых величин вполне применима в физике, которая объясняет немотивированные процессы физической материи. Но в праксеологии причина известна. Это — индивидуальные цели. Следовательно, для экономиста обоснованный метод заключается в том, чтобы проследить, как именно действие по достижению целей, которые ставят перед собой индивиды (причина), определяет последующие эффекты (следствия).

Ошибочность концепции «кривых безразличия»

Хиксианские революционеры заменили концепцию кардиналистской полезности концепцией классов безразличия, и последние двадцать лет экономические журналы кишат многочисленными рисунками двумерных кривых и трехмерных поверхностей безразличия, касательными, линиями бюджетных ограничений и т. п. Одним из следствий принятия концепции демонстрируемого предпочтения является то, что понятие классов безразличия, а с ним и вся громоздкая математическая надстройка, сооруженная на этом основании, рухнет.

Не существует такого действия, в котором каким бы то ни было образом могло бы проявиться безразличие. Наоборот, каждое действие влечет за собой необходимость выбора и каждый акт выбора означает определенное предпочтение. Действие, собственно, и предполагает нечто противоположное безразличию. Понятие безразличия является особо прискорбным примером психологизма. Предполагается, что классы безразличия существуют отдельно от действия и каким-то образом обуславливают его. Это предположение особенно часто встречается в дискуссиях, целью которых является эмпирическое восстановление изображения кривых безразличия посредством сложных анкетных опросов.

Если человеку действительно безразлично, какой из двух альтернативных вариантов предпочесть, то он не сможет совершить выбор²⁹. Таким образом, безразличие не имеет никакого отношения к человеческому действию и не может быть продемонстрировано в действии. К примеру, если человеку безразлично, использует ли он 5,1 унции или 5,2 унции масла по причине незначительности этой единицы, то для него нет никакого смысла в выборе из предложенных альтернатив. Он выберет более

²⁸ Samuelson P. Foundations of Economic Analysis. P. 117—118. О схожих атаках на ранних австрийских экономистов, ср.: Knight F. H. Introduction // Menger C. Principles of Economics. Glencoe, Ill.: The Free Press, 1950. P. 23; Stigler G. J. Production and Distribution Theories. N. Y.: Macmillan, 1946. P. 181. Стиглер критикует Бём-Баверка за его решительный отказ от концепции «взаимного определения» и за «устаревшее понятие причины и следствия», объясняя это тем, что Бём-Баверк был плохо подготовлен в математике. О критике Менгера концепции «взаимного определения» см.: Hutchison T. W. A Review of Economic Doctrines, 1870—1929. Oxford: Clarendon Press, 1953. P. 147.

²⁹ Странники теории кривых безразличия заблуждаются также, когда делают предположение о существовании бесконечно малых приращений; это допущение существенно для их геометрических представлений, но ошибочно с точки зрения анализа человеческого действия.

крупный кусок масла, когда изменяющееся количество [то есть «единица»] уже не будет для него безразлично.

Понятие безразличия может быть важно для психологии, но не для экономической науки. В психологии нас интересует выяснение степеней интенсивности ценности, возможного безразличия и т. д. В экономической науке, однако, нас должны интересовать только те ценности, которые выявлены в актах выбора. Для экономической теории несущественно, почему человек выбирает альтернативу А, а не В, — потому ли, что он сознательно предпочитает А, или потому, что он подбросил монетку. Для экономической теории имеет значение сам факт ранжирования, а вовсе не причины, по которым человек осуществляет это ранжирование.

В последние годы понятие безразличия было подвергнуто серьезной критике. Профессор Армстронг показал, что в соответствии с тщательно проработанной формулировкой безразличия, данной Хиксом, индивид может быть «безразличным» в отношении двух альтернатив, но все же выбрать одну из них³⁰. Литтл дает неплохую критику понятия безразличия, но его анализ теряет в силе как вследствие чрезмерного желания использовать неверные теоремы, с тем чтобы прийти к выводам относительно благосостояния, так и по причине использования крайней бихевиористской методологии³¹. Очень интересная критика понятия безразличия с точки зрения психологии высказана профессором Макфи³².

Сторонники теории безразличия выдвигают два главных довода в защиту роли безразличия в реальном действии. Один из них отсылает к знаменитой притче о Буридановом осле. Этот «совершенно рациональный» осел демонстрирует безразличие тем, что стоит голодный на равном удалении от двух одинаково привлекательных охапок сена³³. Поскольку обе охапки одинаково привлекательны, осел не может выбрать ни одну из них и потому умирает от голода. Полагают, что данный пример показывает, каким образом безразличие может проявляться в действии. Трудно, конечно, представить осла или человека, который мог бы быть менее рациональным. На самом деле, у него не два, а три выбора, третий выбор — это умереть от голода там, где он находится. Даже из доводов, приводимых самими теоретиками безразличия, видно, что на шкале ценностей индивида ранг третьего выбора окажется ниже двух других. Он не выберет голодную смерть.

Если обе охапки сена одинаковы, то осел или человек, который обязан выбрать одну из них, просто позволит случаю, например бросанием жребия, решить, какой из вариантов выбрать. Однако тогда в результате подобного выбора безразличие все равно не выявляется, поскольку бросание жребия позволило ему установить предпочтение!³⁴

³⁰ *Armstrong W. E.* The Determinateness of Utility Function // *Economic Journal*. 1939. September. P. 453—467. Точка зрения Армстронга, согласно которой безразличие не является транзитивным отношением (как предполагал Хикс), применима только к случаю одного товара, единицы которого имеют разный объем. Также ср.: *Armstrong W. E.* A Note on the Theory of Consumers' Behavior.

³¹ *Little I. M. D.* A Reformulation of the Theory of Consumers' Behavior; *Little I. M. D.* The Theory of Consumer's Behavior — A Comment. Другим недостатком подхода на основе выявленных предпочтений Самуэльсона является то, что он также стремится «выявить» кривые безразличия.

³² *Macfie A. L.* Choice in Psychology and as Economic Assumption // *Economic Journal*. 1953. June. P. 352—367.

³³ Соответственно ср.: *Шумпетер Й. А.* История экономического анализа. СПб.: Экономическая школа, 2002.

³⁴ См. также предупреждение Б. Кроче относительно использования в анализе человеческой деятельности иллюстраций из жизни животных. *Croce B.* On the Economic Principle. Pt. I. P. 175.

Другая попытка продемонстрировать классы безразличия связана с ошибкой «последовательности—постоянства», которую мы уже анализировали выше. Так, Кеннеди и Уолш утверждают, что человек может выявить безразличие в действии, если в том случае, когда его просят повторять делать свой выбор между А и В, он будет выбирать каждую из альтернатив в 50% вариантов³⁵.

Очевидно, что, поскольку концепция индивидуальной кривой безразличия является полностью ошибочной, то и теория «общественной [community] кривой безразличия» Баумоля, которую он намеревается построить из совокупности индивидуальных кривых, вряд ли заслуживает даже упоминания³⁶.

Неокардиналисты: подход фон Неймана—Моргенштерна

В последние годы экономическая наука была буквально потрясена неокардиналистской теорией квазиизмеримости полезности. Основы данного подхода, облаченного в более сложную математическую форму, чем когда-либо прежде видела экономическая наука, и соответственно обладающего психологическим преимуществом, были заложены Дж. фон Нейманом и О. Моргенштерном в их знаменитой работе «Теория игр и экономическое поведение»³⁷. Данная работа базировалась на самых последних и модных (хотя и неверных) разработках в области философии измерения и философии вероятности. Тезис Неймана—Моргенштерна был принят ведущими экономистами-математиками и до настоящего времени почти не подвергался сомнению. Главным утешением для ординалистов стали заверения неокардиналистов, что их доктрина применяется исключительно к полезности в условиях неопределенности и потому не слишком сильно задевает ординалистскую доктрину³⁸. На самом деле это утешение является довольно слабым, если учесть, что каждому действию присуща некоторая степень неопределенности.

Вкратце суть теории Неймана—Моргенштерна сводится к следующему: индивид в состоянии сравнивать между собой не только некоторые точно определенные события, но также комбинации событий с определенными числовыми вероятностями наступления каждого из них. Тогда, по мнению авторов этой теории, если индивид предпочитает альтернативу А альтернативе В, а В предпочитает С, то он в состоянии решить, предпочитает ли он вариант В или ситуацию, в которой он получает либо С, либо А с вероятностью 50:50. Если он предпочитает В, то можно установить, что его предпочтение В по сравнению с С сильнее, чем его предпочтение А по сравнению с В. Сходным образом выбираются различные комбинации вероятностей. Квазиизмеряемая численная полезность присваивается его шкале

³⁵ Kennedy Ch. The Common Sense of Indifference Curves. Idem. On Descriptions of Consumer's Behavior.

³⁶ Baumol W. J. Welfare Economics and the Theory of the State (1952). Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1965. P. 47ff.

³⁷ Нейман Дж., Моргенштерн О. Теория игр и экономическое поведение. М.: Наука, 1970 (страницы пока даются по английскому изданию: P. 8, 15—32, 617—32).

³⁸ См. превосходную обзорную статью Армена Алчяна: Alchian A. A. The Meaning of Utility Measurement // American Economic Review. 1953. May. P. 384—397. Ведущими сторонниками подхода Неймана—Моргенштерна являются Дж. Маршак, М. Фридмен, Дж. Сэвидж и П. Самуэльсон. Претензия этой теории, даже в ее наиболее аккуратной формулировке, на измерение полезности была элегантно установлена Элсбергом, который также опроверг все попытки Маршака придать этой теории нормативный смысл. Однако критика Элсберга остается в рамках все той же методологической посылки об операциональной значимости. См. Ellsberg D. Classic and Current Notions of Measurable Utility // Economic Journal. 1954. September. P. 528—556.

полезностей в соответствии с безразличием полезностей В, сравниваемых с различными комбинациями вероятностей А или С.

Ошибки этой теории многочисленны и фатальны.

1. Ни одна из ее аксиом не соответствует принципу демонстрируемого предпочтения, так как все аксиомы могут нарушаться субъектами действия.

2. Для того чтобы можно было выявить определенные [числовые значения] полезностей в условиях действий, протекающих во времени, теория должна в значительной степени опираться на предположение постоянства предпочтений.

3. При установлении числовой шкалы теория исходит из несостоятельного понятия безразличия полезностей.

4. В основу теории положено ошибочное применение теории числовой вероятности в той области, в которой эта теория неприменима. Рихард фон Мизес убедительно показал, что числовую вероятность можно приписывать только в тех ситуациях, когда существует класс объектов, таких, что о них неизвестно ничего, кроме факта их принадлежности к этому классу, и где последовательные испытания обнаруживают асимптотическую тенденцию к устойчивой пропорции, или к частоте возникновения, некоторого события в этом классе. Числовая вероятность не применима к конкретным индивидуальным событиям³⁹.

Для человеческой деятельности верно ровно обратное. Здесь не существует классов, состоящих из однородных объектов. Каждое событие является единственным в своем роде и отличается от других уникальных событий. Эти уникальные события не воспроизводимы. Поэтому в применении теории числовой вероятности к таким событиям нет никакого смысла⁴⁰. Вовсе не случайно, что все приложения неокардиналистской теории относятся исключительно к лотереям и к азартным играм. Теория вероятности в точности как раз и применима исключительно — и только — к лотереям. Теоретики-неокардиналисты уклоняются от ответа на вопрос об универсальной применимости своей теории к человеческой деятельности как таковой. Покупатель лотерейного билета знает только то, что отдельный лотерейный билет является элементом класса билетов, состоящего из определенного числа элементов. В отличие от игрока предприниматель, принимая решения, сталкивается с единственными в своем роде случаями, при этом он имеет о них некое представление, но их сходство с другими случаями весьма ограничено.

³⁹ *Mises R. von. Probability, Statistics, and Truth.* N. Y.: Macmillan, 1957. *Мизес Л. фон. Человеческая деятельность.* С. 101—112. Модные сегодня теории вероятности Рудольфа Карнапа и Ганса Рейхенбаха не смогли поколебать действенность подхода Рихарда фон Мизеса. Он опроверг их в третьем немецком издании своей работы, к сожалению не переведенном на английский язык. См.: *Wahrscheinlichkeit, Statistik, und Wahrheit.* 3. Aufl. Vienna: J. Springer, 1951. Единственной заслуживающей внимания критикой Рихарда фон Мизеса была аргументация У. Нила [W. Kneale], который указал, что приписывание числовых значений вероятности зависит от бесконечной последовательности, тогда как ни в одном человеческом действии не может существовать бесконечной последовательности. Это, однако, скорее снижает эффективность применения числовой вероятности даже к таким случаям, как лотереи, чем способствует расширению ее действий в других областях. Также см.: *Little I. M. D. A Reformulation of the Theory of Consumers' Behavior.*

⁴⁰ Фрэнк Найт сформулировал фундаментальное различие между узким классом актуарных рисков и гораздо более широко распространенным явлением неактуарной неопределенности. *Knight F. H. Risk, Uncertainty, and Profit.* 2nd ed. L.: LSE, 1940. Г. Шэккл также довел до высочайшего уровня критику применения теории вероятности к экономике, особенно подхода Маршака. Его собственная «теория сюрприза», однако, встретила аналогичные возражения. См. *Carter C. F. Expectations in Economics // Economic Journal.* 1950. March. P. 92—105, а также *Shackle G. L. S. Expectations in Economics.* Cambridge, Mass.: Cambridge University Press, 1949. P. 109—123.

5. Неокардиналисты признают, что их теория неприменима даже к азартным играм в тех случаях, когда индивиду либо нравится, либо не нравится азартная игра как таковая. Поскольку факт участия человека в азартной игре свидетельствует о том, что он любит азартные игры, становится ясно, что учение о полезности Неймана—Моргенштерна терпит фиаско даже в этом специально подобранном случае⁴¹.

6. Любопытна новая концепция измерения, используемая неокардиналистами. Эта новая философия измерения отказывается от понятий «количественный» и «порядковый» в пользу таких громоздких конструкций, как «измеримый с точностью до умножения на константу» (вместо «количественный»); «измеримый с точностью до монотонного преобразования» (вместо «порядковый»); «измеримый с точностью до линейного преобразования» (новый тип квазиизмерения, примером которого является предложенный Нейманом—Моргенштерном индекс полезности). Несмотря на свою уникальную сложность (появившуюся под влиянием стандартов написания математических работ), эта терминология подразумевает просто-напросто, что все на свете, включая порядковые шкалы, может быть измеримо каким-нибудь образом. Человек, который предлагает новое определение важного слова, должен доказать обоснованность этого определения. Для этих новых определений измерения сделать этого не удалось. Любое разумное определение измерения подразумевает возможность присваивать измеряемому уникальные числа, для которых имеют смысл все обычные арифметические операции. Чтобы достичь этого, необходимо определить фиксированную единицу. Для того чтобы определить эту единицу, свойство, подлежащее измерению, должно иметь пространственную протяженность (быть внешне данным), с тем чтобы единица измерения объективно могла быть согласована с ней. Поэтому, поскольку субъективные состояния являются внутренними (не имеют объективной протяженности), их нельзя измерить и совершать арифметические действия с результатами измерений. Однако полезность относится именно к внутренним состояниям. Измерение становится еще более невероятным [implausible], когда мы вспомним, что полезность является скорее праксиологическим, чем чисто психологическим понятием.

Излюбленный контрдовод состоит в том, что субъективные состояния уже измеряются. Старое, ненаучное субъективное ощущение жара у больного уступило место объективной науке измерения температуры⁴². Но этот довод ошибочен; термометр вовсе не измеряет внутренние субъективные чувства как таковые. Измеряя температуру, исходят из существования связи между внутренним свойством (ощущением) и объективным внешним событием — физическим явлением расширения газа или ртути. Термометрия, безусловно, не может претендовать на точное измерение субъективных состояний: все мы знаем, что людям, в силу различных причин, в разное время субъективно жарко или холодно, в то время как температура их тела не меняется⁴³. Не существует никакой связи между шкалами демонстрируемых предпочтений

⁴¹ Любопытно, насколько охотно экономисты обсуждают азартные игры, предполагая с самого начала, что их участник не любит в них играть. Именно это предположение лежит в основе знаменитого «доказательства» Альфреда Маршалла «иррациональности» азартных игр (по Маршаллу, азартные игры иррациональны вследствие убывания полезности денег для каждого индивидуума).

⁴² Подробнее см.: *Neumann J. von, Morgenstern O. Theory of Games and Economic Behavior*. P. 16—17.

⁴³ *Morris R. C. A Preface to Logic*. N. Y.: H. Holt, 1944. P. 151.

и длиной чего бы то ни было. Как и ощущение жары, предпочтения не имеют непосредственного физического основания.

С порядковыми числительными нельзя производить никаких арифметических действий; поэтому использовать термин «измеримый» применительно к порядковым числительным значит безнадежно исказить его значение. Наверное, лучшее средство от возможного заблуждения в этом отношении — избегать использования любых чисел в порядковом ранжировании; понятие ранжирования точно также можно выразить буквами (А, В, С, ...), используя, как обычно, А в качестве наиболее высокого ранга.

Что касается нового типа квазиизмеримости, то никто так и не доказал его права на существование. Бремя доказательства лежит на его сторонниках. Если объект внешний, тогда его, по крайней мере теоретически, можно измерить, поскольку в этом случае, хотя бы в принципе, может быть объективно определена неизменная единица измерения. Если же речь идет о внутреннем феномене, то ни о какой подобной фиксированной единице измерения не может быть и речи. Любое приписываемое число должно быть порядковым. Промежуточных случаев здесь нет. Излюбленным примером квазиизмеримости является опять-таки температура. В термометрии предполагается, что шкалы измерения температуры по Цельсию и по Фаренгейту преобразуются друг в друга не простым умножением на постоянный множитель (количественность), а путем умножения и последующего прибавления константы («линейное преобразование»). Однако более тщательный анализ показывает, что обе шкалы являются производными от одной и той же шкалы, базирующейся на точке «абсолютного нуля». Все что нужно для демонстрации кардиналистского характера температурных шкал — это преобразовать шкалы Цельсия и Фаренгейта в шкалу, на которой нулем является точка «абсолютного нуля», после чего одна шкала преобразуется в другую простым умножением на постоянный множитель. Более того, измерение температуры — это всегда измерение длины (скажем, столбика ртути), так что температура в действительности является производной единицей измерения, основанной на кардиналистски измеримом значении длины⁴⁴.

Джейкоб Маршак, один из ведущих представителей школы Неймана—Моргенштерна, признал, что температура не подходит в качестве примера квазиизмеримости, поскольку ее измерение базируется на кардиналистском измерении расстояния. Но, удивительное дело, он предложил заменить температуру на... высоту! Но если «данные о величине температуры не представляют собой ничего, кроме расстояний», то чем это отличается от высоты, которая есть расстояние, то есть длина в чистом виде?

Окончание в следующем номере

⁴⁴ Об измерении см.: *Campbell N. What is Science?* N. Y.: Dover, 1952. P. 109—134; *Campbell N. An Account of the Principles of Measurement and Calculation.* L.: Longmans, Green, 1928. Хотя точка зрения на проблему измерения, изложенная выше, не является модной на данный момент, за ней стоит научный авторитет Кэмпбелла. Описание полемики Н. Кэмпбелла и С. Стивенса по проблеме измерения интенсивностей было включено в неопубликованный черновик работы Карла Г. Гемпеля «Образование понятий» (*Hempel C. G. Concept Formation*), но, к сожалению, не вошло в опубликованный труд: *Hempel C. G. Fundamentals of Concept Formation in Empirical Science.* Chicago: University of Chicago, 1952. Критику Кэмпбелла можно найти в: *Ferguson A. et al. Interim Report // British Association for the Advancement of Science Final Report.* 1940. P. 331—349.

Уважаемые читатели!

В редакции вы можете приобрести отдельные номера журнала «Экономическая политика» за 2006—2008 годы.

Все номера журнала имеются в наличии.

Цена 1 номера за 2006—2007 годы — 90 рублей.

Цена 1 номера за 2008 год — 180 рублей.

Выходящие в 2009 году номера вы также сможете приобрести в редакции.

Цена 1 номера за первое полугодие — 180 руб.

Цена 1 номера за второе полугодие — 250 руб.

Вы также можете подписаться на наш журнал по каталогу «Роспечать».

Индекс — 81184.

Справки по телефону: (495) 933-80-52

E-mail: ec_policy@anx.ru

Позиция авторов представленных в номере статей не всегда совпадает с позицией издателей журнала. Перепечатка, перевод, а также размещение материалов журнала «Экономическая политика» в Интернете только при согласовании с редакцией. При использовании материалов ссылка на журнал обязательна. Редакция оставляет за собой право не вступать в переписку с авторами и читателями. Присланные материалы не рецензируются и не возвращаются.

Издатель: АНО «Редакция журнала „Экономическая политика“».

Журнал зарегистрирован в Федеральной службе по надзору за соблюдением законодательства в сфере массовых коммуникаций и охране культурного наследия. Свидетельство ПИ № ФС77–25546.

Адрес редакции: 117571, Москва, просп. Вернадского, д. 82.

Тел.: (495) 933–80–52. **E-mail:** ec_policy@anx.ru.

Индекс журнала в каталоге агентства «Роспечать» — 81184.

Над номером работали: Е. Антонова (научное редактирование), В. Новиков (научное редактирование), О. Федосова (литературное редактирование и корректура).

Отпечатано в типографии ООО «Ако-Принт». 117218, Москва, Научный проезд, д. 20.

Тираж 1300 экз. Цена свободная.