

ПРИНЦИПЫ СОЦИАЛЬНОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ: ФИЛОСОФИЯ МАРЖИНАЛИЗМА

DOI: 10.26907/2079-5912.2022.3.46-51

Аннотация. В настоящей статье обсуждаются концептуальные инновации, внесенные в современную социально-гуманитарную науку развернувшейся во второй половине XIX века маржиналистской революцией.

Утверждается, что маржиналистская революция открывает новые плодотворные мировоззренческие и методологические перспективы понимания не только сугубо экономических явлений, но и всех форм межчеловеческих взаимодействий.

Подробно анализируется философия маржиналистской революции. Выясняется, что базовым типом обменных взаимодействий в человеческом обществе является принцип не эквивалентного, а неэквивалентного обмена. Обсуждается вопрос формирования ценностной определенности предназначенных к обмену благ и, соответственно, вопрос, почему возникают различия в трактовке ценности одного и того же предмета у разных людей или почему происходят изменения в трактовке ценности блага с течением времени у одного человека.

Разбираются как общетеоретические, так и прикладные импликации, вытекающие из принятия в качестве основополагающей маржиналистской научно-исследовательской программы.

Ключевые слова: маржиналистская революция, мировоззрение, методология социально-гуманитарных наук, принцип неэквивалентного обмена, принцип максимизации.

В 1871 году австрийский ученый-экономист Карл Менгер опубликовал «Основания политической экономии» – выход в свет этой книги ознаменовал начало т.н. маржиналистской революции, которая произвела мировоззренческий, и методологический переворот в экономической теории. Экономическая наука даже поменяла своё название: старое название – *political economy*, отражавшее доминирующее положение в экономической теории классической политэкономии, уступило место (по крайней мере, в англоязычных странах) новому названию – *economics*, что свидетельствовало о переходе экономической теории на новую методологию – методологию маржинализма.

Произошедшая в результате маржиналистской революции (авторами которой, наряду с К. Менгером, считаются англичанин У. Джевонс и француз Л. Вальрас) мировоззренческо-методологическая трансформация и легла в основу всех успехов экономической науки XX века.

Важно, однако, понимать, что значение маржиналистской революции просматривается не только в сфере чистой экономики. Благодаря новой – заложенной маржиналистами – мировоззренческо-методологической перспективе стала возможна происходящая ныне методологическая революция в широкой области социально-гуманитарных наук.

Возникло особое движение «экономического империализма» [2]), выведшее на сцену научной мысли методологический подход, который принято называть современным экономическим подходом. О нём лауреат Нобелевской премии по экономике за 1992 известный американский ученый Гэри Беккер высказывается: «экономический подход уникален по своей мощи, ... он способен интегрировать множество разнообразных форм человеческого поведения, [он] является всеобъемлющим и применим ко всякому человеческому поведению – к ценам денежным и теневым, вмененным; к решениям повторяющимся и однократным, важным и малозначашим; к целям эмоционально нагруженным и нейтральным; к поведению богачей и бедняков, пациентов и врачей, бизнесменов и политиков, учителей и учащихся». [1]

В рамках мировоззренческо-методологических перспектив, открытых маржиналистской революцией, произошло и возникновение нового междисциплинарного научного направления, названного Праксиологией. [4]

Философия маржинализма – возрождает и берёт за основу тот взгляд на природу человека, который характерен для т.н. модели «человека экономического».

У истоков модели «человека экономического» стояли английские философы утилитаристского направления Д. Юм и, особенно, И. Бентам. Они высказывали убеждение, что, по своей сути, человек – эгоист и в своём поведении руководствуется, главным образом, принципом удовлетворения имеющихся потребностей или, как было сформулировано позже, принципом максимизации т.н. функции полезности.

Схожую позицию выражает и А. Смит: «...человек постоянно нуждается в помощи своих ближних, и тщетно было бы ожидать ее только от их благоволения. Он скорее достигнет своей цели, если призовет себе в помощь их эгоизм... Дай мне то, что мне нужно, и ты получишь то, что необходимо тебе... именно таким путем мы получаем друг от друга наибольшую часть необходимых нам услуг. Не от благожелательности мясника, пивовара или булочника ожидаем мы получить свой обед, а от соблюдения ими своих собственных интересов. Мы обращаемся не к гуманности их, а к эгоизму и всегда говорим не о наших нуждах, но лишь об их выгодах. Никто, кроме нищего, не хочет зависеть в важнейших вопросах от благоволения своих сограждан...» [6, с. 77]

Однако А. Смит (как вслед за ним и все другие представители классической политэкономии вплоть до К. Маркса) отнюдь не считал, что экономический анализ надо проводить, отталкиваясь от характеристик индивидуального человека. Дело в том, что саму человеческую индивидуальность А. Смит выводил из условий жизни человека в обществе. Различия между людьми определяются – считал А. Смит – «не столько природой, сколько привычкой, практикой и воспитанием». А привычка, практика и воспитание задаются устройством человеческого общества, прогресс развития которого определяется уровнем развития техники и уровнем развития разделения общественного труда. При этом – утверждал А. Смит – различие человеческих способностей является «не столько причиной, сколько следствием разделения труда».

Результатом таких взглядов стал проводимый всеми представителями классической политэкономии методологический принцип, согласно которому в качестве исходного пункта экономического анализа надо брать не индивида, а общество. И уже из соответствующего понимания устройства общества надо выводить логику экономического поведения индивидуального человека.

Этот методологический принцип и оказался перевёрнут маржинализмом. Правильнее – стали утверждать маржиналисты – не поведение человека выводить из общества, а экономическую организацию общества выводить из принципов поведения отдельного человека. Маржинализм, таким образом, начинает исповедовать принцип «методологического индивидуализма».

Свой методологический принцип маржиналисты не только задекларировали, но и обосновали, что потребовало решения ряда концептуальных проблем.

Действительно, если мы берём за основу экономического анализа эгоистичного индивида, максимизирующего свою выгоду, то надо будет признать, что обмен, в котором будет участвовать такой индивид в качестве экономического агента, должен всегда давать ему некое экономическое приращение, то есть носить не эквивалентный, а неэквивалентный характер. Но это значит, мы отказываемся от (освященной многовековой традицией – от Аристотеля до Маркса) концепции эквивалентного обмена и переходим к концепции неэквивалентного обмена.

Однако, если каждый экономический агент участвует только в прогрессивно-неэквивалентном обмене (получает – в соответствующем ценностном эквиваленте – больше, нежели отдаёт), то как же возможно взаимовыгодное обменное взаимодействие многих экономических агентов? Если каждый будет «перетягивать одеяло на себя», то нормального – естественно протекающего – процесса обмена экономическими благами происходить не будет. А ведь именно такой – естественно протекающий – обмен экономическими благами мы повсеместно имеем возможность наблюдать в обществе (естественность этого процесса традиционно выводилась из концепции эквивалентного обмена, поскольку именно Аристотелевский принцип некоего равенства обмениваемых (то есть приравняваемых) сущностей представлялся «естественным»).

Эту (непреодолимую ранее на концептуальном уровне) трудность: как может быть одновременно взаимовыгодным обмен между экономическими акторами, каждый из которых при обмене хочет получить больше (в соответствующем ценностном эквиваленте), нежели отдать? – и удалось преодолеть маржинализму, что и обусловило выход модели «человека экономического» на новый уровень, открыв новые методологические перспективы развития для маржиналистской научно-исследовательской программы.

Основной вклад в такого рода концептуальный прорыв внёс К. Менгер. Он начинает проводить чёткое различие между понятиями «благо» и «ценность блага».

Благо – это тот, объективно существующий элемент окружающей человека среды, за счёт использования которого последний удовлетворяет свою (ту или иную) потребность.

Сама способность данного элемента удовлетворять человеческую потребность есть полезность данного блага. [3, с. 38]

Но т.н. хозяйствующая деятельность субъекта, то есть деятельность, нацеленная на приобретение и распоряжение соответствующими благами, возникает только тогда, когда

человек осознаёт, что некий элемент окружающей среды способен быть средством удовлетворения соответствующей потребности.

Хозяйствующая деятельность, как полагает Менгер, возникает только в том случае, если происходит наложение четырех определенных условий: 1) наличествует определенная человеческая потребность; 2) наличествует некий предмет, способный быть средством удовлетворения этой потребности; 3) у человека имеется понимание того обстоятельства, что данный предмет может выступить в качестве средства удовлетворения соответствующий потребности; 4) у человека есть возможность реально использовать данный предмет в качестве средства удовлетворения соответствующий потребности.

Блага приобретают характер экономических или неэкономических в зависимости от того, достаточно ли благ для удовлетворения имеющихся потребностей (в этом случае все потребности будут удовлетворены) или недостаточно (в этом случае ряд потребностей не будут удовлетворены, и тогда возникает – специфически экономическая задача – оптимизировать процесс удовлетворения потребностей в условиях ограниченности ресурсов или имеющихся в распоряжении благ). [5]

В первом случае имеющиеся блага имеют неэкономический характер (экономическая по своей сути задача оптимизации процесса целедостижения в условиях ограниченности ресурсов даже и не ставится). И только во втором случае блага приобретают экономический характер.

Соответственно, только во втором случае возникает специфически экономическая задача оптимизировать процесс целедостижения в условиях ограниченности ресурсов. Решение этой задачи требует:

1. Произвести выбор между теми потребностями, которые мы собираемся удовлетворить за счёт того ограниченного количества благ, которыми мы в состоянии распоряжаться, и теми потребностями, которые мы будем вынуждены оставить неудовлетворенными.

2. Максимизировать эффективность удовлетворения наличествующих потребностей ограниченным числом, имеющихся у нас благ.

В условиях хозяйствующей деятельности общества, то есть в условиях ограниченности благ неизбежно возникают проявления человеческого эгоизма. Каждый индивид нацелен на возможно более полное удовлетворение собственных потребностей, считая, по сути, факультативным удовлетворение потребностей других. В этих условиях требуются специальные институты, препятствующие насильственному захвату благ одним индивидом у другого. Такими институтами, в первую очередь, становятся право частной собственности и государство, выступающее гарантом права частной собственности.

Устранение права частной собственности возможно лишь при условии устранения причин, его порождающих. Только в том случае, если нам не надо вести хозяйственную деятельность, если у нас нет ресурсных ограничений в плане удовлетворения имеющихся потребностей, если, таким образом, находящиеся в нашем распоряжении блага носят неэкономический характер – только в этом случае представляет возможным отказаться от права частной собственности.

Соответственно, – указывает Менгер – все социальные реформы и преобразования, проводимые в условиях ограниченности ресурсов для удовлетворения потребностей, имеющихся у членов общества, могут быть направлены только на вопросы более эффективного, более справедливого распределения имеющихся в распоряжении общества благ, но не на полную ликвидацию частной собственности.

Особое внимание привлекает Менгер к тому факту, что характер благ – экономический или неэкономический – не есть имманентное свойство самого предмета, выполняющего функцию блага. Характер блага зависит от отношения этого блага к возможности удовлетворить все имеющиеся в данном случае потребности (если все потребности могут быть удовлетворены с избытком, благо имеет неэкономический характер, если полное удовлетворение всех имеющихся потребностей невозможно – благо имеет экономический характер).

Как далее указывает Менгер, отношенческую природу имеет и ценность блага, которая также не есть свойство самого блага. Причем – что также важно подчеркнуть – феномен ценности блага возникает только в условиях хозяйства (хозяйствующей деятельности), то есть только в условиях ограниченности ресурсов для удовлетворения всех имеющихся благ (последние в этом случае носят экономический характер).

Только в том случае, если люди приходят к пониманию того, что от правильного использования того или иного блага напрямую зависит удовлетворение их насущной потребности (большая или меньшая степень удовлетворения насущной потребности) это благо приобретает для них ценность. И только в этом случае – когда мы имеем дело с экономическими благами – становятся правомерными понятия меновая ценность и ценность потребительная. Если же мы имеем дело с неэкономическими благами бессмысленно говорить об их ценности. Неэкономические блага просто не имеют ценности, ни меновой, ни потребительской.

В этом месте Менгер подчеркивает, что не следует путать понятия ценности блага и понятие полезности блага. Полезность – как считает Менгер – это общая возможность предмета выступать средством удовлетворения человеческих потребностей. В этом смысле полезностью обладают

и неэкономические блага. Однако ценность имеют только блага экономические, то есть те блага, которых явно не хватает для исчерпывающего удовлетворения имеющихся потребностей.

Результатом концептуального прояснения вопроса о том, что собой представляет ценность блага, результатом, в частности, понимания того, что ценность предмета как блага не есть свойство самого предмета, а есть следствие отношения, в котором данный предмет находится к возможности удовлетворять соответствующие потребности, становится и понимание того, почему возникают различия в трактовке ценности одного и того же предмета у разных людей или почему происходят изменения в трактовке ценности блага с течением времени у одного человека.

Очевидно, что один и тот же предмет, выступающий как благо, удовлетворяющее определенную потребность, будет более ценен человеком, у которого эта потребность менее удовлетворена, по сравнению с человеком, у которого эта потребность более удовлетворена. Точно так же один и тот же человек будет ценить предмет, выступающий как благо, удовлетворяющее определенную потребность, в большей степени в ситуации, когда у него эта потребность менее удовлетворена. Но по мере того, как начинается процесс удовлетворения потребности, возникает своего рода «эффект насыщения» и ценность блага, удовлетворяющего данную потребность, в глазах этого человека уменьшается.

Понимание феномена ценности позволяет Менгеру корректно разрешить вопрос, долго мучающий экономистов классического периода (до маржиналистской революции). Почему благо имеющую очевидно высокую полезность, например, питьевая вода, зачастую имеет меньшую ценность, нежели благо, имеющую сравнительно более низкую полезность, например, отдельный драгоценный камень?

Менгер указывает, что такого рода парадокс, объясняется благодаря введению понятия редкости потребляемого блага. Питьевая вода имеется на Земле в достаточно большом количестве и (безусловно очень важная для поддержания человеческой жизни) потребность в утолении жажды удовлетворяется относительно легко. Драгоценные камни, наоборот, относительно редки и потребность в обладании ими (безусловно менее важная для поддержания человеческой жизни, нежели потребность в питьевой воде) удовлетворяется в относительно малой степени. Именно поэтому ценность драгоценного камня в обычных земных условиях гораздо выше, нежели ценность того же объема питьевой воды.

Однако, в случае возникновения не типичной ситуации, например, для человека, находящегося в пустыне и стра-

дающего от жажды, ценность одного глотка воды будет намного выше целой груды драгоценных камней.

Ну и наконец, понимание феномена ценности позволяет корректно разрешить загадку взаимовыгодного неэквивалентного обмена, когда каждый индивид, вступая в экономическую сделку, пытается получить в её результате большую ценность, нежели отдаёт.

Такую ситуацию взаимовыгодного и при этом неэквивалентного с обеих сторон обмена Менгер рассматривает на примере бартерных сделок между субъектами, исходно обладающими различным числом одинаково ценимых обоими благ.

Менгер, что называется «на пальцах» объясняет этот принцип, разбирая случай, когда, американские фермеры А и В, одинаково нуждающиеся для ведения своего хозяйства и в лошадях, и в коровах, изначально имеют в своем распоряжении разные их количества.

Пусть, например, фермер А является обладателем восьми коров, но не имеет лошадей. В то же время фермер В имеет восемь лошадей, но не имеет коров. Даже, если оба фермера одинаково ценят и лошадей, и коров, очевидно, что ценность и первой лошади, и первой коровы будет для обоих выше, чем ценность, соответственно, последней лошади, и последней коровы. В условиях обладания разными количествами, соответственно, лошадей и коров, между фермерами естественным образом возникает взаимовыгодный, и при этом одновременно неэквивалентный обмен, когда каждый из фермеров отдаёт свою, для него менее ценную вещь, а приобретает чужую как более ценную.

На первом этапе обмена фермер А отдаёт свою восьмую корову, получая взамен первую лошадь, что (с его субъективной точки зрения) существенно увеличивает общую ценность имеющихся у него благ. Аналогично, фермер В отдаёт свою восьмую лошадь, приобретая взамен первую корову, что также (с его субъективной точки зрения) существенно увеличивает общую ценность имеющихся у него благ.

На втором этапе обмена фермер А отдаёт свою седьмую корову, получая взамен свою вторую лошадь, что опять же ведет к наращиванию субъективно им воспринимаемой общей ценности имеющихся у него благ. Фермер В оказывается в том же положении. Он отдаёт свою седьмую лошадь, получая взамен вторую корову и опять же (с его субъективной точки зрения) оказывается в выигрыше.

Очевидно, что обмен между фермерами будет происходить до той поры, пока (субъективно воспринимаемая) ценность отдаваемой вещи не становится равной (субъективно воспринимаемой) ценности получаемой вещи. В нашем случае такое равенство наступает на четвертом этапе обмена, когда встаёт вопрос: менять ли четвертую

лошадь на четвертую корову? Поскольку ценность четвертой коровы и четвертой лошади в глазах обоих фермеров оказываются равными, обмен (для каждого из фермеров) уже перестаёт быть неэквивалентным и, соответственно, прекращается.

Логика Менгера может быть обобщена.

Везде, где субъекты (по тем или иным причинам) обладают различными количествами ценных обоими благ, между этими субъектами естественным образом возникает взаимовыгодный (ценностно неэквивалентный с обеих сторон) обмен. Такой обмен возникает, например, между приморскими и континентальными народами, между земледельцами и скотоводами, между аграрным сектором и сектором промышленным и т.д., и т.п. Такой обмен непосредственно коррелирует с прогрессом общественного разделения труда и будет только нарастать по мере увеличения последнего.

Итак, ещё раз подчеркнём и новизну, и концептуальную важность маржиналистской революции, открывшей весьма плодотворные перспективы в понимании межчеловеческих взаимодействий. Маржиналисты принципиально изменили взгляд на природу обменных межчеловеческих взаимодействий. Традиционно, начиная с Аристотеля и заканчивая Марксом, обменные взаимодействия между

людьми трактовались с позиции эквивалентного обмена. Маржинализм доказал, что эта трактовка ошибочна. Фундаментальным принципом обменных взаимодействий между людьми является принцип (не эквивалентного, а) неэквивалентного обмена.

И современная экономическая наука, и современная прагматология как общая теория человеческой деятельности проникнуты философией маржинализма и полностью разделяют его мировоззренческо-методологическую программу.

Современная экономическая наука исходит уже не из модели эквивалентного обмена товаров (по их стоимости), а руководствуется моделью неэквивалентного обмена, согласно которой каждый из экономических агентов (будь то покупатель или продавец) осуществляет сделку только в том случае, если она представляется ему выгодной, и значит вступает не в эквивалентный, а в (субъективно воспринимаемый как) неэквивалентный обмен.

И это относится не только к сугубо экономическим сделкам. Можно утверждать, что для всех процессов межчеловеческого взаимодействия базовой является модель «неэквивалентного обмена». Именно такое понимание даёт нам философия маржиналистской революции.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ

1. Беккер 2003 – Беккер Г.С. Человеческое поведение: экономический подход. – М.: ГУ ВШЭ, 2003. – 672 с.
2. Капелюшников 1989 – Капелюшников Р. И. В наступлении – homo economicus // МЭиМО. 1989. № 4. – С. 142–148.
3. Менгер 1992 – Менгер К. Основания политической экономии // Австрийская школа в политической экономии: К. Менгер, Е. Бём-Баверк, Ф. Визер. – М.: Экономика, 1992. – С. 32–242.
4. Мизес 2005 – Мизес Л. Человеческая деятельность. Трактат по экономической теории. – Челябинск: Социум, 2005. – 878 с.
5. Роббинс 1993 – Роббинс Л. Предмет экономической науки // THESIS. 1993. Вып. 1. – С. 10–23.
6. Смит 2007 – Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. – М.: Эксмо, 2007. – 960 с.

Информация об авторах

Черников Михаил Васильевич, профессор, Воронежский государственный технический университет, Культурно-просветительский факультет, кафедра философии, социологии и истории.

E-mail: mv.chernikov@gmail.com

Перевозчикова Лариса Сергеевна, заведующий кафедрой философии, социологии и истории, Воронежский государственный технический университет, Культурно-просветительский факультет, кафедра философии, социологии и истории.

E-mail: pls@cchgeu.ru

Авдеенко Евгения Викторовна, доцент, Воронежский государственный технический университет, Культурно-просветительский факультет, кафедра философии, социологии и истории.

E-mail: jjaane@yandex.ru

Chernikov M.V., Perevozchikova, L.S., Avdeenko E.V.

PRINCIPLES OF SOCIAL INTERACTION: THE PHILOSOPHY OF MARGINALISM

Abstract. This article discusses the conceptual innovations introduced into modern social and humanitarian science by the marginalist revolution that unfolded in the second half of the XIX century.

It is argued that the marginalist revolution opens up new fruitful ideological and methodological perspectives for understanding not only purely economic phenomena, but also all forms of interpersonal interactions.

The philosophy of the marginalist revolution is analysed in detail. It turns out that the basic type of exchange interactions in human society is the not a principle of equivalent, but non-equivalent exchange. The issue of the value for the goods intended for exchange is discussed. The article describes why there are differences in the interpretation of the value of one and the same object for different people or why this interpretation could change over time.

Both general theoretical and applied implications arising from the of acceptance marginalist research program as fundamental are analysed.

Keywords: marginalist revolution, worldview, methodology of social sciences and humanities, principle of non-equivalent exchange, maximization principle.

Literature

1. Becker 2003 – Becker G.S. Human behavior: an economic approach. – M.: Higher School of Economics, 2003. – 672 p.
2. Kapelyushnikov 1989 – Kapelyushnikov R. I. On the offensive – homo economicus // MEiMO. 1989. No. 4. – Pp. 142–148.
3. Menger 1992 – Menger K. The foundations of political economy // The Austrian school in political economy: K. Menger, E. Boehm-Bawerk, F. Wieser. – M.: Economics, 1992. – Pp. 32–242.
4. Mises 2005 – Mises L. Human activity. A treatise on economic theory. – Chelyabinsk: Socium, 2005. – 878 p.
5. Robbins 1993 – Robbins L. Subject of economic science // THESIS. 1993. Issue 1. – Pp. 10–23.
6. Smith 2007 – Smith A. Research on the nature and causes of the nations' wealth. – Moscow: Eksmo, 2007. – 960 p.
7. Chernikov 2013 – Chernikov M.V. General theory of human interactions: a conceptual framework / Voronezh, IMMIF, 2013. – 116 p.

Authors

Michael Vasilevich Chernikov, Professor, Voronezh State Technical University, Faculty of Culture and Education, Philosophy, Sociology and History Department.

E-mail: mv.chernikov@gmail.com

Larisa Sergeevna Perevozchikova, Head of Philosophy, Sociology and History Department, Voronezh State Technical University, Faculty of Culture and Education, Philosophy, Sociology and History Department.

E-mail: pls@cchgeu.ru

Evgeniia Viktorovna Avdeenko, Associate Professor, Voronezh State Technical University, Faculty of Culture and Education, Philosophy, Sociology and History Department.

E-mail: jjaane@yandex.ru