

С Е Р И Я
Э К О Н О М И Ч Е С К А Я
Т Е О Р И Я

LEGAL
FOUNDATIONS
OF CAPITALISM

JOHN R. COMMONS

The Macmillan Company

NEW YORK, 1924

ПРАВОВЫЕ ОСНОВАНИЯ КАПИТАЛИЗМА

ДЖОН Р. КОММОНС

Перевод с английского
АЛЕКСЕЯ АППОЛОНОВА
АЛЕКСАНДРА МАРКОВА
под редакцией
МАРИНЫ ОДИНЦОВОЙ



Издательский дом
Высшей школы экономики
МОСКВА, 2011

УДК 330.837.1
ББК 65.02
К63

Составитель серии
ВАЛЕРИЙ АНАШВИЛИ

Дизайн серии
ВАЛЕРИЙ КОРШУНОВ

Научный редактор
кандидат экономических наук, доцент,
заместитель заведующего кафедрой институциональной экономики
факультета экономики НИУ ВШЭ
МАРИНА ОДИНЦОВА

Коммонс, Дж. Р.
К63 Правовые основания капитализма [Текст] / пер. с англ. А. Апполонова, А. Маркова; под ред. М. Одинцовой; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». — М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2011. — 416 с. — (Экономическая теория). — 1000 экз. — ISBN 978-5-7598-0781-0 (в пер.).

Это классическая работа основателя «висконсинской школы» институционализма Джона Р. Коммонса (1862–1945). В ней предложен теоретический анализ возникновения и эволюции торговой и индустриальной системы американского капитализма на протяжении нескольких столетий в результате «волюнтаристического» отбора действующих норм, осуществившегося прежде всего судами. На обширном эмпирическом и историческом материале показывается значимость правовых вопросов для экономической теории.

УДК 330.837.1
ББК 65.02

ISBN 978-5-7598-0781-0

© 1924 by THE MACMILLAN
COMPANY
© Перевод на рус. яз., оформление.
Издательский дом Высшей школы
экономики, 2011

СОДЕРЖАНИЕ

ПРЕДИСЛОВИЕ	8
I. МЕХАНИЦИЗМ, ОГРАНИЧЕННОСТЬ РЕСУРСОВ, ДЕЙСТВУЮЩИЕ НОРМЫ	10
II. СОБСТВЕННОСТЬ, СВОБОДА И ЦЕННОСТЬ	20
1. ПОТРЕБИТЕЛЬНАЯ ЦЕННОСТЬ И МЕНОВАЯ ЦЕННОСТЬ	20
2. ВОЗМОЖНОСТЬ И ОБРЕМЕНЕНИЕ	31
3. ВЛАСТЬ	38
4. ЭКОНОМИКА	47
III. ФИЗИЧЕСКАЯ, ЭКОНОМИЧЕСКАЯ И МОРАЛЬНАЯ ВЛАСТЬ	59
IV. СДЕЛКИ	78
1. СТОРОНЫ	78
2. ИСПОЛНЕНИЕ, УКЛОНЕНИЕ, ВОЗДЕРЖАНИЕ	82
3. РЕАЛЬНОЕ, ВОЗМОЖНОЕ, ВЕРОЯТНОЕ, НЕВОЗМОЖНОЕ	92
4. УЗАКОНЕННЫЕ СДЕЛКИ	96
5. ИМПЕРАТИВНЫЕ СДЕЛКИ	115
6. ДЕЙСТВУЮЩИЕ НОРМЫ	152
V. ДЕЙСТВУЮЩИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ	161
1. ДЕЙСТВУЮЩИЕ НОРМЫ ПОЛИТИЧЕСКИХ, ПРОМЫШЛЕННЫХ И КУЛЬТУРНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ	161
2. СПОСОБНОСТИ И ВОЗМОЖНОСТИ	171
3. АКТИВЫ И ПАССИВЫ	176
4. ОЦЕНКА, ПРОПОРЦИОНАЛЬНОЕ РАСПРЕДЕЛЕНИЕ И ОПРЕДЕЛЕНИЕ ВМЕНЕННОЙ ЦЕННОСТИ	184
5. ПРАВИЛО ЕДИНСТВА	191
6. ДЕЙСТВУЮЩЕЕ ПРОИЗВОДСТВО И ДЕЙСТВУЮЩИЙ БИЗНЕС	201

VI. СОГЛАШЕНИЕ О РЕНТЕ — ФЕОДАЛИЗМ И ПОТРЕБИТЕЛЬНАЯ ЦЕННОСТЬ	235
VII. СОГЛАШЕНИЕ О ЦЕНЕ — КАПИТАЛИЗМ И МЕНОВАЯ ЦЕННОСТЬ	247
1. ОБЩЕЕ БЛАГО	247
2. НЕМАТЕРИАЛЬНАЯ СОБСТВЕННОСТЬ — ОБРЕМЕНЕНИЯ	257
3. НЕМАТЕРИАЛЬНАЯ СОБСТВЕННОСТЬ — ВОЗМОЖНОСТИ	269
VIII. СОГЛАШЕНИЕ О ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЕ — ИНДУСТРИАЛИЗМ	306
1. ИНДИВИДУАЛЬНОЕ СОГЛАШЕНИЕ	306
2. ОБЪЕДИНЕННЫЕ ЛИЦА И ОБЪЕДИНЕННАЯ СОБСТВЕННОСТЬ	311
3. ОБЫЧАИ И ЗАКОН	322
4. ИНДУСТРИАЛЬНОЕ УПРАВЛЕНИЕ	330
IX. ОБЩЕСТВЕННАЯ ЦЕЛЬ	337
1. ПРЕДПРИЯТИЯ И ПОЗИЦИИ	337
2. КЛАССИФИКАЦИЯ	345
3. ДЕЙСТВУЮЩИЕ НОРМЫ ПРЕДПРИЯТИЯ	356
4. ДОЛЖНАЯ ПРОЦЕДУРА МЫШЛЕНИЯ	367
5. УСМОТРЕНИЕ	378
6. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ ДЕЙСТВУЮЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ	385

Моему другу
Чарльзу Р. Крейну

ПРЕДИСЛОВИЕ

Цель этой книги — представить эволюционную и бихевиористскую, или, вернее, волюнтаристскую, теорию ценности. Я начал работу над этой теорией тридцать пять лет назад в Университете Джонса Хопкинса под руководством Ричарда Т. Илайя, моего учителя, который вдохновил меня на этот труд.

Тридцать лет назад я опубликовал книгу под названием «Распределение богатства», в которой попытался соединить несоединимое: гедонистическую психологию Бем-Баверка и юридические права и общественные отношения, которые он сам проанализировал, а затем исключил из своей знаменитой работы по психологической теории ценности. Впоследствии мне представились разнообразные возможности для исследования проблем труда и проблем, связанных с регулированием и оценкой предприятий коммунального хозяйства. Благодаря этому я мог затем подвергнуть проверке экономические и правовые теории, работая над законопроектами в законодательном комитете штата Висконсин.

Именно этот опыт, разделенный со мной и моими студентами, непосредственно обусловил постановку теоретических проблем данной книги. Мы должны были изучать постановления судов, если хотели, чтобы новые законы соответствовали Конституции, и эти исследования подвели нас к главному вопросу: что суды подразумевают под «обоснованной ценностью»? Ответ был, так или иначе, связан с «разумным поведением». Никто из нас не нашел в работах экономистов ничего существенного по этой теме; только работы профессора Илайя освещали данный предмет. Из решений судов следовало, что надлежит поддерживать все «обоснованное» и «разумное», а потому мы должны были использовать слова «обоснованная ценность», «разумная безопасность», «обоснованная зарплата» и обеспечивать «разумное поведение» частных и официальных лиц, независимо от того, знали ли мы, что означают эти термины, или нет.

Начиная с 1895 г. я читал великолепную критику Веблена, обращенную против теорий классических, социалистических и психологических экономистов, и был в курсе его идей о том, что эволюционная теория ценности должна исходить из привычек и традиций общественной жизни. Однако Веблен не изучал судебные решения, основанные на этих традициях, а потому я вместе с моими студентами занялся извлечением непосредственно из судебных постановлений (за период в несколько сотен лет) бихевиористской теории ценности, над которой работали суды. Задача была сложной, поскольку мы пытались согласовать идеи экономистов от Кенэ до Касселя и юристов от Коука до Тафта. В конце кон-

цов мы поняли, что на самом деле мы работали не столько над теорией обоснованной ценности, сколько над самими правовыми основаниями капитализма.

Настоящий труд является в основе своей теоретическим, он оперирует понятиями, заимствованными из решений английских и американских судов, хотя при этом не упускаются из вида понятия ведущих экономистов от физиократов до современности. В следующей работе я планирую критически рассмотреть эти теории экономистов и выйти на проблематику практического приложения теории обоснованной ценности к текущим проблемам.

В ходе этих исследований для меня оказались крайне важными помощь и критика следующих моих коллег: Уэсли К. Митчелла из Колумбийского университета, Артура Л. Корбина с факультета права Йельского университета, Уильяма Х. Пэйджа из Школы права Университета Висконсина.

Дж. Р. Коммонс
Университет Висконсина,
июль 1923 г.

I. Механицизм, ограниченность ресурсов, действующие нормы

Экономическая теория работает с двумя понятиями: «ценность» и «экономика». Абстрактные рассуждения, касающиеся этих понятий, основываются в конечном счете на математических понятиях «количество», «время» и «энергия». Эти три понятия неотделимы друг от друга, поскольку количество и время являются измерениями энергии. Количественные отношения энергии, обычно обозначаемые термином «статика», вводят проблематику отношения части и целого, а временные отношения, обычно обозначаемые термином «динамика», являются отношениями процесса, который соединяет прошлое, настоящее и будущее.

Ценность и экономика различаются как два количественных отношения частей и целого. Целое всегда является функцией своих частей, однако оно может быть *суммой* частей, а может быть их *произведением*. Первое — это количественное понятие ценности; второе — количественное понятие экономики. «Фонд ценности» — это сумма ценностей всех частей, составляющих целое. Определенное качество, которое мы называем «ценностью», отвлекается от других качеств товаров и измеряется в деньгах в виде цен, а эти последние затем суммируются, так что сумма частей является суммой некоего *однородного* качества всех частей.

Экономика, однако, является комбинацией частей, которые обладают *неоднородными* качествами, но тем не менее комплементарны по отношению друг к другу таким образом, что один тип энергии воздействует на другой, и результат получается *большим* (или даже *меньшим*), чем простая сумма, — сообразно правильной или неправильной пропорции, в которой соединяются эти ограничивающие и комплементарные части. Ценность — сумма однородных ценностей; экономика — соединение в определенной пропорции ценностей неоднородных.

Эти два количественных отношения частей к целому обнаруживаются в экономической теории повсеместно. Сумма индивидов составляет целое народонаселения, но общество есть соединение в определенной пропорции разных видов деятельности различных индивидов. Сумма цен составляет целое имущественных активов предприятия, но действующее предприятие — это объединенные в определенной пропорции

земля, труд, капитал и управление. Заработная плата является суммой денег, которые выплачиваются за определенное время или количество труда, но работа — объединенные в определенной пропорции различные виды деятельности, направленные на получение заработной платы. Сумма цен всех товаров составляет номинальный валовой продукт государства, но спрос и предложение — это пропорция, сложившаяся между одним товаром и всеми прочими.

Понятие «хорошей» или «плохой» экономики настолько самоочевидно, а его психологический эквивалент (чувство «годности» или «негодности», которое есть «здравый смысл», или «благоразумие», или даже всего лишь привычка или укоренившийся обычай) настолько четко проявляется при любом действии, что в истории экономической мысли «хорошая экономика» (которая является не более чем правильной пропорцией частей) нередко естественным образом воспринималась как некая сущность, пребывающая вне или выше своих частей, или же возвышалась до таковой сущности. В самом деле, разве это не удивительная и благословенная вещь, что целое должно быть больше своих частей? И как части могут быть больше, чем их сумма, — разве что благое божество или «закон природы» организовали их сообразно принципам гармонии? Тем не менее признаком прогресса, имевшего место в экономической теории со времен Кенэ и Адама Смита, был сдвиг в понимании «хорошей» и «плохой экономики»: от рассмотрения метафизических сущностей (таких как гармония природы, естественный закон, природный порядок, естественные права, Божественное Провидение, всеобщая душа, невидимая рука, воля общества, общественная рабочая сила, общественные ценности, тенденция к равновесию сил и т.п.) к подлинному смыслу — хорошему или плохому, верному или неверному, мудрому или глупому определению самим человеком пропорций тех человеческих способностей и природных ресурсов, количество которых ограничено и которые комплементарны по отношению друг к другу.

Еще один сопутствующий названному признак прогресса в экономической теории заключается в изменении точки зрения на временное измерение ценности и экономики. Ранние экономисты находили «причину» и «субстанцию» ценности в сбереженной энергии прошлого (будь то «жизненная сила» Кенэ или «рабочая сила» Рикардо и Маркса). Затем пришли создатели экономики гедонизма, которые обнаружили ценность в удовольствиях и страданиях настоящего (которым, возможно, приходит на помощь механизм расчета будущего), а более поздние теории находили ценность в надеждах, страхах, возможностях и ограничениях в будущем, зависящих от воли лица, существующего в настоящем. Прогресс заключался в движении от «действующих причин», влияющих на настоящее из прошлого, к «целевым причинам», берущим начало в на-

мерениях и планах на будущее и направляющим поведение в настоящем. В то время как более ранние теории были количественными теориями ценности и экономики, более поздние были теориями ожидания.

Эти изменения в понятиях количества и времени сопровождались изменениями в понятии самой энергии, которая является «субстанцией» ценности и «причиной» экономики. Более ранние теории старались не касаться воли человека, поскольку она рассматривалась как нечто субъективное, непостоянное, неподвластное законам, — а потому экономика должна быть сведена к естественно-научному знанию, уподобиться химии, физике или физиологии. Она должна быть теорией товаров и механизмов, а не теорией воли. Но с увеличением знаний о человеческой воле благодаря развитию наук о человеке (психологии, этики, правоведения и политологии) волю стали обнаруживать не столько в непознаваемых прихотях, сколько в человеческом поведении, и это самое поведение начало описываться при помощи соответствующих естественных законов.

Эти многочисленные науки о человеческой природе предоставляют все больше и больше оснований для экономической теории, которая имеет дело как с физической, так и с человеческой природой. В одном направлении экономика является отношением человека к природе; в другом — отношением человека к человеку. Первое — это инженерная экономика; второе — это экономика бизнеса и политическая экономия. Инженерная экономика дает нам теории производства, обмена и потребления богатства; экономика бизнеса и политическая экономия предоставляют различные теории, соотносящиеся с различными областями знания. Теории психологии имеют дело с отношениями человека как к природе, так и к человеку: к его чувствам, разуму и воле, к способам убеждения и принуждения, господства и подчинения. Все это неотделимо от науки о нравах, или этики, которая занимается благим и дурным, добродетельным и порочным, правильным и неправильным использованием человеком как природы, так и других людей. Это ведет к юриспруденции, которая рассматривает как права, обязанности и свободы, связанные с собственностью, так и полномочия и ответственность верховной власти, что опять-таки является отношением человека к человеку. И наконец, политология имеет дело с массовыми движениями и психологией масс, которые определяют, устанавливают и навязывают частные права и должностные обязанности в соответствии с понятиями, относящимися к этике, политике и экономике.

Таким образом, экономическая теория включается в другие теории человека и природы или же воспринимает определенные общепринятые понятия, к этим теориям относящиеся. Ранние экономисты, среди которых наиболее выдающимися теоретиками были Кенэ, Смит, Рикардо, Карл Маркс и Прудон, начинали с отношения человека к природе (или

с инженерной экономики) в форме товаров, которые производятся, обмениваются и потребляются. Но рассмотрение этих товаров затрагивало — явно или неявно — определенные понятия, относящиеся к человеческой природе (например, понятия потребительной ценности, пользы, ограниченности ресурсов, меновой ценности, труда, сбережений, ожидания, частной собственности, свободы, правительства и экономики), отношение к которым разделило этих «физических», или «технологических», экономистов на различные школы — физиократов, классиков, социалистов и анархистов.

После них (или — одновременно с ними) возникает школа гедонистов, или школа гедонистической экономики (среди наиболее выдающихся представителей которой можно назвать Бентама, Сениора, Госсена, Дживонса, Менгера, Вальраса, Бем-Баверка, Кларка), занимавшаяся субъективной стороной экономической теории. Ее отправным пунктом был не товар, но чувство удовольствия или страдания, удовлетворенности или потери, при том, что эти чувства, в конце концов, оказывались товарами. И хотя более поздние представители гедонистической школы при помощи принципа убывающей предельной полезности смогли истолковать понятие ценности как функции экономики, тем не менее их индивидуалистический подход требовал определенных (явных или неявных) концепций этики, закона, частной собственности, свободы, общества, правительства — концепций, которые гедонисты либо воспринимали как данность, без всякой рефлексии, либо избегали как «неэкономических» или «антиэкономических», либо возвышали до уровня сущностей типа «социальной ценности» или «фонда ценности».

Эти два класса теорий мы обозначим как «механистические теории» ценности и стоимости, поскольку они обращались к естественным наукам для построения своих моделей экономической теории и опирались в своих решениях на то, что можно назвать «принципом механицизма». Наконец, еще один класс теорий, который мы обозначим как «волюнтаривные теории» (среди создателей которых можно назвать Юма, Мальтуса, Кэри, Бастиа, Касселя, Андерсона и, прежде всего, Верховный суд США), начинает не с товаров или чувств, но с намерений относительно будущего, которые проявляют себя в правилах поведения, руководящих сделками, обуславливающими возникновение прав, обязанностей, свобод, частной собственности, правительства и объединений. Это — имеющие место между людьми взаимные обещания и угрозы, явные или неявные, устанавливающие границы человеческого поведения при социальных и экономических сделках. Вместо товара или чувства объектом изучения этой школы становится сделка между двумя (или более) лицами, планирующими свое будущее. Для нее характерны теория человеческой воли-в-действии (will-in-action) и теория ценности и экономики как отношения:

частично — между человеком и природой, но преимущественно — между человеком и человеком; частично — отношением количеств, а частично — ожиданий, зависящих от будущих количеств.

Между тем этические, философские и психологические, равно как и экономические, теории вплотную приблизились к волюнтаривной теории. Психология стала «бихевиористской», философия и этика — «реалистическими» и «прагматистскими», а экономика — историцистской, экспериментальной и идеалистической — в той мере, в какой она имеет дело с прошлыми, настоящими или будущими (надеясь на них или опасаясь) сделками, равно как и с товарами и чувствами. В самом деле, сделки стали местом встречи экономики, физики, психологии, этики, юриспруденции и политологии. Отдельная сделка — это объект изучения, который очевидным образом заключает в себе все это, ведь сделка — это отдельные человеческие воли, которые в мире с ограниченными ресурсами и механическими силами выбирают альтернативы, преодолевают сопротивление, соединяют человеческие и природные ресурсы; воли, увлеченные обещаниями или предостережениями по поводу полезности, симпатией, долгом или тем, что им противоположно; воли, усиленные или ограниченные и остающиеся беззащитными вследствие действий правительственных должностных лиц, коммерческих компаний или профсоюзов, которые истолковывают и защищают права, обязанности и свободы граждан, так что индивидуальное поведение соответствует или не соответствует коллективному поведению нации, политики, бизнеса, труда, семьи и всех прочих коллективных движений.

Таким образом, экономическая теория начинается с товара как с элементарного научного объекта и затем смещается в сферу чувств — для объяснения сделки, которая и является ее подлинной проблемой.

В основании всех этих концепций товаров, чувств и сделок лежат определенные объяснительные принципы, которые теоретики либо принимали открыто, либо рассматривали как данность — в соответствии со своим складом ума или сообразуясь с интеллектуальной средой той эпохи, в которой они работали. Эти принципы могут быть охарактеризованы как «принцип механицизма», «принцип ограниченности ресурсов» и «принцип действующих норм предприятия». Принцип механицизма, установленный сэром Исааком Ньютоном, стал объяснительным принципом не только для всех физических наук, но также для биологии, физиологии и наук о человеке — психологии, этики, правоведения, экономики и политологии. Постепенно, однако, принцип ограниченности ресурсов, который всегда принимался как данность, но не всегда четко формулировался, начал указываться наравне с принципом механицизма. Первыми здесь были Давид Юм и Роберт Мальтус; позже этот принцип был распространен Дарвином на биологию, а Госсеном, Джевонсом

и представителями гедонистической экономической теории — на психологию и экономику.

Принцип ограниченности ресурсов не изменил существенным образом тот склад ума, который опирался на принципы механицизма: скорее он придал последним более четкую формулировку в теориях предельной полезности. Так было потому, что «товары» и «чувства» являлись понятиями, соотносившимися с потребностями и усилиями скорее отдельных людей, нежели групп и объединений индивидов, а потому теории могли вырабатываться на основе механистических принципов Адама Смита — индивидуализма, эгоизма, разделения труда, товарообмена, равноправия, подвижности, свободы, а также Божественного Провидения, которое направляет индивидов к тому, чтобы приносить пользу друг другу, даже если они и не имеют такого намерения.

Однако более поздние теории должны были принимать во внимание выход на сцену корпораций, профсоюзов, добровольных объединений всех типов (в Америке, по некоторым данным, их насчитывалось 25 000 только в сфере бизнеса), равно как и вмешательство государства (через налогообложение, регулирующую власть и контроль над законными платежными средствами). Соответственно более поздние теории занялись тем, что можно — в самом широком смысле слова — обозначить как «действующие нормы предприятия». Эти правила принимают множества форм и называются различными именами: таковы, например, «общее право», «статутное право», «цеховые правила», «деловая этика», «методы ведения бизнеса», «нормы поведения» и т.д. — все то, что вышеназванные управляющие или регулирующие группы объединившихся между собой индивидов постановили считать руководством при сделках.

Следовательно, в последнее время в экономическую теорию включаются не только принципы механицизма и ограниченности ресурсов, которые воспринимались как складывающиеся сами собой автоматически (через товары, чувства и эгоизм индивидов) и на благо людей, но и принципы коллективного контроля над сделками со стороны объединений и правительств, ограничивающие эгоизм. Действительно, для направления и ограничения индивидов в их сделках действующая норма утверждает четыре поведенческие категории. Она указывает, что индивиды *должны* или *не должны* делать (принуждение или обязанность), что им *позволено* делать без вмешательства со стороны других индивидов (разрешение или свобода), что они *могут* делать при помощи коллективных сил (правоспособность или право), а также то, в чем они *не могут* ожидать поддержки со стороны коллективных сил (неправоспособность и незащищенность). Коротко говоря, действующие нормы объединений и правительств, если рассматривать их с позиции индивида, являются ис-

точником его прав, обязанностей и свобод, равно как и его уязвимости со стороны защищенных свобод других индивидов.

Эти изменения от механицизма к ограниченности ресурсов, а затем — к действующим нормам, рассматриваемым в качестве базовых принципов экономики, оказали сильнейшее влияние на концепцию собственности, изменяя эту концепцию от принципа исключительного владения физическим объектом для частного использования самим владельцем в принцип контроля над ограниченными ресурсами, в которых нуждаются другие для того, чтобы использовать их в своих интересах, и, таким образом, в концепцию нематериальной и невещественной собственности, возникающей исключительно на основании положений закона, контролирующего сделки. В американской юриспруденции данное изменение поступательно происходило с 1872 по 1897 г. и заключалось в изменении Верховным судом США определений терминов «собственность», «свобода» и «должная правовая процедура», используемых в Четырнадцатой поправке к Конституции.

Как правовая, так и экономическая теория современности основывала свои толкования сперва на ньютоновском принципе механицизма, затем на мальтузианском принципе ограниченности ресурсов и, наконец, на юридических принципах общих правил, которые как ограничивают, так и расширяют пространство для индивидуальных волей в мире механических сил и ограниченности ресурсов. Поскольку сделки являются экономическими единицами, а действующие нормы — принципами, на основании которых Верховный суд США вырабатывал свои теории собственности, суверенной власти и ценности, а также поскольку этот суд занимал совершенно уникальную в мировой истории позицию, обладая высшими властными полномочиями в сфере политической экономии, мы должны начинать с теории собственности, свободы и ценности, разработанной этим судом. В самом деле, преимущественно этой теорией руководствуется современный бизнес, и ее же придерживаются американские законодательные и исполнительные органы, а также суды низшей инстанции, в соответствии с Конституцией Соединенных Штатов, которая, согласно последующим толкованиям Верховного суда, запрещает лишать собственности, свободы или *ценности* без должной правовой процедуры или равной для всех защиты закона¹.

¹ Пятая поправка (1791), касающаяся федерального правительства: Никакое лицо «не должно лишаться жизни, свободы либо собственности без должной правовой процедуры; частная собственность не должна изыматься для общественных нужд без справедливого возмещения». Четырнадцатая поправка (1868), касающаяся правительств штатов: «Ни один штат не может лишить какое-либо лицо жизни, свободы или собственности без должной правовой процедуры либо отказать какому-либо лицу в пределах своей юрисдикции в равной для всех защите закона».

В то время как экономисты начинают с товара или с чувства индивида в отношении товара, суд начинает со сделки. Его элементарный объект исследования — не индивид, но два или более индивидов (истец и ответчик), являющихся разными сторонами одной или более сделок. Товары и чувства, конечно, вовлечены во все сделки, но они тем не менее являются предварительными условиями, сопутствующими элементами или результатами сделок. Сделка есть две или более волей, которые дают, берут, убеждают, принуждают, обманывают, приказывают, подчиняются, соревнуются и управляют в мире ограниченных ресурсов, механицизма и правил поведения. Суд имеет дело с волей-в-действии. Как для современного физика или химика элементарным объектом является не атом, но электрон, всегда пребывающий в движении, так и для суда элементарным объектом является не индивид, но два или более индивидов в действии. Суд всегда схватывает их только в движении. Их движение есть сделка.

Сделка совершается в некий момент времени. Но сделки переходят одна в другую в течение определенного периода времени, и этот переход есть процесс. Суды полностью разработали понятие этого процесса в концепции «действующего предприятия», которую они позаимствовали из сферы предпринимательской деятельности; «действующее предприятие» является не чем иным, как технологическим процессом производства и потребления физических вещей и коммерческим процессом покупки и продажи, заимствования и кредитования, отдачи приказаний и подчинения в соответствии с цеховыми правилами, действующими нормами или законами страны. Физический процесс можно назвать «действующим производством»; предпринимательский процесс — «действующим бизнесом», а оба они конституируют «действующее предприятие», возникающее из взаимоотношений с силами природы по принципам действия и противодействия и сделок между людьми, которые заключаются в соответствии с принятыми правилами.

Таким образом, экономическая теория в своем развитии двигалась от товаров к чувствам и, наконец, к процессу, а также от принципов механицизма к принципам ограниченности ресурсов и, наконец, к принципам действующих норм, определяющих поведение индивидов. «Ценность» и «экономика» становятся отглагольными существительными: «ценность» становится «оцениванием», а «экономика» — «экономией». «Экономия» становится функционированием правил поведения в рамках национального государства или коммерческой компании. Сделка является единицей, выхваченной из процесса для досконального изучения. «Ценность» и «экономика» превращаются в миллионы людей, оценивающих и экономящих посредством миллиардов сделок, заключающихся в соответствии с бесчисленным количеством действующих норм в течение периода времени, не имеющего ни начала, ни конца. Математические

понятия дедукции становятся статистическими понятиями количества и времени, взаимосвязей, возможностей, задержек и прогнозов, отражая миллиарды оценок в миллиардах сделок, вновь и вновь приводящих в движение ту энергию, которую мы называем «волей», в пределах, установленных общепринятыми правилами поведения.

Этот процесс обладает тремя атрибутами, которые дают нам три значения «ценности», каждый из которых в отдельности становился объектом особого внимания разных школ экономики. «Ценность» обладает субъективным, или волюнтаристическим, значением *ожидания*, которое может быть обозначено как *психологическая ценность* и является движущей силой. Далее, «ценность» обладает объективным значением произведенного, обмененного и потребленного *товара*, которое может быть обозначено как *реальная ценность*. Наконец, «ценность» обладает поведенческим значением *цены*, которое возникает в сделках купли-продажи, предоставления кредита и найма в терминах стандартов мер и весов, предписываемых действующими нормами, и которое может быть названо *номинальной ценностью*.

Система цен подобна системе слов или системе чисел. Слова, цены и числа номинальны, а не реальны. Они суть знаки и символы, необходимые для действия норм. Кроме того, каждая из этих систем является единственным эффективным средством, при помощи которого люди могут четко и без риска взаимодействовать друг с другом по поводу реальных вещей. Но все они не свободны от неясности и риска. Слова обманывают, если они не передают те смыслы, которые в них вложены; числа лгут, если они не отображают реальные количества; цены подвергаются инфляции или дефляции, если они не соотносятся с курсом реальной ценности. Каждая сделка обладает этими тремя аспектами оценивания. Она есть встреча воли, передача товаров и определение цен на эти товары. Таким образом, сделка является собранием психологической, реальной и номинальной ценностей. Суды в своих решениях пытаются, принимая постановления, сделать так, чтобы номинальная ценность, или цена, представляла (насколько это вообще возможно на практике) психологическую ценность, или ожидание, и реальную ценность, или количество товаров и услуг. Их целью является приближение к «обоснованной ценности».

Однако суд не покрывает все целое воли-в-действии. Индивиды имеют дело с силами природы и с другими лицами. Взаимоотношение с силами природы можно разделить на действие и противодействие, так что поведение индивидов подразделяется на два следующих типа операций: действие и взаимодействие с силами природы и сделки с другими лицами. Первое — это производство и потребление богатства; второе — покупка и продажа, заимствование и кредитование, аренда и сдача внаем, прием на работу и увольнение, обмен, конкурирование и управление.

I. МЕХАНИЦИЗМ, ОГРАНИЧЕННОСТЬ РЕСУРСОВ, ДЕЙСТВУЮЩИЕ НОРМЫ

Далее, сделку можно рассматривать с разных точек зрения, каждая из которых соотносится с другими, хотя получаемые результаты чрезвычайно разнятся. Во-первых, сделку можно рассматривать как активность одной из сил природы, например силы воли, действующей так же, как и прочие природные силы. В этом случае мы имеем физический, или механический, эквивалент воли-в-действии. Далее, сделку можно рассматривать как то, чему сопутствуют ожидание и воспоминания, которые суть ее психологический эквивалент. Эти ожидания можно рассматривать как то, что вызвано другими и побуждает других действовать или избегать действия, что дает нам эквивалент в социальной психологии. Эта социальная психология двух или более индивидов, в свою очередь, подвергается воздействию со стороны психологии масс, или коллективной психологии, что дает нам этические, правовые или политические основания для действующих норм. Наконец, как индивидуальная, так и коллективная психология являются адаптацией воли к принципу ограниченности ресурсов, и эта точка зрения дает нам экономический эквивалент сделок и действующих норм. Слова, которые выражают один порядок феноменов, получают оттенок смыслов, проецируемых другими порядками. Мы просто рассматриваем один процесс под различными углами зрения, всегда наблюдая одну и ту же структуру, принимающую, однако, разные очертания, цвета и оттенки.

Таким образом, у нас имеются два понятия, с которыми работает экономическая теория, — понятия «ценность» и «экономика». Они неотделимы от материй, которые становились объектами исследования разных школ, а именно от товаров, чувств и сделок. Кроме того, имеются три базовых принципа, на которые опирается теория: принцип механицизма, принцип ограниченности ресурсов и принцип действующих норм объединений, коммерческих компаний и правительств. Соответственно, начав с действующих норм, которые лежали в основе решений Верховного суда США, мы обнаружим производные от них экономическое и юридическое измерения, отбрасывающие тень на механическое, психологическое, этическое и политическое измерения.

Научное издание
Серия «Экономическая теория»

ДЖОН Р. КОММОНС
ПРАВОВЫЕ ОСНОВАНИЯ
КАПИТАЛИЗМА

Главный редактор
ВАЛЕРИЙ АНАШВИЛИ
Заведующая книжной редакцией
ЕЛЕНА БЕРЕЖНОВА
Художник
ВАЛЕРИЙ КОРШУНОВ
Верстка
ОЛЬГА ИВАНОВА
Корректоры
ЕВГЕНИЯ КАЧАЛОВА,
САИДА ХОРОШКИНА

НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ «ВЫСШАЯ ШКОЛА ЭКОНОМИКИ»
101000, Москва, ул. Мясницкая, д. 20
Тел./факс: (499) 611-15-52

Подписано в печать 10.10.2011. Формат 70×100/16
Гарнитура Minion Pro. Усл. печ. л. 32,0. Уч.-изд. л. 27,8
Печать офсетная. Тираж 1000 экз.
Изд. № 1232. Заказ №

Отпечатано в ГУП ППП
«Типография “Наука”»
121099, Москва,
Шубинский пер., 6

ISBN 978-5-7598-0781-0



9 785759 807810