

# MPRA

Munich Personal RePEc Archive

## **Time is money. Theory of Devaluation of Values**

BLINOV, Sergey

19 November 2013

Online at <https://mpra.ub.uni-muenchen.de/51534/>  
MPRA Paper No. 51534, posted 20 Nov 2013 16:13 UTC

С. Н. Блинов<sup>1</sup>

### **Время – деньги. Теория девальвации ценностей**

В статье описывается теория девальвации ценностей. Согласно этой теории экономическое развитие происходит за счет двух взаимосвязанных явлений: а) уменьшения времени, необходимого для производства потребляемого в данный момент набора благ с одной стороны (девальвация ценностей первой формы) и б) использования высвободившегося времени для производства дополнительных благ, в результате чего образуется новый набор благ, новый «стандарт жизни» (девальвация ценностей второй формы). Теория позволяет показать ошибочность отождествления полезности и богатства, например, в статье показано, что «предельная полезность» эквивалентна «степени бедности». Показана важность времени, взаимосвязь свободного времени в натуральной экономике и сбережений в современной денежной экономике. Теория позволяет по-новому взглянуть на экономическую историю, теорию экономического роста, на теорию международной торговли.

**Ключевые слова:** ценность, производительность, время, полезность, богатство, экономический рост

**JEL D01, D60, E40, O10**

---

<sup>1</sup> БЛИНОВ Сергей Николаевич ([blinov@kamaz.org](mailto:blinov@kamaz.org)), советник Генерального директора ОАО «КАМАЗ», г. Набережные Челны. Тел. 960-070-00-81.

## Вступление

В данной работе излагается теория девальвации ценностей. Если попытаться выразить ее очень кратко, то чем больше мы «девальвируем» существующие на данный момент экономические ценности (уменьшаем их значимость для нас), тем «богаче» мы становимся.

На протяжении всей работы параллельно обосновываются положения теории как для случая натуральной экономики, в которой обмен отсутствует, так и для современной денежной экономики, в которой большинство благ приобретаются за деньги в процессе обмена. Такой подход не только позволяет сделать выводы теории достаточно универсальными. Он позволяет также установить тесную взаимосвязь, и даже эквивалентность таких понятий как время и деньги.

В первой части излагаются основные положения теории: о существовании двух форм девальвации ценностей и их тесной взаимосвязи; об иерархии в порядке производства (приобретения) благ; о более высокой ценности благ имеющих более позднее происхождение; о влиянии девальвации ценностей на экономический рост.

Во второй части статьи приводится один пример применения теории для объяснения феноменального успеха Англии в ходе промышленной революции 19 века.

Автор старался делать изложение максимально доступным для обычного читателя, некоторые математические выкладки вынесены в примечания и могут быть легко опущены без ущерба для понимания материала.

Несколько слов о терминологии.

В дальнейшем изложении зачастую как синонимы или как близкие по смыслу термины используются две пары терминов:

1. Производство – приобретение за деньги
2. Время – деньги

Дело в том, что работая над теорией девальвации ценностей, я изначально пытался сделать ее универсальной, как уже было сказано выше. Универсальной в том смысле, чтобы она одинаково хорошо описывала процессы и в современном и в первобытном обществе, не знавшем денег.

Поэтому, для лучшего понимания дальнейшего хода рассуждений будет полезно взглянуть на таблицу аналогий (табл.1)

## Аналогии в натуральной и денежной экономиках.

В первобытном мире	В современном мире
Натуральная экономика. Блага потребляются производителями	Товарная (денежная) экономика. Экономика, основанная на разделении труда и обмене. Блага большей частью приобретаются за деньги <sup>2</sup>
Древний человек за 8 часов произвел (собрал) достаточно пищи, чтобы ему хватило прокормить себя 1 день	Рабочий мануфактуры за 8 часов заработал достаточно денег, чтобы приобрести количество пищи, которой ему хватит на 1 день
Время, затраченное на производство благ	Время, затраченное на зарабатывание денег, необходимых для покупки благ
Производство благ	Зарабатывание денег для приобретения благ
Готовность блага к использованию	Покупка блага <sup>3</sup>
Производительность труда	Уровень оплаты труда (доходов)

Такой подход не является необычным. Госсен<sup>4</sup>, формулируя т.н. второй закон Госсена, тоже предлагает две формулировки – одну для натуральной, другую для денежной экономики.

Как и у Госсена, в нашем рассмотрении в одном случае потребитель ограничен только количеством имеющегося у него времени. Во втором случае он ограничен количеством имеющихся у него денег.

<sup>2</sup> Для простоты изложения мы будем считать, что все блага в денежной экономике приобретаются за деньги. Это значительно облегчает описание, не меняя при этом сути. На самом деле, как справедливо заметил Беккер (2003), большинство благ в современной экономике требуют затрат как денег, так и времени.

<sup>3</sup> В натуральной экономике человеку достаточно было одного акта – производства – чтобы получить предмет в распоряжение. Чтобы начать использовать топор, надо было его произвести. В денежной экономике необходимы два акта: сначала необходимо заработать достаточно денег для покупки топора, затем необходимо совершить его покупку. Только после этого у человека появляется возможность использовать топор. Это «усложнение» не влияет на ход дальнейших рассуждений, если мы примем время, необходимое на совершение покупки достаточно малым, чтобы им пренебречь.

<sup>4</sup> Герман Генрих Госсен – прусский экономист, предшественник математической и австрийской школ в экономике. Второй закон Госсена (названный в честь него уже после его смерти) стал одной из основ теории предельной полезности.

## Часть первая. Основные положения теории девальвации ценностей.

Четыре ключевых положения теории таковы:

1. **Две формы девальвации.** Ценность блага уменьшается (девальвируется) в результате двух форм девальвации:
  - a. По мере уменьшения количества времени, необходимого для производства/приобретения блага или набора благ. Это первая форма девальвации.
  - b. По мере использования освободившегося времени/денег для производства/приобретения новых благ. Это вторая форма девальвации
2. **Иерархия благ.** Блага производятся/приобретаются не в произвольном порядке, а в соответствии с определенной иерархией от низшего уровня к высшему.
3. **Разная оценка благ.** Блага более высокого положения в иерархии (они же более поздние по времени появления) оцениваются выше.
4. **Рост за счет девальвации.** Экономическому развитию (росту благосостояния) способствует любая из двух форм девальвации.

Попробуем пояснить каждое из этих положений.

### 1. Две формы девальвации ценностей.

#### 1.1. Первая форма девальвации.

Как уменьшается ценность блага с уменьшением количества времени, необходимого на его производство/приобретение?

На рисунке 1 показано, что в 1950 году на деньги, заработанные за 8-часовой рабочий день, т.е. за свой дневной заработок, работник в Германии мог приобрести 4 кг. масла. В 2010 году на дневной заработок работник мог приобрести уже 120 кг. масла.

Если использовать нашу аналогию с натуральной экономикой, то «производительность» работника, измеренная в килограммах масла, увеличилась в 30 раз<sup>5</sup>.

Несмотря на некоторое обеднение немцев, в целом они живут существенно лучше, чем в середине прошлого века					
Количество времени, необходимое, чтобы заработать на покупку соответствующего товара					
	1 кг мяса	1 пара мужских ботинок	10 яиц	0,5 кг масла	1 билет в кино
1950 год	2 ч 20 мин	23 ч 20 мин	1 ч 30 мин	60 мин	50 мин
1960 год	1 ч 50 мин	13 ч 40 мин	40 мин	30 мин	30 мин
1970 год	50 мин	7 ч 30 мин	15 мин	15 мин	30 мин
1980 год	35 мин	7 ч 15 мин	10 мин	9 мин	25 мин
1990 год	25 мин	6 ч 10 мин	6 мин	5 мин	22 мин
2000 год	20 мин	4 ч 50 мин	5 мин	3 мин	20 мин
2010 год	22 мин	6 ч	5 мин	2 мин	25 мин

Источник: федеральная статистическая служба Германии

**Рис. 1.** Количество времени, необходимое, чтобы заработать на покупку соответствующего товара.

Источник: Expert.ru, ©ЗАО «Группа Эксперт», 2010 (Сумленный, 2010).

И в других примерах из рисунка 1 на приобретение одних и тех же благ требуется всё меньше и меньше времени. Т.е. падает доля времени, затрачиваемая на приобретение одинакового количества этих благ.

<sup>5</sup> Важным является вопрос ограничения факторов, т.е. случай, когда человек имеет время, но не может его использовать. Например, представим, что человек не может найти работу. Для земледельца таким ограничивающим фактором могло стать отсутствие участка земли. На данном этапе мы не рассматриваем возможность ограничений, т.к. это неважно для целей изложения.

Чем меньше доля времени, необходимая для приобретения блага, тем легче человеку удовлетворить потребность в этом благе. А, следовательно, легче достичь «насыщения» этим благом или, как минимум, приблизиться к этому «насыщению».

Не следует путать это явление с уменьшением предельной полезности<sup>6</sup>. Более подходящим для данного явления, на мой взгляд, будут словосочетания «уменьшение важности» или «эрозия ценности». *Уменьшение важности, эрозия ценности и называются в дальнейшем термином «девальвация ценности».*

***Первая форма девальвации – это девальвация ценности блага в результате уменьшения количества времени, необходимого для получения блага в распоряжение.***

В обычной жизни девальвация ценности блага происходит, когда мы говорим, что «товар стал более доступен», «стал по карману», т.е. стало возможным его купить, или появилась возможность купить больше товара, чем раньше. В точности как в приведённом выше примере про выросшую доступность масла. Это может происходить по двум причинам: снижаются цены на товар или/и растёт заработная плата.

Есть одна концепция известная экономистам, а в большей степени маркетологам, которые изучают цены. Она хорошо подходит для описания данного явления. Эта концепция гласит, что покупатель тем менее чувствителен к росту цен на товар, чем меньшую долю его совокупных затрат составляют затраты на этот товар.

Голубков (1998, с.346) называет это «эффектом суммарных затрат». «Покупатели менее чувствительны к цене, если цена товара составляет лишь небольшую долю их дохода».

Другой автор (Липсиц, 2004) называет это «эффектом дороговизны товара». «Эффект дороговизны товара – чувствительность покупателя к уровню цены тем больше, чем выше затраты на приобретение товара по абсолютной величине или в процентах от суммы доходов у покупателя»

Подобные выводы есть и у Котлера (1999), где он указывает, что «изменение цен на дешевые ... товары волнует (покупателей) в значительно меньшей степени». Понятие дешёвый товар в данном контексте надо понимать, как дешёвый относительно доходов конкретного покупателя. Ведь для кого-то автомобиль за 50 тыс. долларов лишь малая часть его годового дохода, а для кого-то это огромная величина, превышающая годовой доход в несколько раз.

Важное замечание: девальвация ценности для конкретного потребителя не означает автоматически снижения цен на рынке. Как в приведенном выше примере, если кто-то разбогател настолько, что для него покупка автомобиля за 50 тыс. долларов сущий пустяк, то это не значит, что это приводит к снижению цен на подобные автомобили. Также это не значит, что для менее состоятельных людей этот товар стал восприниматься, как нечто более доступное.

## **1.2. Вторая форма девальвации.**

Вторая форма девальвации происходит, когда свободное до этого время начинает использоваться для производства благ. В результате возникает новый набор благ, можно даже сказать, что формируется новый «стандарт жизни». Рассмотрим такую девальвацию на примере.

---

<sup>6</sup> В классической теории предельной каждая последующая единица блага при его потреблении приносит *меньшее удовлетворение*, чем предыдущая. Мы же говорим о том, что рост производительности позволяет получать благо за *меньшее время*. В дальнейшем будет показано, что термин «предельная полезность» очень неудачен. «Предельную полезность» блага на самом деле лучше назвать «степенью нужды» в этом благе или даже «степенью бедности» по отношению к этому благу.

Исходные условия: представим себе изолированную группу людей, в которой производится только зерно и то, что из него можно сделать (хлеб и т.п.). Сделаем допущение, что численность работающих в этой группе не меняется, и равна, к примеру, 100 человек<sup>7</sup>. В исходном состоянии производимого зерна хватает лишь для того, чтобы прокормиться и посеять новый урожай. Всё рабочее время используется на производство пищи, т.е. свободное время отсутствует.

Что произойдет, если производительность труда (в результате новых способов земледелия или освоения более урожайной культуры) вырастет в 2 раза? Фактически это будет означать высвобождение половины рабочего времени, которое ранее затрачивалось на производство того же количества пищи. Варианты использования этого свободного времени различны.

Примем в качестве контрольной группу (нулевая, она же «контрольная» группа), которая предпочитает использовать высвободившееся время для досуга. А на примере других групп (группы с первой по четвертую) покажем, какие еще есть варианты использования высвободившегося времени.

0. Группа 0 («контрольная группа»). Предпочитает высвободившееся время посвятить досугу. Это девальвация первой формы, описанная в разделе 1.1.

Девальвация второй формы произойдет, если группа предпочтет высвободившееся время использовать для производства дополнительных благ. Возникнет новый набор благ, своеобразный новый «стандарт жизни» группы. Примеры:

1. Группа 1. Предпочитает производить в 2 раза больше зерна и использует его, так же как и прежде, для еды. В этом случае группа увеличит свой рацион, будет иметь запас зерна на непредвиденные обстоятельства и т.д.<sup>8</sup>
2. Группа 2. Предпочитает производить в 2 раза больше зерна, но использовать дополнительную его часть для «конвертации» в другие производные от зерна блага: мясо (путем использования зерна для откорма домашних животных или птиц), пиво (исходным компонентом пива является зерно) и др.

Заданные нами в начале ограничения – изолированность группы и только зерновая экономика (с производными от зерна мясом и пивом) – не позволяют нам использовать другие возможности для девальвации второй формы. Но даже при таких ограничениях возможности для такой девальвации есть, как и показано выше.

Если же снять эти два ограничения, то становятся возможными и другие пути девальвации второй формы:

3. Группа 3. Снимаем условие «изолированность группы» – становится возможным производство зерна для обмена у других групп на не зерновые товары (такие как, например, одежда, обувь и т.п.).
4. Группа 4. Снимаем условие «только зерновая экономика» – становится возможным использовать высвободившееся время для производства других, не зерновых товаров (те же одежда, обувь, ткани и т.п.)

Любой из четырех представленных выше способов девальвации (группы с первой по четвертую) приводит к более высокому «жизненному уровню» группы, по сравнению с контрольной группой. Это особенно очевидно, если учесть, что при подсчетах ВВП

---

<sup>7</sup> Обратите внимание на это допущение. В действительности это означает отсутствие давления т.н. «мальтузианского» фактора, что в жизни зачастую не выполняется. Допущение сделано лишь для приводимого примера девальвации второй формы и не влияет на итоговые выводы.

<sup>8</sup> Это означает, что насыщение зерном в этой группе не наступило и предельная полезность зерна выше, чем у других известных группе альтернативных благ.

человек, который производит что-то в два раза быстрее, но в том же количестве, не дает прироста ВВП при прочих равных.

Любой из членов группы с более высоким «жизненным уровнем» (группы 1-4), вполне может воспринимать жизненный уровень людей из «контрольной группы» (группа 0) как более низкий, имеющий меньшую ценность, девальвировавшийся<sup>9</sup>. Что же девальвировалось? Неужели имевшийся ранее набор благ, он же «жизненный стандарт»? Нет, это произошло при девальвации первой формы. Если внимательно всмотреться в пример, то *девальвировалась ценность свободного времени*, т.е. появились блага, которые ценятся больше, чем свободное время.

Таким образом, мы приходим к такому определению: **вторая форма девальвации это девальвация ценности свободного времени** (свободных денег) по мере появления новых благ или роста ценности «старых» благ.

Давайте попробуем «сочинить» пример из современной жизни, связанный с деньгами.

- **Исходная ситуация:** у человека имеется определенный заработок и у него сложился определенный стандарт потребления. Свободные деньги отсутствуют, т.е. траты равны доходам. У него есть возможность работать больше, но он предпочитает досуг.
- **Изменения:** Вдруг человек (сам или с помощью подсказок своей жены) осознает, что у всех уже давно есть автомобиль (варианты: загородный дом, компьютер, посудомоечная машина и т.п.), а у него еще нет.
- **Реакция:** Возможно, ценность этих новых благ будет оценена им выше свободного времени и он воспользуется возможностью работать больше, чтобы заработать на приобретение этих благ. А это вторая форма девальвации.

Из приведенного выше примера следует очень **важный вывод: сбережения это эквивалент свободного времени.**

В рассмотренном выше примере человек не имел сбережений, но имел свободное время. Всё то же самое будет происходить, если человек имеет сбережения (накопления, превышение доходов над расходами) и сначала не тратит их, а потом из-за появления новых благ начинает их тратить. Важный вывод: *сбережения являются эквивалентом свободного времени, которое до определенной поры не используется, т.е. эквивалентом «времени, отложенного в запас»*. Это одна из причин, по которым в заголовке статьи используется знаменитое выражение Бенджамина Франклина «Время-деньги».

### **1.3. Взаимосвязь двух форм девальвации.**

Возникает вопрос: насколько справедливо говорить о двух формах девальвации как об одном явлении? Не являются ли они абсолютно не связанными с собой категориями? Для установления взаимосвязи двух форм достаточно установить, что девальвация первой формы может «перетекать» в девальвацию второй формы и наоборот. Рассмотрим это на примере.

- **Исходная ситуация:** та же, что и в предыдущем примере. То есть у человека имеется определенный заработок и у него сложился определенный стандарт потребления. Свободные деньги отсутствуют, т.е. траты равны доходам. У него есть возможность работать больше, но он предпочитает досуг.
- **Изменения:** Вдруг у него падает зарплата (или растут цены на приобретаемые им регулярно товары). Ценность «старых» благ (относительно дохода) выросла. Т.е.

---

<sup>9</sup> В реальной жизни в качестве «контрольной группы», т.е. группы, с которой люди могут сравнивать себя может выступать не только группа людей, живущая по соседству. В качестве сравнения может выступать собственная группа, какой она была несколько лет (десятилетий, столетий) назад.



вместо девальвации в первой ее форме, произошла «ревальвация», т.е. рост ценности.

- **Реакция:** Допустим, для сохранения у себя (и/или своей семьи) привычного уровня потребления, человек воспользуется возможностью работать больше. Это будет означать, что ценность свободного времени снизилась, девальвировалась. Но это также означает, что ревальвация первой формы была компенсирована девальвацией второй формы.

**Вывод: девальвация проявляется в двух формах, которые взаимосвязаны между собой.**

Итак, выше мы рассмотрели две формы девальвации ценностей: первая – когда высвобождается время, вторая – когда это время начинает использоваться для производства дополнительных благ.<sup>10</sup>

## **2. Иерархия благ.**

О том, что люди будут использовать имеющиеся в распоряжении блага не в произвольном порядке, а в соответствии с определенной иерархией, говорили еще классики маржинализма. Так Карл Менгер в «Основаниях политической экономии» (Менгер, 2005, с. 140) говорит:

«Если некоторое количество благ соответствует потребностям, удовлетворение которых имеет для людей различное значение, то люди, прежде всего, удовлетворят или предусмотрят те потребности, удовлетворение которых имеет для них наибольшее значение. Если у них останется еще некоторое количество благ, то они употребят его на удовлетворение тех потребностей, которые ближе всего стоят к предыдущим в порядке последовательного значения, и т. д.; остающееся количество они будут каждый раз употреблять на удовлетворение ближайших по степени важности потребностей» (подчеркнуто мной, С.Б.)

То же можно сказать и о времени человека, который обеспечивает себя всем необходимым сам (натуральное хозяйство). Сначала он потратит время на производство благ, которые он считает наиболее важными, затем уделит время созданию других благ.

Если бюджет человека ограничен (то же можно сказать и о бюджете времени), то приобретаются не все желаемые блага, а лишь наиболее необходимые.

Какие же блага являются первоочередными, а какие могут удовлетворяться во вторую, третью и т.д. очередь? Очень хорошо идеи насчет очередности удовлетворения потребностей (а, следовательно, и связанных с этими потребностями благ) отразил в теории человеческой мотивации Абрахам Маслоу (2012). Эта теория известна как иерархия потребностей Маслоу.

«Мы уже можем вполне определенно заявить, что потребность в безопасности сильнее, чем потребность в любви... Физиологические потребности ... насущнее, чем потребность в безопасности, которая сильнее, чем потребность в любви, которая, в свою очередь, сильнее потребности в уважении, более сильной, чем потребности в осуществлении своей самобытности, которые мы обобщаем в рамках одной потребности – потребности в самоактуализации... Именно таков порядок потребностей, в соответствии с которым организм совершает выбор, или отдает предпочтение» (Маслоу, 2012)

---

<sup>10</sup> Вдумчивый читатель уже сейчас может догадаться, что из этого следует в современных терминах: для повышения жизненного уровня надо сначала «создать безработицу» путем повышения производительности, а затем занять безработных производством новых благ. Есть и менее болезненный вариант: необходимо создать у людей сбережения, а затем придумать что-то такое, на что люди эти деньги потратят.

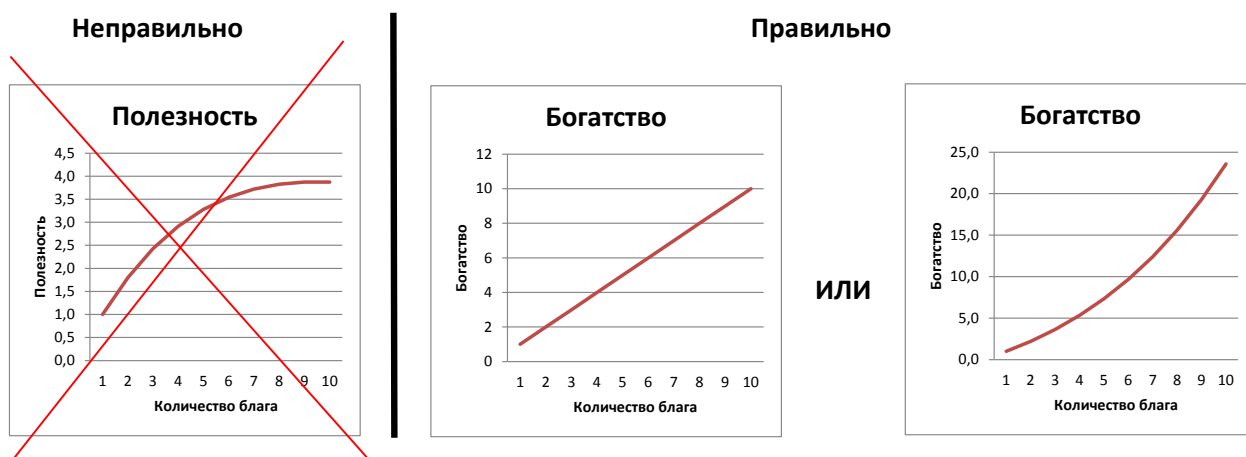
С экономической точки зрения теория Маслоу означает, что если потребности более низкого уровня не удовлетворены, то время/деньги будут тратиться в первую очередь на удовлетворение этих потребностей. Потребности более высокого уровня будут удовлетворяться, если времени/денег хватило для удовлетворения потребностей более низкого уровня.

Так если человеку не хватает денег даже на питание, то он не будет тратить их на роскошные одежды, драгоценности и т.п. Не будем долго останавливаться на этом положении, т.к. оно достаточно очевидно.

### 3. Блага более высокого положения в иерархии оцениваются выше.

Попробуем показать, что блага более высокого порядка в иерархии оцениваются выше. Обратите внимание на противоречие: *блага более высокого порядка менее необходимые, но при этом более ценные*. Это выглядит как парадокс. Его мы и рассмотрим сейчас.

Пожалуй, это положение ключевое во всей предлагаемой теории. Если воспользоваться образами, то мы сейчас попробуем доказать, что при увеличении количества какого-то блага в распоряжении человека, его благосостояние возрастает не убывающим темпом, а постоянным или даже возрастающим (см. рис.2).



**Рис 2.** Богатство (в отличие от «полезности») не убывает с увеличением количества блага в распоряжении. Использование полезности для оценки богатства неверно.

Представьте, что вы должны оценить степень богатства двух изолированно живущих крестьян, один из которых ежегодно получает только одну меру зерна, а другой 5 мер ежегодно. Самый простой ответ – первый в 5 раз беднее второго! (линейная зависимость богатства от количества блага, средняя часть рисунка 2). Мы же попробуем доказать, что богатство возрастает не линейно, а так, как показано на правой части рисунка 2 (ускоряющийся рост)

#### 3.1. Доказательство первое – через теорию предельной полезности.

Попробуем доказать это сначала используя теорию предельной полезности. Воспользуемся примером, наподобие тех, которые классики маржинализма используют в своих построениях.

Рассмотрим четырех крестьян, каждый из которых хозяйствует изолированно. Каждый из них получает ежегодно разные урожаи: первый – одну меру зерна; второй – две; третий – три; четвертый - четыре. Примем также, что 1 мера – это то количество зерна, которое крестьянину необходимо чтобы выжить.

Введем новый показатель – «степень нужды». Чем меньше крестьянин готов отдать (подарить, потерять) одну меру зерна, тем выше эта «степень нужды». За максимальную

«степень нужды» примем единицу (или, что то же самое 100%) - тот случай, когда потеря одной меры зерна приведет к катастрофическим последствиям для крестьянина – к его голодной смерти.

Для первого крестьянина, которые имеет единственную меру зерна, «степень нужды» будет 100%, или единица. Это означает, что единственная имеющаяся у него мера ему необходима для выживания. Для второго крестьянина, который имеет две меры зерна, «степень нужды» будет уже меньше. Т.е. при определенных условиях он может пожертвовать одной из двух имеющихся у него мер зерна. Еще меньше «степень нужды» будет у третьего крестьянина, получающего три меры. Самая минимальная «степень нужды» будет у четвертого крестьянина, получающего четыре меры зерна каждый год.

«Степень нужды» в нашем случае будет убывающей, стремящейся к нулю функцией от количества блага. Удивительным образом это в точности совпадает с тем, как ведет себя функция «предельной полезности». Предельная полезность тоже убывает с ростом количества блага в распоряжении (рис.3).



**Рис. 3.** «Степень нужды» уменьшается при увеличении количества блага в распоряжении, также как и «предельная полезность».

Теперь задумаемся в термин «нужда». В русском языке (впрочем, как и во многих других языках) это слово является синонимом слова «бедность», «нищета». Например, английское need означает, кроме других значений, и «нужду» и «бедность»<sup>11</sup>.

В нашем примере с крестьянами значение «бедность», «нищета», «недостаток» вполне применимо. В «крайней нужде» (badly in need, in dire need), можно сказать, живет первый крестьянин из нашего примера, которому едва хватает урожая, чтобы не умереть с голода. А «бедность» каждого следующего крестьянина все меньше и меньше.

Воспользовавшись этим, попробуем оценить богатство рассмотренных в примере крестьян. А в качестве величины, характеризующей «степень богатства», попробуем использовать величину, обратную «степени нужды».

«Степень богатства»= 1/»Степень нужды»

Учитывая вид функции «степень нужды», показанной на рисунке выше, получаем, что функция «степень богатства» будет возрастающей, и как минимум в некоторых случаях ее прирост будет не убывающим, а возрастающим (рис. 4).

<sup>11</sup> «По латыни desiderium означает и недостаток и желание», отмечает Монтанари (2009, с.203).



**Рис. 4.** «Степень богатства» растет ускоряющимися темпами, т.к. уменьшается «степень нужды».

### 3.2. Доказательство второе – с помощью теории распределения времени Беккера.

Итак, богатство, в отличие от «полезности», растет не убывающими, а ускоряющимися темпами при росте количества благ в распоряжении. Попробуем доказать это используя другой подход.

Предположим, у человека возникла потребность в выполнении определенной работы по дому (примером могут быть мелкий ремонт или развешивание картин по стенам). Работа не требует специальной квалификации и может быть выполнена своими силами, поэтому человек имеет две альтернативы:

- Вариант 1. Сделать это самому. Затраты составят 1 час времени
- Вариант 2. Вызвать (нанять) мастера. Затраты составят 100 рублей.

Какую альтернативу выберет экономически рациональный человек?

Согласно теории распределения времени Беккера<sup>12</sup>, это зависит от «альтернативных издержек», которые позволяют оценить его свободное время (упрощенно говоря, «альтернативные издержки» досуга соответствуют той сумме денег, которую человек мог бы получить, если бы он вместо отдыха работал).

Пусть в описанной выше ситуации окажутся два человека: первый с часовым доходом 20 рублей в час, второй с часовым доходом 500 рублей в час. Первый человек, зарабатывающий 20 рублей в час, предпочтет выполнить работу по дому самостоятельно, чтобы не платить 100 рублей. Это логично, ведь в случае использования услуг мастера, ему потом придется работать 5 часов, чтобы компенсировать 100 рублей, потраченные на оплату услуги. Потратить самому один час на эту работу в 5 раз выгоднее. А человек, зарабатывающий 500 рублей в час, предпочтет вызвать мастера. И это тоже логично, ведь 100 рублей платы за услугу он компенсирует себе, поработав на своем рабочем месте всего лишь 0,2 часа (12 минут). Для него в 5 раз выгоднее заплатить мастеру, чем делать это самому.

Теперь представим все это в терминах производительности. «Производительность» первого человека на его работе – 20 рублей в час. Он выполнит работу сам, потому что это

<sup>12</sup> В менее явном виде и вне увязки со временем это было изложено Д. Бернулли (см. Гальперин, 1993) еще в 1738 году: «Для бедного доход в тысячу дукатов имеет большее значение, чем для богатого, в то время как денежная ценность одинакова для обоих». Или «... в большинстве случаев одинаковый выигрыш приносит бедному больше пользы, чем богатому».

будет означать рост его «производительности» в 5 раз до 100 рублей в час. «Производительность» второго человека – 500 рублей в час. Он предпочтет не делать работу сам, т.к. его «производительность» в этом случае упала бы в 5 раз до 100 рублей в час.

**Важное следствие: свободное время замещается трудом, если производительность его использования будет не ниже уже достигнутой производительности труда.**

Ранее я упоминал о том, что стараюсь делать выводы как можно более универсальными. Такими, которые могли бы применяться не только к современной денежной экономике, но и к древней натуральной экономике тоже. Если наш случай попробовать представить в древней экономике, то аналогии будут примерно такими, как показано в таблице 2:

Табл. 2.

### Выбор производительности в денежной и натуральной экономиках<sup>13</sup>.

Денежная экономика	Натуральное хозяйство
<b>Исходные данные:</b>	
Богатый, заработок 500 руб. в час	Богатый, собирает 8 мер пищи за 8 часов
Бедный, заработок 20 руб. в час	Бедный, собирает 1 меру пищи за 8 часов
<b>Альтернативы:</b>	
Поработать 1 час	Поработать 4 часа за 1 меру пищи
Заплатить 100 руб. (не работать)	Не работать 4 часа за 1 меру пищи
<b>Рациональный выбор:</b>	
Богатый – платить 100 руб.	Богатый – не работать дополнительно
Бедный – поработать 1 час	Бедный – работать дополнительно

Легко рассчитать, что «бедный» начнет рассматривать возможность дополнительной работы при оплате или результате от работы не менее 1/8 меры в час (1/8 – это его текущая «производительность», получена путем деления 1 меры пищи на 8 часов).

«Богатый» начнет рассматривать возможность дополнительной работы при оплате или результате от работы не менее 1 меры в час (это текущая производительность «богатого»)

Выводы:

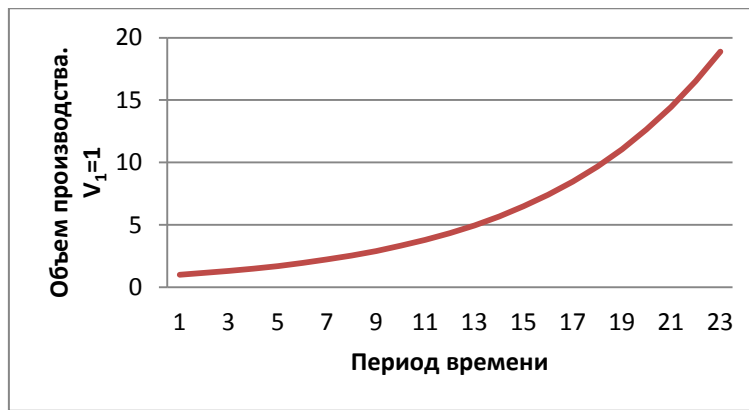
- По мере роста доходов/производительности каждая последующая единица свободного времени оценивается всё дороже.
- Блага, приобретаемые/производимые в каждую последующую единицу (ранее свободного) времени, оцениваются всё выше.

Не вдаваясь в математические подробности, отметим, что это означает экспоненциальный рост, то есть рост, который в каждый последующий момент времени ускоряется<sup>14</sup>. Графически это выглядит, как показано на рисунке 5.

<sup>13</sup> Допущения: 1) Нет факторов ограничивающих возможность труда с заданной производительностью (например, сокращенный рабочий день или ограниченный земельный участок и т.п.). 2) Базовые физиологические потребности удовлетворены, т.е. мы предполагаем, что человек в исходной ситуации дополнительной работе предпочитает свободное время. 3) Под свободным временем понимаем свободное от сна, приема пищи и др. физиологических надобностей (discretionary time)

<sup>14</sup> Для любителей математических обоснований небольшая модель.

1. Пусть в момент времени  $t_1$  человек работает 11 часов и объем производства за это время равен  $V_1$
2. До наступления момента  $t_2$  происходят два события
  - a. Сначала за счет роста производительности человек производит тот же объем  $V_1$  уже за 10 часов. Один час переходит из рабочего времени в свободное.
  - b. Затем человек находит применение этому свободному времени и постепенно заполняет этот час работой, производя дополнительный объем  $\Delta V_1$ .



**Рис. 5.** Экспоненциальный рост производительности.

Объем производства на этой диаграмме отражает и рост богатства. Еще раз, другим способом мы показали, что диаграмма предельной полезности не отражает реального роста богатства человека<sup>15</sup>.

### 3.3 Доказательство третье, эмпирическое.

На примере конкретных товаров (зерно, мясо и пиво) рассмотрим, как замедляющийся (по классическим учебникам) рост превращается в ускоряющийся.

Один из примеров убывающей предельной полезности, приведенных в учебнике классика маржинализма Карла Менгера (2005) гласит:

«Изолированно хозяйствующий земледелец после жатвы располагает 200 мер зерна. Одна часть этого количества обеспечивает ему сохранение его жизни и жизни его семьи до следующей жатвы, другая - сохранение здоровья, третья служит материалом для посева на следующий год, четвертая может быть употреблена на производство пива, спирта и других предметов роскоши, пятая - на вскармливание скота; оставшиеся же меры, которые

3. В момент времени  $t_2$  человек опять работает 11 часов. Объем производства составляет  $V_1 + \Delta V_1$
4. Т.к. производительность труда в дополнительный час должна быть не ниже ранее достигнутой (как выведено раньше), то

$$V_1 + \Delta V_1 \geq 1,1 * V_1$$

(коэффициент 1,1 показывает отношение 11/10, т.е. отражает работу в освободившийся ранее от работы час).

5. Для общего случая объем производства в период времени  $t_i$  будет удовлетворять условию

$$V_i \geq V_1 * 1,1^{i-1}$$

6. В случае минимальной производительности (когда вместо знака «больше или равно» мы поставим знак «равно»)  $V(i)$  - это экспоненциальная функция.
7. Другими словами мы показали, что рост богатства/производства может быть не затухающим, а наоборот, ускоряющимся.

Внимательный читатель заметил, что строго говоря, функция является экспоненциальной не от времени  $t$ , а от  $i$ , т.е. порядкового номера периода. А для того, чтобы функция была экспоненциальной от времени, необходимо, чтобы отрезки времени между любыми двумя соседними  $t$  были одинаковыми ( $t_{i+1} - t_i = \text{const}$ ). Как ни странно, но для целей нашего изложения это неважно. Неважно, через какое время высвободившийся час рабочего времени будет использован для производства благ. Важно, что этот час будет использован с возросшей производительностью.

он уже более не в состоянии употребить ни на какие важные удовлетворения потребностей, предназначаются им на вскармливание животных, составляющих предмет роскоши, чтобы все же как-нибудь извлечь и из этого зерна пользу»

Суть дальнейших рассуждений такова, что первая часть зерна дает самое большое удовлетворение потребностей земледельца, а каждая последующая всё меньшее и меньшее удовлетворение. Если говорить в устоявшейся терминологии, то речь идет о предельной полезности (сам термин предельной полезности был придуман позже). Т.е. каждая последующая мера зерна имеет меньшую предельную полезность, чем предыдущая.

Давайте проверим стоимость эквивалентных благ в современных ценах. В приведенной цитате первая часть зерна, которая используется на питание земледельца и его семьи, представлена как имеющая наибольшую предельную полезность. Зерно, использованное для производства мяса или пива, имеет меньшую предельную полезность. Но это совершенно не так, если мы говорим буквально о денежной оценке мяса и пива!

Табл. 3.

### **Новые способы использования зерна увеличивают денежную стоимость.**

<b>Зерно и его производные</b>	<b>Стоимость эквивалента 1 тонны зерна</b>
1 тонна зерна	около 6500 рублей
1 тонна зерна = около 120 кг мяса по 95 руб. за кг.	около 11500 рублей
1 тонна зерна = около 2500 литров пива по 14 руб. за литр	около 35000 рублей

Цены взяты из объявлений в сети Интернет, данные по России, 2013 год.

В таблице 3 показано, что использование зерна для производства мяса или пива дает не ухудшение экономического результата, а его улучшение!!!

То есть **«большая предельная полезность» в результате простой проверки оказывается совсем не соответствующей «большому богатству», а даже наоборот: большая «предельная полезность» соответствует большей бедности!**

**«Большая предельная полезность»  $\neq$  Большое богатство**

Используя разные способы доказательства, мы пришли к выводу, что полезность совершенно не показывает богатство. Если с ростом благ в распоряжении предельная полезность уменьшается, то богатство наоборот, растет ускоряющимися темпами.

Не только кривая полезности невольно вводит нас в заблуждение тем, что показывает совсем не уровень богатства. Известная всем пирамида Маслоу (сразу оговоримся, что сам Маслоу в своей работе пирамиду не приводит, вероятно пирамиду придумал кто-то из его интерпретаторов) имеет тот же недостаток.

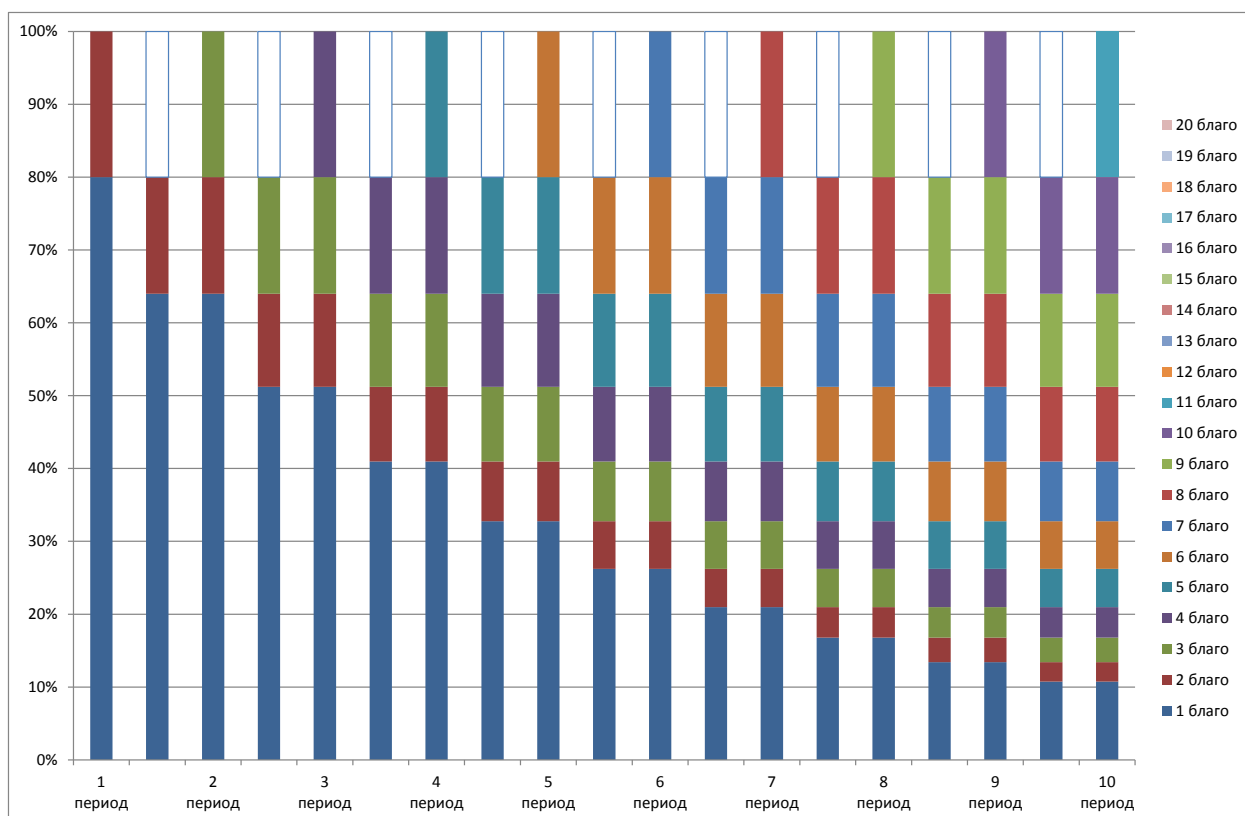
Обратите внимание, что пирамида Маслоу по какому-то случайному стечению обстоятельств визуально отображает «полезность» (как она понимается в теории предельной полезности), а не богатство. Т.е. зрительно площадь треугольника (в который пирамида превращается, отобразившись на плоскости листа) невольно воспринимается как некая мера благополучия (полезности? богатства? счастья?). Но это отображение показывает, что каждый следующий уровень приносит меньше в общую копилку. Т.е. дойдя до самого верхнего уровня мы получаем совсем небольшое приращение. На самом деле всё с точностью до наоборот. И доказав неубывающий характер богатства, мы тем

самым показали, что пирамида будет лучше отражать рост богатства, если будет перевернута и будет выглядеть как воронка.

Я потратил довольно большую часть статьи, чтобы доказать то, что обычному человеку покажется очевидным. Особенно очевидным это будет для тех людей, которые раньше имели маленький доход, а затем их доходы стали увеличиваться. Этим людям понятно, что некоторые товары мы не покупаем *не потому, что они «меньше нужны», а потому что для этого «надо иметь больше денег» (читай «быть богаче»)*.

#### 4. Рост за счет девальвации

Приступим к четвертому, последнему из основных положений теории девальвации. Оно гласит: **росту экономики способствуют обе формы девальвации ценностей**. Попробуем показать это на иллюстрации (рис. 6)



**Рис. 6.** Девальвация в двух формах на диаграмме. Белым цветом показано время, высвобождающееся с ростом производительности труда.

На этом рисунке за 100% принят 10 часовой рабочий день (хотя если вы примете за 100% 8-часовой рабочий день ничего принципиально не изменится).

- В первый период времени производится только два блага (благо 1 и благо2).
- Затем, в результате роста производительности удается производить эти блага уже всего за 8 часов, а два высвободившихся часа посвящаются досугу (досуг обозначен белым цветом).
- Во втором периоде человек начинает производить благо 3, используя для этого высвободившиеся ранее 2 часа времени.
- Затем опять, в результате роста производительности, время необходимое на производство трех благ уменьшается, и высвобождаются два часа времени.
- В третьем периоде освободившиеся для этого два часа начинают использоваться для производства 4-го блага.
- Далее этот «двухтактный» цикл повторяется.



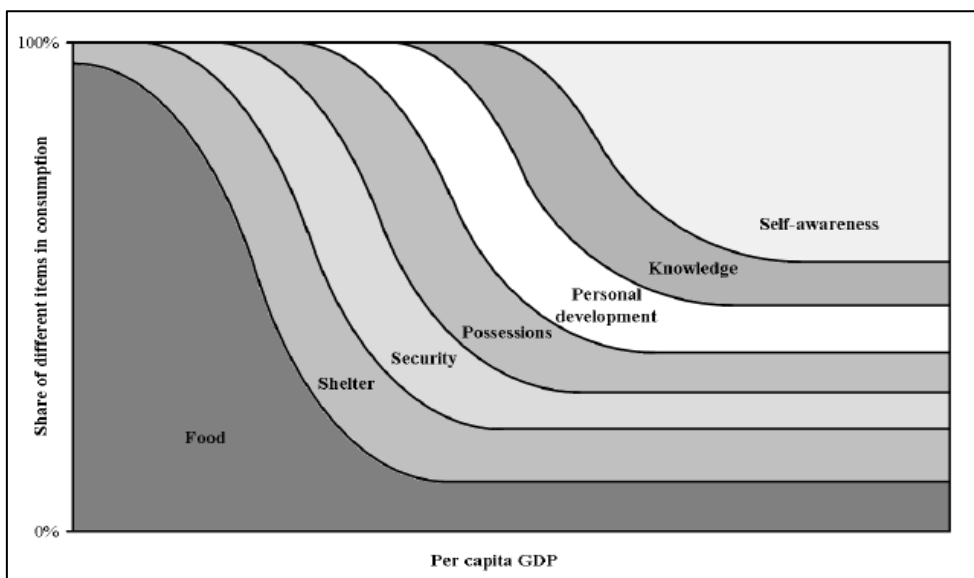
Каждое последующее благо (т.е. более «позднее», более «новое») в этой модели имеет более высокую относительную ценность, по отношению к ранее «освоенным» благам. Это удивительным образом совпадает с тем, как описывает низшие и высшие потребности Маслоу: «В филогенетическом, или эволюционном плане более высокая потребность представляет собой более позднее образование. Если потребность в пище – общая для всех живых организмов, то потребность в любви присуща только человеку и, возможно, высшим человекообразным обезьянам, а потребность в самоактуализации, бесспорно, – одному лишь человеку. Чем выше потребность, тем более специфична она для человека»

Понятно, что любая модель является лишь упрощенным представлением реальной действительности. Поэтому следует сделать несколько важных оговорок:

1. **«Гибкость» свободного времени.** В приведенной модели человек для того, чтобы начать производство последующего блага, должен в обязательном порядке высвободить (за счет роста производительности) время внутри отведенного на работу (10-часового в примере) отрезка. В долгосрочном плане это действительно так. Но в краткосрочном плане человек может начинать производить дополнительное благо за пределами этого (10-часового) отрезка, просто за счет перераспределения времени досуга в пользу работы.
2. **Непропорциональность снижения затрат времени.** В модели на каждом следующем шаге затраты времени на ранее производимые блага уменьшаются пропорционально. На самом деле, все может происходить и по-другому. Экономия времени может быть достигнута за счет уменьшения затрат времени не на все блага, а лишь на часть из них или даже на одно благо.
3. **Важность насыщения.** В нашей модели всё выглядит так, словно любое благо сразу начинает производиться в объеме, достаточном для насыщения. На самом деле, если насыщение конкретным благом не наступило, то с дальнейшим ростом производительности затраты времени (денег) на благо могут не уменьшаться, а увеличиваться. Именно поэтому, если человек ранее обеспечивал себе лишь полуголодное существование, то он не прекратит добычу (приобретение) пищи, если его производительность (доход) вдруг вырастет. Он продолжит увеличивать добычу пищи до тех пор, пока не достигнет большего насыщения.

Представьте себе, что благо 1 (на рисунке 6 оно отображено синим цветом) это пища. Тогда 1-й период будет примерно соответствовать обществу, в котором около 80% времени тратится на добычу «хлеба насущного». А период 10 будет примерно соответствовать современным развитым странам, в которых затраты на питание составляют около 10% (в США этот показатель чуть ниже 10%, в странах Западной Европы чуть выше). В целом же тенденция уменьшения доли затрат на питание с ростом доходов – это очень хорошо известный в экономике закон Энгеля (или эффект Энгеля).

Очень близкую «по духу» модель в своей работе *Future of paper in the telematic world* разработал Ян Реннел (Jan Rennel). К сожалению, эту работу мне найти не удалось. Здесь модель приводится по источнику [www.fao.org](http://www.fao.org) (рис. 7)



**Рис. 7.** Модель Яна Реннела.

Источник: <http://www.fao.org/docrep/008/ae428e/ae428e03.htm>

Модель Яна Реннела несколько отличается от предложенной мной (см. рис. 6) модели, но ничего более близкого мне отыскать не удалось.

Продолжим в таблице 4 наши аналогии (см. выше таблицы 1 и 2), исходя из только что пройденного материала.

*Табл. 4.*

**«Двухтактный» цикл роста в денежной и в натуральной экономике.**

**Первый такт: появление дополнительного свободного времени за счет роста производительности. Второй такт: заполнение свободного времени производством дополнительных благ (большей ценности).**

<b>Древняя натуральная экономика</b>	<b>Денежная экономика</b>
Всё рабочее время используется	Все заработанные деньги тратятся
Рост производительности индивидуального труда	Рост зарплат и/или снижение цен
Появляется дополнительное свободное время	Варианты (возможна их комбинация): <ul style="list-style-type: none"> <li>• Появляются не потраченные деньги (сбережения)</li> <li>• Уменьшается рабочий день.</li> <li>• Растет безработица.</li> </ul>
Свободное время используется на производство новых благ	Варианты (возможна их комбинация): <ul style="list-style-type: none"> <li>• Деньги тратятся на приобретение новых благ</li> <li>• Увеличивается рабочий день</li> <li>• Снижается безработица</li> </ul>

Итак, повторим еще раз основные постулаты теории девальвации ценностей:

1. Ценности девальвируются
  - а. По мере уменьшения количества времени, необходимого для производства/приобретения этих ценностей
  - б. По мере использования высвободившегося времени для производства дополнительных благ.
2. Блага производятся/приобретаются в соответствии с определенной иерархией от низшего уровня к высшему.
3. Блага более высокого положения в иерархии оцениваются выше.
4. Экономическому развитию/росту способствует любая девальвация ценности благ.

## **Часть вторая. Практические примеры применения теории.**

### **1. Причины британской промышленной революции.**

Несмотря на то, что британская промышленная революция произошла около 200 лет назад, ее причины до сих пор являются предметом дискуссии. Не буду перечислять все причины, которые называются многочисленными авторами, т.к. единственной причины не существует. Назову только две взаимосвязанных причины, которые объясняются теорией девальвации ценностей: выгоды обмена и девальвация ценности текстиля.

#### **1.1. Выгоды обмена.**

Предположим, имеются две страны: страна А и страна Б, в каждой из которых по 5 млн. человек заняты производительным трудом (остальные – дети, члены семей и т.п.).

На первом этапе в обеих странах добываемой пищи хватает лишь на то, чтобы прокормить население, излишков нет, все люди заняты всё свое рабочее время.

На втором этапе происходит скачок производительности. В каждой из двух стран уже достаточно труда четырех миллионов человек, для обеспечения страны продовольствием. По одному миллиону трудоспособного населения каждой страны высвобождается для производства дополнительных благ. Согласно теории девальвации ценности, эти блага будут цениться более высоко. Но так как между странами существует возможность обмена, возможны два крайних варианта распределения ролей между ними (остальные многочисленные варианты являются промежуточными).

1 вариант: страны начинают производство благ следующего уровня самостоятельно, независимо друг от друга, не используют возможности обмена. Этот вариант предполагает равенство в экономике двух стран (при прочих равных). Мы его не рассматриваем.

2 вариант: одна страна (допустим, страна А) начинает специализироваться на производстве новых благ. Рассмотрим этот вариант. Для простоты восприятия предположим, что страна А начинает специализироваться на производстве тканей (новое благо), а страна Б продолжает специализироваться на выпуске продовольствия, и все излишки продовольствия обменивает на ткани в процессе обмена со страной А. Ключевым фактором в обмене будут выступать затраты рабочего времени на производство участвующих в обмене товаров.

Пусть ткани в количестве X эквивалентны в обмене продовольствию в количестве Y (единицы измерения нам в данном случае не важны). При этом на производство тканей в количестве X в стране А затрачивается 10 часов рабочего времени. В то же время на производство продовольствия в количестве Y в стране Б затрачивается 20 часов рабочего времени. Это соотношение (производительность в стране А в два раза выше, чем в стране

Б, если их привести к эквиваленту) и будет играть решающую роль в благосостоянии стран после обмена.

В процессе обмена продовольствие (продукт труда 1 млн. человек в стране Б) будет обменено на ткани (продукт труда 0,5 млн. человек в стране А).

После обмена получится следующее распределение благ между странами:

**Страна А:**

- Продовольствие (продукт труда 4 млн. человек) – собственное производство.
- Ткани (продукт труда 0,5 млн. человек) – собственное производство
- Продовольствие (продукт труда 1 млн. человек) – получено в результате обмена со страной Б.

Примечание: ткани (продукт труда 0,5 млн. человек) переданы стране Б в результате обмена.

**Страна Б:**

- Продовольствие (продукт труда 4 млн. человек) – собственное производство
- Ткани (продукт труда 0,5 млн. человек) – получены в результате обмена со страной А.

Примечание: продовольствие (продукт труда 1 млн. человек) переданы стране А в результате обмена.

В данном примере, где рассматриваются две страны, дальнейший обмен невозможен, т.к. страна Б полностью использовала имеющиеся свободные ресурсы (продовольствие – продукт труда 1 млн. человек) для обмена.

Видно, что страна А в результате обмена находится в выигрыше: у нее дополнительное продовольствие – продукт труда 1 млн. человек. Страна Б оказалась в менее выгодном положении в результате эквивалентного, казалось бы, обмена.

Страна А может использовать полученное дополнительное продовольствие только одним способом: высвободив 1 млн. человек (из четырех миллионов, занятых в стране А производством продовольствия) для производства дополнительных благ. Ключевым для успеха страны А явилась более высокая производительность одного часа времени<sup>16</sup>.

Предположим, имеются другие страны, как и страна Б имеющие излишки продовольствия. Или страна Б имеет население не 5 млн. а 30 млн. человек. Тогда страна А может Тогда страна А может переместить высвободившийся (благодаря импорту продовольствия) миллион человек с производства продовольствия на то же производство тканей для обмена с этими странами. Более высокопроизводительный труд (ткани) в стране А будет вытеснять менее производительный (продовольствие) и страна будет постепенно все меньше производить продовольствия и все больше специализироваться на производстве промышленных товаров.

---

<sup>16</sup> Попробуйте представить современный пример: Если житель развивающейся страны, получающий 1 тыс. долларов в месяц, покупает по цене 1 тыс. долларов планшетный компьютер (трудоемкость изготовления которого составляет в самом крайнем случае несколько часов, а скорее измеряется в минутах), то можно легко представить, насколько невыгоден для страны-покупателя такой международный обмен (месячный рабочий фонд времени при 8-часовой рабочей неделе составляет примерно 150-160 часов).

Если теперь вы представите, что страна А в нашем вымышленном примере это Англия, то увидите несколько ключевых совпадений с реальной картиной английской промышленной революции начала 19 века.

1. Англия непрерывно увеличивала долю импорта в потребляемом продовольствии. Собственное производство продовольствия (особенно зерна) в Англии непрерывно падало, особенно под воздействием дешевого импорта. В конце концов, импорт стал покрывать 75-90% потребности Англии в основных продуктах питания.
2. Были страны, имеющие излишки продовольствия (из-за роста урожайности и освоения новых земель) и готовые поставлять его в Англию (Россия, США, Германия, Польша и другие). Конкуренция на зерновом рынке развилась до такой степени, что в конце 18 века произошел так называемый «зерновой» кризис, когда цены на зерно резко упали, в первую очередь из-за поставок дешевого зерна из США.
3. Страны, не защищенные от поставок промышленной продукции из Англии, стали очень заметно отставать от неё в темпах экономического развития. Выгоды обмена объясняют заметное ускорение роста Англии произошедшее после окончания наполеоновских войн и снятия т.н. «континентальной блокады», которая препятствовала английской торговле на континенте.

В основе успеха Англии лежало значительное уменьшение времени на производство мануфактурных изделий, прежде всего тканей. Это девальвация ценности в нашей терминологии.

## **1.2. Девальвация ценности текстиля.**

На протяжении всего средневековья ткани в Европе были очень дороги. И это касалось не только тканей из Индии и Китая, которые были предметом роскоши. Простые люди носили в основном домотканую одежду, иногда за всю жизнь у человека менялось лишь 3-4 комплекта одежды. А нарядная, праздничная одежда часто передавалась от родителей детям по наследству.

Англия благодаря механизации процессов прядения и ткачества и использованию паровой энергии, первой смогла изменить эту ситуацию, значительно увеличив производительность в отрасли изготовления тканей. Именно это преимущество в производительности и дало возможность Англии использовать преимущества обмена с другими странами.

Вот что писал об Англии в 1844 году Фридрих Лист (2005, с. 68)

«Ее фабрично-заводская промышленность по своему значению превосходит таковую же всех других наций. Несмотря на то что со времени Иакова I ее суконная мануфактурная промышленность более чем удесятерилась (44,5 млн фунтов стерлингов), другая новая развившаяся в течение последнего столетия отрасль промышленности — хлопчатобумажная — достигла еще больших размеров, а именно 52,5 млн фунтов стерлингов. Не удовлетворившись этим, она вознамерилась и свою льняную промышленность, в которой она издавна отстала от других наций, поднять на такую же высоту, если еще не более, как обе вышеуказанные отрасли промышленности; теперь производительность ее в этом отношении достигает уже 15,5 млн фунтов стерлингов... Она в настоящее время выделяет шелковых материй больше, чем все итальянские республики средних веков вместе взятые, именно на 13,5 млн фунтов стерлингов»

Каков итог? Англия, значительно увеличив производительность своей текстильной (и не только) промышленности, создала возможности для роста внутри страны. Это соответствует девальвации первой формы.

Но поставляя эти товары в другие аграрные на тот момент страны Европы, она произвела в них девальвацию второй формы. Другими словами эти страны (пусть и в лице своей аристократии), ранее не имевшие стимулов производить больше продовольствия, получили эти стимулы в виде возможности обмена на английские товары. «Досугу» они стали предпочитать «работу». Это соответствовало девальвации второй формы.

Возможности обмена существенно увеличили рост Англии, сработав как своеобразный рычаг.

### **Заключение.**

Приведенный выше пример показывает, что теория девальвации ценностей может быть применена для прояснения ряда вопросов, касающихся экономической истории, теории экономического роста, теории международной торговли и многих других. Она может быть успешно применена для объяснения происхождения т.н. «остатка Солоу». С помощью теории девальвации ценностей можно объяснить ошибочность концепции «убывающей предельной производительности» в макроэкономике. Но это уже темы для следующих статей.

### **Список литературы:**

Беккер Г. 2003. Человеческое поведение: экономический подход. Избранные труды по экономической теории. Москва, ГУ ВШЭ, стр. 156-157.

Голубков Е.П., 1998. Маркетинговые исследования. Москва, «Финпресс», стр. 346

Котлер Ф. 1999. Маркетинг менеджмент. СПб.: Питер Ком.

Липсиц И.В. 2004. Ценообразование. Москва, «Экономистъ»

Лист Ф. 2005. Национальная система политической экономии. Москва, «Европа». Гл.4.

Маслоу А. 2012. Мотивация и личность. СПб. Питер.

Менгер К. 2005. Избранные работы. М.: «Территория будущего».

Монтанари М. 2009. Голод и изобилие. История питания в Европе. Москва, «Александрия».

Сумленный С. 2010. Бедная бедная Германия. Эксперт №49(733) 13 дек.2010