
П.А. Ореховский

ИСТОРИЯ
ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МЫСЛИ
ГЛАЗАМИ СТРУКТУРАЛИСТА

Москва
Институт экономики РАН
2023

УДК 330.8, 330.83

ББК 65.02

Ореховский П.А. История экономической мысли глазами структуралиста. Препринт. – М.: Институт экономики РАН, 2023. – 52 с.

В работе предпринята попытка переосмысления проблемы оптимальной структуры экономики в истории экономической мысли. Центральная роль при этом отводится старой дискуссии о соотношении производительного и непроизводительного труда. Начиная со А. Смита и Д. Рикардо, осуществляется поиск основного источника ценности и механизмов ее перераспределения и изъятия в пользу тех или иных социальных групп. Классическое представление о том, что в центре такого изъятия находятся собственники земли, дополняется анализом монополий. Ценовая дискриминация приводит к диспропорциям и тормозит экономический рост также, как и рентные изъятия в пользу привилегированного класса.

История мысли легитимирует экономический мейнстрим – доминирующую версию экономической теории. Попытки альтернативной интерпретации истории мысли – вариант «постправды», в рамках которого меняется отношение не только к обсуждаемой проблеме, но и к самому способу ее обсуждения.

После кризиса 2008–2009 гг. экономическая теория не может оставаться прежней. Однако история экономической мысли сохраняет свою концептуальную схему. Это позволяет не менять в основном и главные черты современной экономической теории.

Ключевые слова: структурализм, постправда, производительный и непроизводительный труд, рента, равновесие, неэквивалентный обмен, неоднородность.

Классификация JEL: B12, B13, B14, B21, B22, B40.

Orekhovsky P.A. The History of Economic Thought by the Eyes of a Structuralist. Preprint. – M.: Institute of Economics, RAS, 2023. – 52 p.

The paper attempts to rethink the problem of the optimal structure of the economy in the history of economic thought. The central role is given to the old discussion about the relationship between productive and unproductive labor. Starting with A. Smith and D. Ricardo, a search is being made for the main source of value and mechanisms for its redistribution and withdrawal in favor of certain social groups. The classical notion that landowners are at the center of such expropriation is complemented by an analysis of monopolies. Price discrimination leads to disproportions and slows down economic growth as well as rent withdrawals in favor of the privileged class.

The history of thought legitimizes the economic mainstream, the dominant version of economic theory. Attempts at an alternative interpretation of the history of thought are a variant of «post-truth», within which the attitude is changed not only to the problem under discussion, but also to the very way of discussing this problem.

After the 2008–2009 crisis economic theory cannot remain the same. However, the history of economic thought retains its conceptual scheme. This makes it possible to preserve in its main features the main features of modern economic theory.

Keywords: structuralism, post-truth, productive and non-productive labor, rent, equilibrium, unequal exchange, heterogeneity.

JEL Classification: B12, B13, B14, B21, B22, B40.

© Ореховский П.А., 2023

© Институт экономики РАН, 2023

© Валериус В.Е., дизайн, 2007

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение. Методологические замечания	4
Глава 1. Вопрос о производительном и непроизводительном труде: поиск факторов роста.....	9
Глава 2. Д. Рикардо: альтернативная трактовка ренты. Неэквивалентный обмен	14
Глава 3. «Пошлый вульгаризатор» К. Маркс. Маржиналисты. А. Маршалл и «квазирента»	22
Глава 4. «Реориентация теории ценности»: Э. Чемберлин, Дж. Робинсон. Еретик И. Шумпетер и молодой Р. Коуз.....	31
Глава 5. Аутсайдерская альтернатива истории мысли и Кейнс	40
Заключение. Еще раз о непроизводительном труде. Грядущая фрагментация истории мысли	46
Литература	48

ВВЕДЕНИЕ. МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ЗАМЕЧАНИЯ¹

В истории экономической мысли уже давно сложился свой «мейнстрим». С одной стороны, он достаточно обширен, чтобы в XXI в. включить в себя представителей институционализма, которым в своей знаменитой работе 1985 г. М. Блауг отказал в этом праве (впрочем, как и «эконометристам», которым также не нашлось места в его книге) (Блауг, 1994). С другой — он, как и любой мейнстрим, предполагает определенную классификацию и иерархию исследователей и их теорий. Как правило, такая классификация является неявной, что и приводит историков мысли к частым дискуссиям о том, какая из фигур экономистов прошлого является более масштабной. Исключением являются разве что марксисты, оценивающие теоретиков по степени близости к теории трудовой стоимости и принятию / отрицанию прибавочной стоимости, представленных в труде К. Маркса.

История экономических учений, если рассматривать ее как учебную дисциплину, считается «закрепляющей» — ее риторика должна убедить студентов в верности тех представлений, которые они получили в рамках изучения курсов экономической теории. В качестве важнейшего принципа, организующего всю экономическую теорию, выступает *равновесие*. В *микроэкономике* такое равновесие должно достигаться как для производителя, так и для потребителя; как на отраслевых рынках конечной продукции и услуг, так

1. Данный материал обсуждался на семинаре под руководством А.Я. Рубинштейна в Институте экономики РАН 15 июня 2023 г. Я выражаю искреннюю признательность О.И. Ананьину, Г.Д. Гловели, Е.А. Капогузову и другим его участникам за высказанные ценные замечания и доброжелательное отношение к докладу. Часть пояснений в подстрочных сносках связана с необходимостью учета высказанных замечаний.

и на рынках факторов производства. То же самое справедливо и по отношению к *макроэкономике*: здесь должно достигаться *общее равновесие*. Школы мысли здесь организуются вокруг механизмов достижения равновесия – и характеристики политики государства, которую следует признавать рациональной (эффективной). Равновесие является имплицитным принципом, организующим весь экономический дискурс: поскольку существуют две противоположные силы – спрос и предложение – они должны как-то уравниваться. Это кажется настолько тривиальным, что не обсуждается.

Другим важным методологическим принципом экономической теории является предельный анализ. Он связан с победой маржиналистской революции в конце XIX в.² С тех пор характеристика предельных издержек и доходов позволяет выявить эффективность и/или неэффективность равновесия. Этот принцип позволяет отделить «классиков» от «неоклассиков», обособить «марксистов» и «институционалистов» (а заодно ввести в классификацию «неоинституционалистов», которые пытаются осуществить синтез предельного и институционального анализа). То же основание классификации – предельный анализ – позволяет разделить кейнсианцев и неолибералов³ самых разных направлений, правда, сама линия демаркации становится уже намного более тонкой. Граница между кейнсианцами и, скажем, «новыми классиками» основана на посылах об эластичности/неэластичности спроса и/или предложения в ответ на изменения цен.

Кроме того, пожалуй, следует отметить еще одно различие. Сразу оговорюсь, что оно сравнительно редко рефлексивируется как самими исследователями, так и историками мысли. Это различие между номинализмом и реализмом; при этом, естественно, речь идет не о «реальных», физических (выраженных в неизменных ценах) и «номинальных» (выраженных в текущих ценах) экономических показателях, а о философских концепциях. Часть

-
2. Н. Макашева убедительно показывает, что «маржиналистская революция» на самом деле была длительным историческим процессом. Более того, использование предельного анализа вместо «анализа средних» в экономической теории получило характеристику как «революции» «задним числом» (Макашева, 2022).
 3. В данном случае под «неолибералами» подразумевается широкий спектр школ от «монетаристов» и «австрийцев» до «новых классиков», включая теорию рациональных ожиданий.

экономистов (многие классики) придерживались мнения, что за изменениями номинальных показателей (цен, заработных плат, процентных ставок и т.д.) кроются изменения неких сущностей. Так, например, утверждение, что в основе цены лежит ценность (стоимость), определяемая на основе либо «общественно необходимых затрат труда», либо на основе «предельной полезности блага», является реалистическим. Истинное понимание ценности (стоимости) позволит построить и истинную теорию ценообразования. Номиналисты обходятся без указанной гипотезы, во многом опираясь на обычную (не диалектическую!) логику и позитивизм.

После «эконометрической революции» 1930-х гг. в дискурсе экономистов произошел сдвиг в сторону номинализма. Сам по себе он не представляет какую-то особую важность для мейнстрима истории мысли: ученый может придерживаться реалистических концепций в одних сферах, совмещая это с номиналистическими взглядами в других областях экономических исследований. Так, показателен случай М. Фридмена. В нашумевшей методологической работе о неважности посылок теории в случае хороших прогностических результатов он выступает как номиналист (Фридмен, 2012), однако его уверенность в существовании «естественной» безработицы и отсутствии безработицы «вынужденной» является очевидно реалистической. Поэтому, как уже говорилось, эта линия демаркации является относительно неважной для историков мысли, однако она весьма существенна для логики данной работы.

Структурализм как «школа» или «направление» отсутствует в учебниках экономической мысли (подробнее см.: (Ореховский, 2016)). Обычно структуралистов принято относить к дисциплине «экономика развития» (Нуреев, 2008). Во многом это связано с латиноамериканским структурализмом и, в первую очередь, с концепцией Р. Пребиша (Пребиш, 1992). Кроме того, в связи с очевидным родством идейных подходов к анализу периферийных (и полупериферийных) экономик структурализм связывают с работами И. Валлерстайна и Ф. Броделя. В этом случае структуралисты «проходят по ведомству» макросоциологии и экономической истории.

В данной работе под структурализмом понимается направление, в рамках которого долгосрочной основой экономического роста являются структурные сдвиги. Последние понимаются доста-

точно широко – это изменение пропорций в видах экономической деятельности, пространственных пропорциях, институциональных режимах. Поскольку важность структурных факторов для роста не отрицал (по крайней мере, в явном виде) ни один исследователь, постольку следует указать, что *не является структурализмом*. К структуралистским относятся концепции, рассматривающие рост как следствие простого увеличения используемых ресурсов – труда, капитала, земли и полезных ископаемых. Кроме того, *не структуралистскими* являются и теории, где главными факторами роста являются норма сбережений и инвестиции. С позиций структуралиста чистые инвестиции – это не фактор роста, это *сам экономический рост*. Их вполне можно рассматривать как прирост вовлекаемого в производство капитала и/или труда (например, в однофакторной модели роста Мэнкью – Ромера «физический» и «человеческий» капитал не различаются и рассматриваются как общие «инвестиции» (Ромер, 2014. С. 141–174)).

Поскольку в центр изучения помещаются структурные факторы, традиционное равновесие спроса – предложения оказывается неважным. Когда структуралисты пишут о равновесии, на самом деле они чаще всего говорят о *структурной сбалансированности*. Последняя является не статическим состоянием, но «фазой», периодом, в рамках которого имеет место экономический рост. Диспропорции, разрушение такой сбалансированности сопровождаются замедлением роста, рецессией, возможно, спадом. Такая интерпретация равновесия в целом не противоречит мейнстриму, поэтому элементы структуралистского анализа можно найти у самых разных экономистов. Отсюда становится возможной *другая интерпретация* известных концепций, некая альтернативная история мысли, заметки о которой представлены в следующих главах. Естественно, что это именно *заметки*; любая история, пусть и альтернативная, потребует монографического объема⁴.

4. Кроме того, во избежание недоразумений, следует оговориться, что экономический структурализм является частью более общего направления, оставившего свой след в математике, лингвистике, философии (подробнее см.: (Кошовец, Ореховский, 2018)). Эта часть охватывает и широко известные работы Д. Макклоски (Макклоски, 2015), А. Кламера (Кламер, 2015), и менее популярную «нарративную экономику». Но, как и в случае с реализмом и номинализмом, «структуралистский сдвиг» пока не оказал существенного влияния ни на развитие экономической теории, ни на историю мысли.

История мысли тесно связана с экономической историей: хорошим тоном считается описание состояния экономики и жизненных обстоятельств, повлиявших на взгляды исследователя. При этом «интерналисты» делают акцент на идейных предшественниках, повлиявших на взгляды данного экономиста, а «экстерналисты» — на социально-экономическую среду и острые проблемы, стоявшие в то время перед обществом. Современная социальная эпистемология, в свою очередь, опирается на изучение «практик», которые определяли в том или ином периоде развитие знания. Понятно, например, что переписывание и изучение текстов, на которых воспитывались схоласты, сильно отличались от той коммерческой деятельности, в которой участвовали меркантилисты и которая во многом предопределила их взгляды.

В свою очередь, практики получения нового знания опираются на коллективные структуры когнитивности, которые во многом задают как рамки возможного развития теории, так и «слепые пятна», свойственные рассматриваемому периоду. Это характерно и для истории мысли. Например, когда началась «маржиналистская революция», обнаружился целый список предшественников, так или иначе использовавших в своих работах предельный анализ. Первый список таких предшественников составил не кто-нибудь, а У. Джевонс, которого, наряду с К. Менгером и Л. Вальрасом, считают одним из «основоположников» маржинализма (Автономов, 2021). Но до этого работы этих экономистов были слабо известны и не оказывали на развитие теории и практики какого-либо влияния (особенно показательна в этом отношении судьба работы К. Госсена).

Структуры когнитивности предполагают герменевтический подход. Их смена приводит во многом к утрате практик, которые использовали ученые в том или ином периоде, а оставшиеся и доступные современным исследователям тексты интерпретируются уже в рамках других, новых представлений. Альтернативная интерпретация в таком случае неизбежно выступает с позиций постправды (постистины): фактически она формирует другую, параллельную реальность, что, естественно, неприемлемо для экономистов, придерживающихся реалистического, а не номиналистического, мировоззрения. Но для структурализма было бы странным отстаивание правомерности единственно верного варианта как истории мысли, так и современной экономической теории.

ВОПРОС О ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОМ И НЕПРОИЗВОДИТЕЛЬНОМ ТРУДЕ: ПОИСК ФАКТОРОВ РОСТА

«Разграничение производительного и непроизводительного труда, введенное Смитом, — это, пожалуй, одна из самых пагубных концепций в истории экономической мысли...

Смит дает два критерия определения производительного труда. Первый... “ценностный”: производительный труд увеличивает ценность продукта... Второй критерий, более известный, — так сказать по принципу складирования: производительный труд “закрепляется и реализуется в каком-либо отдельном предмете или товаре, который можно продать”, а услуги непроизводительного труда “исчезают в самый момент их оказания”. Следовательно, чем большая доля рабочей силы используется производительно, тем большим будет вещественный запас средств производства в следующем году. Этот критерий ближе по духу к тому, что имел в виду Смит, но и он не безупречен» (Блауг, 1994. С. 48–49). Так характеризует смитианскую концепцию производительного и непроизводительного труда М. Блауг. Анализируемая глава книги А. Смита называется «О накоплении капитала, или о труде производительном и непроизводительном». Блауг предполагает, что «для обеспечения экономического прогресса необходимо максимизировать норму чистых инвестиций» (там же. С. 49) и что Смит связывает производительный труд с этим процессом, в то время как непроизводительный труд представляет собой часть потребления, «непроизводительное использование сбережений в сфере услуг для удовлетворения

расточительного спроса» (там же). Пагубность концепции Смита Блауг видит, во-первых, в том, что он отказывает в производительности образованию и здравоохранению; а во-вторых, в том, что инвестиции увязываются именно с производительным трудом, а не со «сбережениями как функцией от ставки процента или от размера чистого дохода... Он считает, что хотя банковский процент используется для финансирования производственных фондов, прирост основного капитала достигается реинвестированием прибылей; поэтому, говоря о бережливом человеке, называя его благодетелем общества, Смит неизменно уточняет, что имеет в виду промышленника, тогда как землевладельцы в его глазах непременно моты» (там же. С. 50).

М. Хадсон рассказывает эту историю по-другому, начиная ее с физиократов, оказавших существенное влияние на А. Смита в данном вопросе. «Экономическая таблица» Ф. Кенэ, по мнению Хадсона, требовалась для того, чтобы показать, «как экономический излишек Франции — то, что оставалось после покрытия основных расходов на проживание и бизнес, оказался в руках землевладельцев как земельная рента.

...физиократы приписывали экономический излишек исключительно сельскому хозяйству. Но, *в отличие* (здесь и далее курсив авт. — П.О.) от Локка, они не характеризовали землевладельцев как получающих ренту благодаря своему труду. Излишек урожая был произведен солнечной энергией. Эта логика лежала в основе их политического предложения: Единого налога на землю...

...в эпоху, когда Франция была автократическим государством, чья земельная аристократия поддерживалась Церковью и королевскими органами, было бы политически нежизнеспособным утверждать, что они не заслуживают своей ренты. Кенэ и его коллеги... использовали риторические образы, чтобы сыграть на собственном воображаемом образе получателей ренты, назвав этот класс рента *источником* богатства Франции, а промышленность — просто существующей за пределами расходов земельной аристократии.

В характеристике промышленности и торговли как “бесплодных”... была логика, объясняющая, почему только землевладельцы должны нести налоговое бремя. Уловка Кенэ состояла в утверждении, что класс, производящий излишки, является естественным источником налогообложения» (Хадсон, 2021. С. 89).

Смит, по мнению Хадсона, расширил физиократическую теорию ренты. Ему не нужно было применять риторические уловки физиократов, поэтому, естественно, промышленность перестала быть «бесплодной». Но главное по Хадсону то, что Смит «обобщил концепцию ренты как пассивного незаработанного дохода и использовал трудовую теорию стоимости, чтобы распространить эту идею как на финансы, так и на владение землей: “Труд и время бедных в цивилизованных странах приносятся в жертву праздности и роскоши богатых. Землевладелец пребывает в праздности и роскоши за счет труда своих арендаторов. Богатого человека поддерживают поборы с усердного торговца и с нуждающихся, которые обязаны содержать его в праздности, платя за использование его денег...”⁵.

Неспособность обложить налогом это рентное бремя перенесло налоги на торговлю и промышленность, подрывав их прибыльность и, следовательно, накопление капитала» (там же. С. 91).

Структуралистская интерпретация введенного Смитом различения «производительного» и «непроизводительного» труда предполагает, во-первых, что *виды экономической деятельности имеют разную ценность*. Основываясь на этом, Смит вводит иерархию сфер экономики (см. главу «О различных помешениях капиталов») по степени отдачи на единицу «капитала и труда». Собственно, это не что иное, как попытка определения *приоритетов*, которые должны лежать в основе проводимой властями экономической политики, целью которой является «обогащение нации». Здесь важна разница в акцентах — основная часть историков мысли выделяют у Смита «невидимую руку», в соответствии с которой рыночный механизм сам обеспечит оптимальное распределение капиталов, и на этом характеристику взглядов Смита на государственную экономическую политику можно заканчивать. Все рецепты обогащения народов, таким образом, укладываются во фритредерство (стоит отметить, что примерно также интерпретировали Смита и экономисты немецкой исторической школы). Для структуралиста, читающего Смита, эта интерпретация неочевидна: эффективная работа рынка требует многих предварительных условий и соответствующего социального кон-

5. Здесь Хадсон приводит цитату из лекции Смита в Эдинбурге, но конкретный источник, откуда она взята, не указывается.

струирования. Деление на производительный и непроизводительный труд, как и иерархия видов экономической деятельности, никак не связана с «невидимой рукой». Скорее наоборот — у Смита достаточно много тезисов, где отстаивается борьба со сговором и монополиями, а заодно — поддержка отечественных предпринимателей.

Во-вторых, что более важно, это оценка ренты не как дохода, а как *вычета из доходов*. Рента — это своеобразный аналог сеньоража, взимаемого землевладельцами. Но подобный «сеньораж» может осуществляться и производственными монополистами, и финансовым сектором. Чем выше доля ренты в национальном доходе, тем хуже работает «невидимая рука» и менее эффективным становится рыночный механизм.

Это совсем другое национальное счетоводство, сильно расходящееся с мейнстримом. Следует сразу же оговориться, что идентификация «непроизводительности», которую приводит Смит, выглядит вполне приемлемой в XVIII—XIX вв., когда идет речь о сокращении ренты землевладельцев (и — впоследствии — об отмене «Хлебных законов», регулирующих пошлины на импорт зерна). По мере развития индустрии и изменения структуры экономики смитианское определение непроизводительного труда становится все менее удовлетворительным.

Наконец, здесь уже можно констатировать первое расхождение между «равновесием» и «структурной сбалансированностью»⁶,

6. Для пояснения указанного различия в подходах рассмотрим простой числовой пример. Предположим, что имеется некая однопродуктовая экономика, общее количество занятых экономической деятельностью индивидов — 100 чел. 80 из них занято производительным трудом (работники, торговцы, фермеры, фабриканты); 20 — непроизводительным (землевладельцы, чиновники, врачи, учителя). Доход (ВВП) этой экономики — 1000 ед. продукта.

Для простоты предположим, что все получают равный доход $1000:100=10$ и производительные индивиды имеют постоянную одинаковую производительность. Тогда последняя равна 12,5 ед. продукта ($1000:80$).

Далее в этой экономике происходит структурный сдвиг — непроизводительных индивидов становится больше на 10 чел., а производительных — на 70. Согласно Смигу, доход такой экономики *сократится* и станет равен 875 ед., причем «рентная часть» доходов *увеличится*: $30 \cdot 10=300$. В этом и проявляется различие в интерпретациях рассматриваемой теории: 1) экономисты, отрицающие существование «непроизводительного труда», будут отрицать и возможность сокращения дохода, так что $1\ 000 = 1\ 000$; 2) историки мысли, исходящие из представлений о равновесии, будут настаивать на том, что сокращение дохода должно равномерно распределиться между всеми экономическими акторами, так что $875=875$; 3) структуралистская интерпретация будет делать акцент на том, что сокращение производства на 125 ед. не равно ожидаемому сокращению потребления на 100 ед., о «равновесии» здесь нет и речи.

которое игнорируется мейнстримом истории мысли. Так, поскольку рента, наряду с заработной платой, прибылью и доходом, считается в общем потоке доходов, он оказывается равен потоку расходов — сумме потребления и сбережений. Так достигается равновесие, которое в ретроспективе можно назвать «макроэкономическим». Но — как впоследствии обнаружит Рикардо — *рост удельного веса ренты сопровождается сокращением прибыли и, тем самым, подрывает стимулы к расширению производства*. Таким образом, «структурная сбалансированность» и «равновесие» совпадают только в случае приближения рентных доходов к нулю, что было практически исключено в аграрной экономике XVIII в. Как оказалось, этого невозможно добиться и в постиндустриальном обществе XXI в.

Д. РИКАРДО:
АЛЬТЕРНАТИВНАЯ ТРАКТОВКА РЕНТЫ.
НЕЭКВИВАЛЕНТНЫЙ ОБМЕН

В мейнстриме экономической мысли Д. Рикардо обычно характеризуется как сторонник трудовой теории ценности (стоимости). Одновременно обычно указывается еще на две теории — земельной ренты и мировой торговли (сравнительных издержек). Однако вопрос, почему Рикардо рассматривал трудовую ценность как общий принцип, а предельные и сравнительные издержки как исключения, игнорируется. Особенно показательным это игнорирование в случае Й. Шумпетера, который в своем знаменитом труде заявлял особый интерес именно к технике экономического анализа — а ведь в случае Рикардо такая техника во всех трех случаях разная. В отношении трудовой ценности Рикардо использует, по сути, понятие «средних» затрат, причем выступает как реалист. Продолживший эту линию анализа К. Маркс писал об «общественно необходимых», «средних», «нормальных» затратах. Учитывая, что работники обладают разной квалификацией, сложностью, Маркс сводил их затраты к единицам «простого труда».

По-видимому, такая интерпретация трудовой ценности Рикардо является вполне корректной. Сам Рикардо оперирует единицами труда, не задумываясь о том, что охота на бобров и оленей, возможно, требует разной степени квалификации охотников; то же самое происходит и дальше, когда он размышляет о скорости оборота капитала в разных отраслях.

Напротив, в теории ренты используется *предельный* анализ. Реализм сохраняется и здесь — все участки земли упорядочиваются по степени их отдачи, что предполагает существование некоего

«идеально худшего» участка, который в ответ на затраты труда и капитала приносит фермеру только возмещение его затрат труда. Именно в этом случае цена на урожай фермера становится равной его трудовой ценности. Все остальные участки, обладающие большей урожайностью (производительностью), кроме возмещения затрат труда, приносят своим хозяевам ренту.

Естественно, что историки мысли фиксировали расхождение между теорией ренты и трудовой ценностью у Рикардо. Однако эта фиксация никак не связывается с категориями производительного и непроизводительного труда. Тем не менее, если следовать логике Смита, а не заявлениям физиократов, то рента представляет собой не *дополнительную ценность*, которая создается таким фактором производства, как земля, а *вычет ценности* из национального дохода общества. Как указывает М. Маццукато: «Рикардо определял ренту как перемещение прибыли к землевладельцам на том просто основании, что они обладали монополией на определенный редкий актив. При этом не делалось допущения..., что эти ренты будут нивелированы в результате конкуренции, — они сохранялись благодаря властным отношениям, имманентным для капиталистической системы» (Маццукато, 2021. С.77).

О том, что расширение использования земли по Рикардо приводит к росту ренты, что в свою очередь уменьшает прибыль и ослабляет стимулы к инвестициям и расширению производства, пишет и М. Блауг. В качестве иллюстрации этого обстоятельства он использует монопродуктовую модель, в рамках которой участок земли (территория страны) фиксирована и характеризуется убывающей отдачей, заработная плата также является постоянной (стремится к мальтузианскому прожиточному минимуму), а рента представляет собой разницу между средним и предельным продуктом при тех или иных «переменных затратах» (в качестве переменных затрат здесь рассматриваются пропорции «капитала и труда», где основную роль играет труд) (Блауг, 1994. С. 82). В точке, где линия, иллюстрирующая изменение предельного продукта, пересекается с прямой, обозначающей константу прожиточного минимума (заработной платой, равной ценности труда), экономический рост заканчивается. По идее, такой результат должен был насторожить Блауга, но ситуация окончания экономического роста «по Рикардо» воспринимается им как нормальная.

Собственно, и саму характеристику «системы Рикардо» Блауг начинает со следующего утверждения: «В основе системы Рикардо лежит представление о том, что экономический рост должен рано или поздно застопориться из-за недостатка природных ресурсов» (там же. С. 82).

В общем-то, даже в рамках интерпретации самого Блауга, это не совсем так. Рост по Рикардо заканчивается при полной занятости, а поскольку *ценность создается только трудом*, то годовой доход общества равен годовому объему труда. Такие представления переключаются и в более поздние концепции рикардianцев, включая Маркса. Точнее, в последнем случае будет уже иметь место равенство дохода потраченному общественно необходимому рабочему времени при наличии безработицы.

На самом деле эта посылка об окончании роста и достижении экономикой стационарного состояния проникла еще более глубоко, являясь частью современного мейнстрима. Блауг строит следующий график (см. рис. 1).

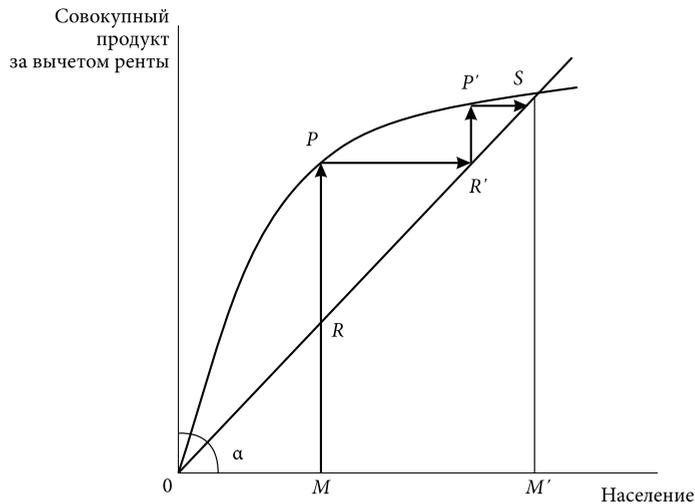


Рис. 1

Источник: (Блауг, 1994. С. 84).

Если сравнить этот график с графиком функции Солоу, иллюстрирующим достижение равновесия в долгосрочном периоде и приводимым во многих учебниках по макроэкономике, легко заметить сходство (см. рис. 2).

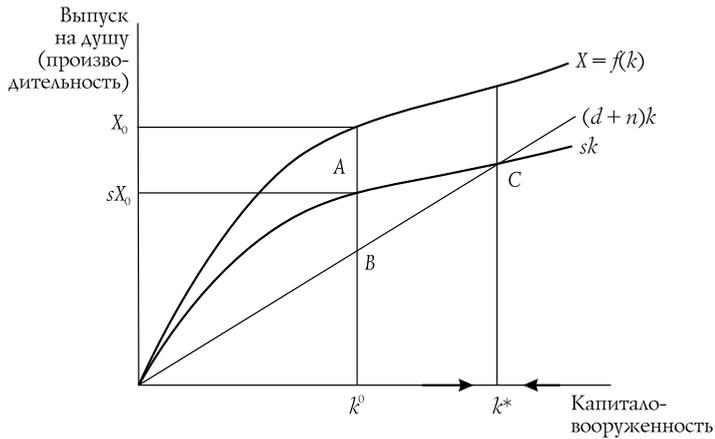


Рис. 2. Сбережения, инвестиции и накопление капитала

Источник: (Дорнбуш, Фишер, 1997. С. 712).

На рис. 1 а представляет собой оплату труда. Когда совокупный продукт за вычетом ренты оказывается равен а, это означает, что дальнейший рост инвестиций будет приводить к снижению прибыли. На рис. 2 $(d+n)$ представляет собой сумму темпов прироста населения и долю выбытия капитала вследствие износа, sk — инвестиции. Верхняя кривая $X = f(k)$ — аналог «совокупного продукта», ВВП на душу населения (часто сначала рассматривают ВВП на одного занятого, производительность, вводя переменную n — прирост населения — позже). В точке С, где инвестиции равняются выбытию капитала и стоимости новых рабочих мест, необходимых для достижения желаемой занятости, достигается максимум прибыли. Дальнейший рост капиталовооруженности будет приводить к сокращению потребления.

Если заработную плату рассматривать как возмещение затрат «человеческого капитала», подобие «амортизации», аналогия становится еще более прозрачной. Таким образом, как на рис. 1, так и на рис. 2 демонстрируется достижение «стационарного состояния», в рамках которого прекращается экономический рост.

Идея существования стационарного состояния, в которое должна войти экономическая система в долгосрочном периоде, представляется экономисту, придерживающемуся структуралистских взглядов, как минимум странной, если не абсурдной. И, как уже указывалось выше, здесь имеют место две взаимоисключающие

интерпретации работы Рикардо. Первая, «мейнстримная», заключается в представленном Блаугом варианте «стационарного состояния». Вторая, структуралистская, о которой пишет Маццукато, заключается в критике Д. Рикардо того, что сейчас называется «рентоориентированным поведением». Поскольку рента представляет собой *изъятие прибыли*, постольку этот процесс может достичь такого размера, что убьет стимулы к инвестициям и приведет к остановке экономического роста. В таком варианте Рикардо предвосхищает идеи институционального склероза, по М. Олсону (Олсон, 2013), а его критика «Зерновых законов», защищавших ренту британских землевладельцев, выглядит аналогом идеи «легального картеля», ставшей популярной в 1970-х гг. благодаря работам экономистов чикагской школы.

В пользу варианта понимания Рикардо, на котором настаивает Маццукато, свидетельствует и один из фрагментов переписки между Мальтусом и Рикардо. Первый пытался обосновать необходимость «непроизводительного потребления» и существование класса джентри недостаточным спросом со стороны рабочих, поскольку полагал, что последние производят больше, чем потребляют. Как указывает А. Сандмо, «Рикардо чрезвычайно скептически относился и к идее общего перепроизводства, и к роли землевладельцев в предупреждении безработицы. В письме к Мальтусу он пишет: “Я не считаю сколь-нибудь убедительными аргументы, при помощи которых Вы обосновываете необходимость спроса со стороны *не производящих потребителей* (курсив мой. — П.О.), что Вы дали. Искренне признаюсь, что не могу понять, как может быть полезно для страны, в любом ее состоянии, их потребление без производства”» (Сандмо, 2019. С. 86).

«Непроизводящие потребители» — такое определение, по-видимому, подходит ко всем владельцам ресурсов, изымающих ренту в силу своего властного положения на рынке, — от землевладельцев и владельцев патентов до профсоюзов и разного рода олигополистических структур. Они *изымают* ценность, а не *создают* ее⁷.

7. Дополним числовой пример, приведенный в примечании к предыдущей главе. Предположим, что 1000 ед. общего дохода однопродуктовой экономики распределялись на 200 ед. ренты, 100 ед. прибыли, направляемой на инвестиции, и 700 ед. «трудовых доходов» (включая доходы торговцев и фабрикантов, направляемых на потребление). Тогда рассмотренный структурный сдвиг, который приводит к сокращению дохода до 875 ед. и увеличит ренту до 300 ед., полностью «обнулит» прибыль и уничтожит стимулы к инвестированию.

Именно так интерпретируется неэквивалентный обмен между богатыми странами «ядра» и мировой периферией в рамках мир-системного подхода. Богатые страны используют свои конкурентные преимущества, такие, как монопольное положение на рынке высоких технологий, для изъятия ренты из обмена с бедными странами. Известная гипотеза Пребиша–Зингера основана на том, что условия торговли для бедных стран хуже, чем для богатых — цены на сырьевые товары в средне- и долгосрочной перспективе растут меньше, чем на промышленные товары. Жестко критикует Рикардо за «фритредерство» и Э. Райнерт в своем известном экономическом бестселлере, указывая на то, что теория сравнительных издержек не учитывает качество и сложность товаров при международном обмене (Райнерт, 2014). И хотя в концепции Райнерта много справедливого, но в отношении Рикардо его критика явно «не по адресу»⁸. То же самое можно сказать и в отношении гипотезы Пребиша — Зингера: несмотря на то, что в конце концов, спустя примерно 60 лет после того, как она была высказана, ее удалось убедительно подтвердить статистическими данными для длительных периодов (МВФ доказал..., 2013), она имеет сравнительно малое значение для торговли в целом.

Проблема заключается в том, что теория сравнительных издержек (преимуществ) предполагает наличие неэквивалентного обмена *изначально*, вне зависимости от того, присутствует ли на рынках монополия или нет. Более того, если применить ее для анализа торговли между экономическими районами и городами в рамках одной страны (О’Салливан, 2002), то она прямо опровергает трудовую теорию ценности Рикардо. Почему последний уделяет такое значение именно трудовой ценности, упорно стремясь свести цены товаров к затратам труда, — загадка, которой, впрочем, *не существует для мейнстрима* истории мысли. Чтобы пояснить, о чем идет речь, кратко остановлюсь на известном примере Рикардо.

8. Следует также отметить, что сам Райнерт не относит себя к «структуралистам», самоопределяясь как последователь немецкой исторической школы и сторонник Другого канона.

Таблица 1. Издержки на производство товаров в разных странах

Товары	Англия	Португалия
Вино	120	80
Сукно	100	90

Источник: (Сандмо, 2019. С. 98).

А. Сандмо справедливо указывает на то, что в примере Рикардо Португалия является более производительной и имеет абсолютное преимущество в производстве и вина, и сукна (Сандмо, 2019. С. 98). Этот пример используется Рикардо только для иллюстрации, но в последующих учебниках страны, как правило, меняли местами «для правдоподобия». В анализе Рикардо, который впоследствии многократно воспроизводился в учебниках, используется следующая логика. Для начала указывается на то, что на единицу сукна в Англии приходится 1,2 ед. вина, а в Португалии — 0,89 ед. После чего заключается, что, несмотря на то, что Португалии выгодно все производить самой, но все же, учитывая относительную дороговизну сукна, его выгоднее ввозить из Англии. Итоговим выводом такого анализа, против которого как раз и протестует Райнерт, является то, что Англии следует специализироваться на производстве сукна и развивать промышленность, а Португалии — на производстве вина, оставаясь аграрной страной.

Однако у этого примера есть возможность другой интерпретации. Если некий английский коммерсант, находящийся в Англии, будет не просто ввозить сюда все дешевые португальские товары, продавая их за золото, а в силу каких-либо причин должен будет заниматься бартером, то при исходном капитале в 720 «трудовых единиц» и отсутствии транспортных и реализационных издержек он может быстро увеличить свой капитал. Покупая, скажем, 7,2 ед. сукна в Англии, он может обменять их на $7,2 \cdot 90 = 648$ «трудовых единиц» в Португалии. После этого на эту «сумму труда» он приобретет $648/80 = 8,1$ ед. вина, а реализовав вино в Англии и увеличив свой капитал $(8,1 \cdot 120) = 972$ «единиц труда», он сможет купить уже 9,72 ед. сукна и т.д. Легко заметить, что в этой цепочке сделок 7,2 ед. сукна обмениваются на 9,72 ед. сукна, потом на 13,12 ед. и т.д. Это и есть тот самый *неэквивалентный обмен*, когда какое-то

количество единиц товара через пару сделок обменивается на большее количество единиц такого же товара. Этот механизм известен каждому коммерсанту и, полагаю, был очевиден для такого крупного бизнесмена, каким был Д. Рикардо⁹. Возможно, последний не стал описывать схему такого обмена в силу его банальности. Однако отсутствие такого описания привело многих экономистов к неожиданным вопросам об источнике прибыли, сам факт существования которой заставлял их изобретать весьма изощренные концепции, позволяющие «вписать» факт существования «излишка» в «равенство» спроса и предложения (подробнее о неэквивалентном обмене см.: (Ореховский, 2010)).

-
9. Возвращаясь к социальной эпистемологии – как практик, Рикардо не мог не понимать принципа сравнительных преимуществ, а как теоретик должен был думать о своем варианте развития начал теории трудовой ценности, которые были заявлены у Смита.

Следует оговориться, что неэквивалентный обмен не является «игрой с нулевой суммой», он приносит выгоду обеим сторонам, на что постоянно указывается сторонниками фритредерства. Но, во-первых, эти выгоды неравны, и в результате возникают центр и периферия. А во-вторых, *такой обмен не равен своему денежному эквиваленту, попросту — выручке от продажи соответствующих товаров внутри каждой из стран (регионов).*

«ПОШЛЫЙ ВУЛЬГАРИЗАТОР» К. МАРКС.
МАРЖИНАЛИСТЫ.
А. МАРШАЛЛ И «КВАЗИРЕНТА»

Среди множества отличительных признаков, которые характеризуют экономическую концепцию К. Маркса, есть одна особенность, которая позволяет отнести этого экономиста к сторонникам постправды (постистины), по С. Фуллеру. Последний, с привлечением Оксфордского словаря, поясняет: «"[постправда] характеризует или обозначает обстоятельства, в которых объективные факты оказывают меньшее влияние на формирование общественного мнения, чем обращение к эмоциям и личной вере", "в эту эпоху постистины легко отыскать любые данные, какие только захочется, и прийти к любому выводу, к какому только пожелаете"...

Такое определение имеет очевидно негативный оттенок. Собственно, это не что иное, как постистинное определение постистины. Именно в таком свете хотят представить своих противников те, кто занимает господствующие позиции в актуальной игре знания и власти...» (Фуллер, 2021. С. 11–12).

Далее Фуллер поясняет свою характеристику, привлекая выделенное В. Парето деление элит на два типа — львов и лисиц: «Львы Парето получают от традиции легитимность, которая в науке основывается на экспертизе, а не на родословной или обычае. Однако... экспертиза черпает свой авторитет в кумулятивном весе межпоколенческого опыта... Каждая новая порция знаний освящается в таком случае "коллегиальным рецензированием"».

Куновская концепция науки является "постистинной" потому, что истина более не арбитр легитимной власти, скорее, она маска

легитимности, которую носит всякий, кто стремится к власти... Наиболее интересная черта нарратива Куна о прогрессе науки — ... это то, что он называет “оруэлловским” пониманием истории науки... В такой версии истории, которая непрерывно подправляется, публика никогда не замечает никаких резких поворотов... Вера в статус-кво сохраняется, а рекрутам внушается желание следовать его курсу» (там же. С. 17–18).

Другими словами, «ситуация постистины сводится к тому, чтобы занять метапозицию... Лев стремится выиграть, сохранив правила в их нынешнем виде, а лиса стремится их изменить» (там же. С. 14). При этом при рассмотрении сферы научных занятий речь идет не только о самих фактах, но и о *правилах их получения и интерпретации*.

Маркс попытался полностью поменять правила обсуждения экономических истин. И дело не только в хорошо известном «классовом подходе», но и в широко применяемом им диалектическом методе. Забегая вперед, отмечу, что подобная революция в правилах получения и обсуждения истины была впоследствии осуществлена и маржиналистами.

Частью этих перемен являлась и полная смена риторики. Например, среди характеристик работ других экономистов у Маркса наиболее часто встречаются два следующих прилагательных: «пошлый» и «вульгарный». Такая риторика должна допускать симметрию, включая резкие оценки и в отношении теории самого Маркса. И, на мой взгляд, такие оценки по отношению к Марксу и его учению вполне справедливы.

Так, вульгаризация (от *лат. vulgar* — простой, грубый) проявляется и в том, что касается полного игнорирования теории сравнительных издержек Рикардо, и в том, что касается интерпретации его теории ренты Марксом. Земельная рента — просто прибавочный продукт, который создается работниками, занятыми в сельском хозяйстве. В этом случае изъятие прибыли земельными собственниками у промышленных капиталистов происходит только в случае предоставления участков под застройку, рудники и т.д. Что же касается варианта блокирования экономического роста через монополизацию и изъятие для непроизводительного потребления, данный рикардианский элемент анализа у Маркса отсутствует. Да и вообще

концентрация и централизация капитала Марксом по большому счету приветствуются¹⁰, поскольку они способствуют росту производительности труда и развитию производительных сил, увеличивая уровень «обобществления производства».

Капитализм должен рухнуть «под собственной тяжестью» — не в силу рентоориентированного поведения отдельных акторов, а потому, что он до предела обостряет антагонистические отношения между классами. Это уже не экономическое, а политическое суждение. Оно следует из «всеобщего закона капиталистического накопления». В отношении последнего не действуют рикардианские ограничения: бесконечный рост должен сопровождаться усилением «обнищания пролетариата». Впрочем, отсутствие «стационарного состояния» следует отметить скорее как сильную сторону теории Маркса: экономика у него периодически испытывает кризисы, которые ведут к росту безработицы и банкротств, но описания ситуации полного прекращения роста в «Капитале» нет. После кризисов рост постепенно возобновляется.

Чтобы доказать свои тезисы, Маркс использует позаимствованную у Гегеля и отчасти усовершенствованную им самим *диалектическую* логику. Суть этой логики хорошо иллюстрирует популярное у марксистов учение о «двойственном характере труда», но может быть применена к любому объекту исследования, включая, например, капитал, который представляет собой не что иное, как «самовозрастающую ценность».

Изучаемый объект изначально содержит в себе противоречие, которое проявляется в процессе функционирования. Применительно к труду это противоречие между его «количественной», абстрактной стороной, которая измеряется в затраченном времени, условных трудочасах, и «качественной», которая оценивается в результатах труда — произведенных благах. Далее противоречие должно «развернуться», для чего вводятся новые «промежуточные» понятия. Оказывается, что «конкретная форма» существования труда — это рабочая сила, выраженная в ценности товаров, необходимых работнику для воспроизводства способности к труду, а «абстрактная

10. Одновременно концентрация и централизация капитала способствуют росту эксплуатации рабочего класса, а вот это уже предосудительно.

форма» — это рабочий день, включающий в себя как необходимое, так и прибавочное рабочее время, разделить которые физически невозможно — заработная плата, выплачиваемая работнику *после* окончания рабочего дня, скрывает тем самым разницу между необходимым и прибавочным рабочим временем.

С точки зрения обычной, «недиалектической», логики Маркс проделывает операцию, которая в математике называется «доказательство через ноль». Труд, с одной стороны, представляет собой, например, пять рабочих часов, требующихся для производства потребительских товаров, равных ценности рабочей силы, с другой — восемь часов (длительность рабочего дня), необходимых для получения заработной платы. Это — две характеристики одного и того же объекта, поэтому в диалектической логике пять оказывается равным восьми, а разница между этими цифрами представляет собой «прибавочную ценность». Такой способ использования диалектики представляется мне таким же пошлым, как и социальный расизм, используемый как марксистами, так и их более поздними идеологическими оппонентами. Когда одна социальная группа объявляется «передовым», а другая «паразитическим» классом, это — марксистская пошлость. Аналогично идентификация другой социальной группы как «креативного, предпринимательского» класса, который «кормит» не способную ни на что, кроме рутинных операций, «серую массу» всего остального населения, — пошлость нынешних «левых» наследников неолиберальных теоретиков.

Естественно, противоречия диалектической логики неоднократно отмечались оппонентами К. Маркса. Однако последний является не только диалектиком, но и реалистом: противоречия в его риторике присутствуют «по определению», это норма существования объектов. Оперирование идеальными категориями, такими как «трудовая ценность», «прибавочная ценность», «простой труд», «необходимое» и «прибавочное» время и т.п., делает бессмысленным дискуссию с представителями этой школы в отношении того, как правильно понимать «метод абстракции»¹¹. Как показал в своей кандидатской диссертации А.А. Зиновьев, диалектическая логика

11. Свидетельство этому, например, недавняя реплика марксиста А.И. Колганова, где он объясняет Р.И. Капелюшникову, что они вместе с Ф. Уиксгидом не понимают метода абстракции (Колганов, 2023).

позволяет обосновать все, что угодно (Зиновьев, 2002). Впоследствии и сам он с успехом применил этот метод для делегитимации политико-экономического устройства СССР, причем использовал вполне симметричные «Капиталу» диалектические построения: первичной «клеточкой» коммунизма оказался трудовой коллектив, вместо товарно-денежных отношений здесь устанавливаются отношения коммунальности и т.д. (Зиновьев, 1994).

Изучение работ К. Маркса мало что может дать экономисту, придерживающемуся структуралистских взглядов. Наиболее любопытными, пожалуй, являются его уравнения простого и расширенного воспроизводства. С одной стороны, это все та же иллюстрация общего равновесия и прямое продолжение «закона рынков», который обосновывал «пошлый», по мнению Маркса, Сэй. Дело в том, что введенные самим Марксом предпосылки об отсутствии запасов и полной амортизации средств производства в течение одного года — не что иное, как наукообразное перефразирование знаменитой фразы о том, что предложение само создает себе спрос. С другой — эта простая двухсекторная модель является хорошей иллюстрацией будущего закона Вальраса, позволяющей понять механизм «расчистки рынков» и отсутствия общего дефицита. Кроме того, использование неявной посылки о трудосберегающем научно-техническом прогрессе, при котором рост строения органического капитала (фондовооруженности) сопровождается снижением нормы прибыли, предвосхищает приведенный выше график модели Солоу (там тоже используется посылка об убывающей отдаче капитала).

В свою очередь, основная часть трудов экономистов — основателей маржинализма также представляет сравнительно небольшую ценность для экономистов структуралистского направления. Это естественно, так как распределение ограниченных ресурсов между заранее известными целями (набором предпочтений) во многом *фиксирует и саму структуру* экономики. Понятно, что решение задач оптимального размещения производительных сил, нахождение оптимального плана в рамках фирмы, как и множество других проблем, которые в современной экономике решаются с помощью линейного программирования и исследования операций, позволяют добиться экономии ресурсов и повышения эффективности

функционирования экономики. Здесь можно только согласиться с историками мысли, дающими высокую оценку экономистам, предложившим подходы к решению этих задач (Г. Госсену, Й. фон Тюнену, О. Курно, Ж. Дюпюи, У. Джевонсу). Работа Л. Вальраса об общем равновесии является очевидным частным, «крайним» случаем структуралистских моделей. Возможно, она может использоваться как своеобразная «точка отсчета», где имеется некая *идеальная структура* с полным отсутствием монополий и «изъятия ценности». В таком случае все виды экономической деятельности оказываются в равной степени производительными и, действительно, достигается максимум благосостояния. Однако ее дальнейшие изощренные модификации, включая теорию рациональных ожиданий Дж. Лукаса, с позиций структуралистского анализа выглядят исключительно схоластикой.

Похожей оценки заслуживают работы К. Менгера и представителей австрийской школы в целом. В знаменитом «споре о методах» с Г. Шмоллером Менгер отстаивал преимущества дедукции. Последняя понималась им как оперирование «сущностями», которые лежат за пределами наблюдаемых феноменов. Это — свойство реалистического подхода, свойственного австрийской школе¹².

Реализм в целом лежит в основе представлений о «субъективной предельной полезности». Очевидно, что с позиций отдельного субъекта любое благо, которое он приобретает для своего потребления, обладает положительной, пусть и убывающей, полезностью. Идея Т. Веблена о «демонстративном расточительстве», которая впоследствии получает развитие в концепциях «антиблаг», потребление которых приносит удовольствие индивиду, но может сделать общество в целом беднее, не укладывалась в эти посылы. Напротив, «пирамида Маслоу», в рамках которой происходит движение удовлетворения потребностей от «низших» к «высшим», полностью соответствует менгеровской концепции благ. Можно много говорить о ценностях свободы и гуманизма, которые развивались австрийской школой, — и в этом отношении данная гетеродоксия,

12. Следует оговориться — в отношении такой специфической категории благ, как «воображаемые», способные удовлетворять потребности в сфере фантазии индивида, К. Менгер выступает как номиналист. Как уже указывалось ранее, такая «непоследовательность» у экономистов встречается достаточно часто.

часто переходящая в политическую философию, заслуживает высокой *моральной* оценки. Однако игнорирование того обстоятельства, что среди потребностей индивидов присутствует как зависть, так и способность получать удовольствие от страданий своих «дальних и ближних», делает реальность, описываемую австрийской школой, не менее слащавой и скучной, чем коммунизм марксистов.

Среди троих «классиков маржинализма» для структуралистов, пожалуй, наиболее привлекателен У.С. Дживонс. И дело не только в его попытках формализации экономической теории, которые ценны сами по себе (здесь я согласен с оценками историков мысли), но и в его ошибках. Так, его попытка объяснить циклические колебания деловой активности движением солнечных пятен опередила теорию циклов Кидланда–Прескотта на сто лет. Экзогенные шоки, вызывающие (или не вызывающие) циклы конъюнктуры — эта попытка Дживонса явно не понята и недооценена историками мысли. Конечно, в XIX в. не было ни компьютеров, ни самой идеи «калибровки» модели, но у меня нет сомнений, что с помощью современных методов можно доказать связь между солнечной и деловой активностью, надо только подобрать соответствующие параметры калибровки. Дживонс своей теорией предвосхитил всю экономическую нумерологию вместе с циклами Китчина, Жюглара, Кузнеца и Кондратьева, включая и критику Е. Слуцкого, продемонстрировавшего, как можно получить циклы, используя номера случайно выпавших лотерейных билетов (*Слуцкий, 1927*).

Наконец, труд А. Маршалла, по сути, завершает маржиналистскую революцию — после выхода его трехтомника большинство экономистов начинают использовать его инструментарий анализа. Новые правила обсуждения экономических проблем легитимизируются: во многих странах экономическую теорию изучают по учебникам, так или иначе использующим идеи Маршалла. Здесь нет смысла характеризовать многочисленные теоретические достижения А. Маршалла, которые приводятся в работах по истории мысли. Важнее отметить другое: его работа фактически закрывает вопрос о различиях в создании и изъятии ценности. Идея квазиренты, которую получает новатор, применяющий более совершенную технологию, представляет собой не «изъятие», а дополнительное вознаграждение за предпринимательские способности. По мере распро-

странения этой новой технологии цены опускаются, таким образом рынок обеспечивает лишь возмещение издержек и процента. Рента, которую получает владелец земли как уникального ресурса, также не является «изъятием», она соответствует «предельной производительности» используемого фактора производства.

Нельзя сказать, что Маршалл склонен не замечать структурные факторы и что его внимание к структуре рынков игнорируется историками мысли. Он отмечает внешние эффекты, возникающие в результате деятельности рыболовецких судов, и предлагает экономические мероприятия по гармонизации структуры, способствующие сдвигам и росту: «Маршалл предполагает, что нужно облагать налогом промышленность с растущими издержками и субсидировать за этот счет промышленность с уменьшающимися издержками... Смысл в том, что, когда в некоей промышленности имеют место позитивные внешние эффекты и, следовательно, снижение издержек на единицу продукции, отдельные фирмы не учитывают более низкие издержки, которые подразумевает их собственная деятельность для других фирм в данной промышленности. Субсидируя фирмы и, соответственно, стимулируя увеличение выпуска, можно компенсировать этот недостаток побудительных мотивов. С другой стороны, при негативных внешних эффектах и повышении издержек на единицу продукции в определенной промышленности фирмы будут слишком расширяться, а налогообложение обеспечит стимул к снижению выпуска и, соответственно, издержек других фирм в данной промышленности. Это простой план, говорит Маршалл... [но] Издержки, связанные со сбором налога и распределением субсидий, могут оказаться весьма значительными, а сами действия по сбору сопровождаться обманом и коррупцией» (Сандмо, 2019. С. 258).

Таким образом, Маршалл четко осуществляет демаркацию между «шумпетерианскими» и «мальтузианскими» отраслями, в терминологии Э. Райнерга, и даже предлагает механизмы внутреннего субсидирования в духе немецкой исторической школы; современные МВФ и ВТО наверняка определили бы подобные мероприятия как «нерыночные», способствующие искусственному повышению конкурентоспособности. Современный Маршалл очевидно был бы подвергнут остракизму и заклеен как противник глобализации, либерализма и сторонник Другого канона.

Недостатки подхода к анализу частичного равновесия, разработанного Маршаллом, являются продолжением его достоинств. Статика не позволяет увидеть долгосрочных эффектов роста, зато краткосрочные затраты и негатив, связанный с усилением государственного регулирования рынков, можно оценить достаточно легко. Остается только констатировать вслед за М. Блаугом: «Как только мы покидаем царство краткосрочного анализа и задаемся характерными для классиков вопросами о накоплении капитала и росте населения, претензия новой экономической науки, будто теория распределения есть не более, чем особый аспект теории ценности, выглядит чистой формальностью. Желчный критик мог бы сказать, что неоклассическая экономическая наука на самом деле достигла большей общности, но только посредством постановки более простых вопросов» (Блауг, 1994. С. 279–280).

«РЕОРИЕНТАЦИЯ ТЕОРИИ ЦЕННОСТИ»:
 Э. ЧЕМБЕРЛИН, ДЖ. РОБИНСОН.
 ЕРЕТИК Й. ШУМПЕТЕР И МОЛОДОЙ Р. КОУЗ

«Реориентация теории ценности» – подзаголовок главной работы Э. Чемберлина «Монополистическая конкуренция» (Чемберлин, 1996). Удивительно, но инструментарий А. Маршалла, разработанный для демонстрации процессов достижения равновесия, а также того, что «природа не делает скачков»¹³, оказался вполне пригоден для анализа различных неравновесных, диспропорциональных рыночных структур. И тут же выяснилось, что выводы Маршалла – а следом и большей части неоклассиков – о постепенной ликвидации квазиренды в результате конкуренции представляют собой весьма редкий частный случай. Правилom же является уже упоминавшийся в связи с идеями Д. Рикардо неэквивалентный обмен.

Идея Чемберлина, что пересечение кривых предельного дохода и предельных издержек в случае наличия «элемента монополии»¹⁴ приводит к равновесию, сопровождающемуся относительным дефицитом и более высокой ценой по сравнению с «чистой конкуренци-

13. Эпиграф к «Принципам экономической науки» А. Маршалла.

14. Речь у Чемберлина идет не только о привычных крупных фирмах и «олигополистических структурах», но и о феномене торговых марок, различных мнимых и реальных различиях в продуктах и услугах. Владелец патента, торгового знака (марки, бренда) оказывается монополистом в производстве и реализации соответствующего продукта (услуги). Отсюда и кажущийся оксюморон в названии «монополистическая конкуренция»: обычным вариантом была противоположность монополии и конкуренции.

ей», демонстрировалась с помощью простых графиков, включая разновидности «креста Маршалла». Воспроизводить их здесь нет смысла, анализ такого рода есть во всех учебниках по микроэкономике (зачастую без ссылок на первоисточник). Если бы Чемберлин остановился на этом, то получил бы высокую оценку историков мысли как продолжатель идей Маршалла и «неоклассик». Однако кроме критики идеи равновесия на отдельных рынках Чемберлин ввел в свой анализ еще и новую категорию – «издержки сбыта». Издержки производства, по его мнению, определяют форму и положение кривой предложения, а издержки сбыта – форму и положение кривой спроса (Чемберлин, 1996. С. 163). Для мейнстрима это оказалось уже чересчур. Во-первых, разрушалась посылка о независимости потребительских предпочтений (она отстаивается многими экономистами и сейчас). Во-вторых, поскольку Чемберлин полагает, что издержки сбыта функционально зависят от его объема, а последний изменяется, что естественно, вместе с объемом производства, то прежний анализ, основанный на проведении касательных к *u*-образной кривой средних издержек, становится неактуальным, т.е. Чемберлин противоречит сам себе. Как характеризует концепцию Чемберлина Блауг: «Первоначальная привлекательность книги Чемберлина заключалась в том, что ее следствия были прямо противоположны выводам из модели совершенной конкуренции. Например, можно строго доказать, что фирмы, максимизирующие прибыли на рынках совершенной конкуренции, не имеют стимулов для рекламы... К сожалению, обещание Чемберлина создать теорию издержек сбыта на основе модели межфирменной конкуренции по большей части осталось невыполненным... при наличии издержек сбыта даже “касательное” решение лишается своей фундаментальной важности... Даже находясь на позициях Чемберлина, невозможно продемонстрировать, что неограниченный вход в отрасль, находящуюся в условиях монополистической конкуренции, ведет к избыточным мощностям и неиспользованной экономии от масштаба» (Блауг, 1994. С. 368).

Все это можно проиллюстрировать на примере следующего рисунка Чемберлина, где изображены издержки производства и сбыта (рис. 3).

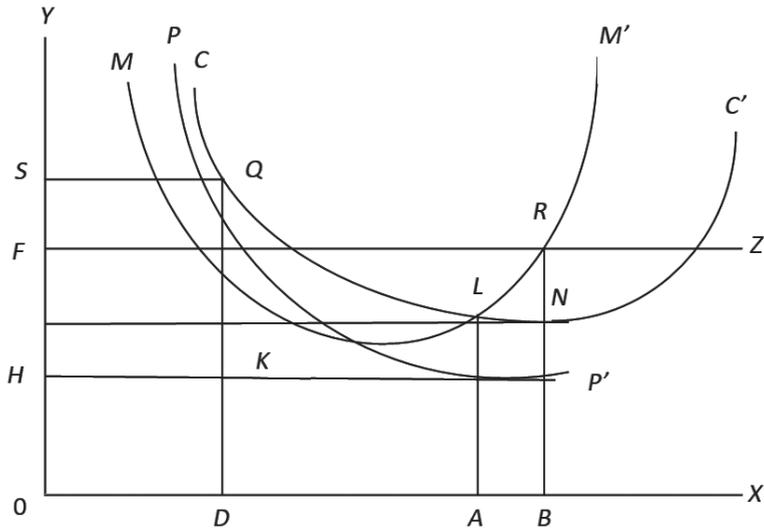


Рис. 3

Источник: (Чемберлин, 1996. С. 192).

PP' здесь кривая издержек производства, CC' — кривая комбинированных (суммарных) издержек и производства и сбыта, MM' — кривая предельных издержек сбыта, FZ — продажная цена. Остальной анализ осуществляется Чемберлином полностью в духе А. Маршалла: точка R в этом случае соответствует минимуму кривой комбинированных издержек и максимальной прибыли (разнице продажной цены и издержек); таким образом, в соответствии с логикой Чемберлина, издержки сбыта приводят к появлению избыточных мощностей.

Глядя *только на этот график*, можно вполне согласиться с характеристикой Блауга. Ввиду того, что Чемберлин сводит издержки сбыта к привычной *u*-образной форме (Чемберлин, 1996. С. 185–189), сама идея того, что фирма может менять положение и форму кривой спроса, полностью обесценивается. Легко заметить, что на рис. 3 кривая спроса как таковая изображена горизонтальной линией FZ , предполагающей, вообще говоря, чистую конкуренцию. И это опять-таки противоречит самой логике Чемберлина. *Без издержек сбыта* аргументация Чемберлина, что монополия дает меньшую загрузку мощностей, чем конкуренция при производстве аналогичных продуктов, выглядит гораздо более убедительной.

На мой взгляд, Чемберлин в своем анализе влияния издержек сбыта делает сразу три существенные ошибки. Первая из них заключается в том, что он не допускает *роста спроса при росте цены*, т.е. кривой спроса с положительным наклоном. Учитывая то, что реклама как раз направлена на достижение вебленовских эффектов, такой вариант выглядит вполне вероятным. Но тогда кривая спроса *неравна* сумме издержек производства и сбыта и не может изображаться приведенной выше «комбинированной» кривой издержек, как неявно следует из анализа Чемберлина. Во вторых, он произвольно устанавливает прямую зависимость издержек сбыта от объема сбыта¹⁵. Рекламные кампании всегда несут в себе риск недостижения поставленных целей; собственно, поэтому финансисты относят их к «прибыли», а не включают в «себестоимость». Бывают и полностью провальные рекламные кампании, после которых товары продаются хуже, чем до их проведения. Наконец, в третьих, к издержкам сбыта присоединяются и различные представительские расходы, включая затраты на благотворительность и лоббизм. Все это как-то оказывает влияние на объем сбыта, однако нельзя с уверенностью сказать, что оно однозначно положительное, в разных периодах деятельности фирмы оно может быть нулевым, положительным или отрицательным, причем многое здесь зависит еще и от деятельности конкурентов, и от изменений политической конъюнктуры.

Анализ Чемберлина показывает, что одни и те же товары будут продаваться по разным ценам в зависимости от структуры рынка — как правило, дороже, если рынок монополизирован, и как правило, дешевле, если рынок конкурентен. Из этого простого и практически не оспариваемого в мейнстриме тезиса следует неожиданный, хотя и сравнительно тривиальный вывод: на монополизированных и конкурентных рынках деньги обладают *разной покупательной способностью*. Но этот вывод не получает должной оценки. Зато в 1960-е гг. среди экономистов становится популярным концепт

15. В оправдание такой гипотезы Чемберлина и опять-таки вспоминая социальную эпистемологию, следует отметить широко распространенную практику реализации товаров американскими фирмами через сеть коммивояжеров в 1920–1930-е гг. в США. В таком случае объем сбыта действительно должен был сильно и положительно коррелировать с издержками сбыта, включавшими в себя транспортные расходы коммивояжеров.

связи инфляции со степенью монополизации экономики, что, в свою очередь, может привести и к стагфляции. Впоследствии, однако, он заменяется идеей, что *на самом деле* монополистическая конкуренция препятствует росту цен (равновесие по Нэшу), главным же фактором стагфляции является связь монополий и государственного регулирования¹⁶. Результаты неолиберальных реформ в США и Великобритании, направленных на дерегулирование и роспуск профсоюзов, вроде бы подтверждают этот тезис, но это — отдельная тема.

Работа Дж. Робинсон, посвященная ценовой дискриминации (Робинсон, 1986), иллюстрирует указанный выше тезис о продаже одного и того же товара по разным ценам еще более ярко, чем труд Чемберлина. Наибольший интерес для нашей темы представляют вторая и третья степень дискриминации. Вторая степень связана, по сути, с *неэкономическими*, экзогенными факторами, влияющими на спрос: временем оказания услуги (например, билеты на вечерние сеансы, как и некоторые блюда в ресторанах, стоят дороже, чем днем и утром); разделением потребителей на группы в зависимости от их правового статуса (например, юридические, физические лица, фирмы, специализирующиеся на разных видах экономической деятельности). Все это лежит в основе закономерностей так называемого социалистического денежного обращения, с его хорошо известным феноменом «разноцветных денег», имеющих разную покупательную способность в различных сегментах экономики.

В свою очередь, третья степень дискриминации, напротив, основана на *экономическом* факторе — разной эластичности спроса в ответ на изменения цен на разных рынках. Собственно, именно это свойство лежит в основе технологий современного маркетинга. Если бы рынок для товаров, выпускаемых фирмой, был *однороден* и одинаково реагировал на увеличение и/или снижение цен, не было бы необходимости в маркетологах. Однако если спрос относительно неэластичен, то для роста выручки (и прибыли) имеет смысл повышать цены, если относительно эластичен — снижать. Эти

16. Это один из многих сюжетов экономической истории, в отношении которого и в истории мысли, и в экономической теории действует «слепое пятно». Монополии приводили к *снижению цен* в 1930-е гг., но почему-то стали *вызывать инфляцию* в 1960–1970-е гг. Это же полностью относится и к фактору государственного регулирования. Все это, однако, выходит далеко за пределы предмета данных заметок.

простые соображения лежат в основе ценовой политики фирмы и делают эффективными усилия по сегментации рынков, разработке специальных «товарных линеек» и т.д.

Имеет смысл повторить основное следствие из работ Чемберлина и Робинсон — в силу наличия дифференциации продукта, концентрации производства, издержек сбыта *единого рынка в том смысле, в каком его понимал Л. Вальрас, не существует*. В той реальности, которую описывают эти экономисты, существует только *совокупность рынков*. И, естественно, никакого исчезновения квазиренты в стиле Маршалла не происходит. Распространение передовых технологий не приводит к *выравниванию цен*, его следствием являются только *структурные сдвиги в совокупности рассматриваемых рынков*.

Здесь также следует сказать несколько слов о теории Й. Шумпетера, которая, конечно же, занимает отдельное место в истории мысли и требует отдельного рассмотрения. Но в связи с обсуждаемой темой нельзя не заметить, что Шумпетер еще более радикален в отношении представлений об *однородности связи между издержками и ценой*. Выше уже говорилось, что с помощью издержек сбыта (рекламы) можно добиться положительного наклона кривой спроса. Поэтому вполне возможен случай, когда «комбинированные издержки» останутся постоянными или даже будут снижаться, а цены будут расти. Тем не менее такие эффекты непостоянны и, по-видимому, могут нивелироваться в долгосрочном периоде при перестройке структуры доходов и спроса (хотя далее за этим последует, конечно же, соответствующая перестройка маркетинга и рекламных кампаний).

Й. Шумпетер, говоря об инновациях и бизнес-циклах Кондратьева (*Шумпетер*, 1982; *Schumpeter*, 1939), по сути, рассматривает «фондосберегающий» научно-технический прогресс, хотя *нигде не пишет об этом напрямую*. Радикальным отличием этого типа НТП от «трудосберегающего» является то, что здесь более эффективные машины заменяют старые машины, а не живой труд. Учитывая при расчете фондовооруженности (или органического капитала, по Марксу) в числителе цену новых машин, а в знаменателе — заработную плату работников, получим, что она снижается. Сама эта форма НТП напрямую противоречит как классическим,

так и неоклассическим представлениям о связи между издержками и ценой: более производительная, более «полезная» машина (технология) *должна быть дешевле*, чем уже имеющаяся. Другими словами – предельная отдача капитала на единицу денежных затрат растёт¹⁷, а не снижается (что, в частности, отрицает возможность существования «стационарного состояния» или «равновесия в долгосрочном периоде»).

Именно то, что в теории экономического развития Шумпетера скрыто отрицается однородность между издержками и ценой, на мой взгляд, и не позволяет до конца вписать его теорию инноваций в мейнстрим. Хотя его идея «капитала как фонда покупательной силы», лежащая в основе анализа долгосрочного децентрализованного механизма аллокации ресурсов, является вполне уважаемой. То же самое можно сказать и в отношении теорий Чемберлина и Робинсон. Их анализ различных рыночных структур вошел во все учебники микроэкономики. Однако то обстоятельство, что по ходу этого анализа нарушается как посылка об однородности между издержками и ценой, так и идея о достижении *общего равновесия*, так или иначе считается ошибкой и характеризуется негативно, если об этом вообще упоминается.

Наконец, предложенная в 1930-х гг. молодым Р. Коузом концепция транзакционных издержек¹⁸, которые не связаны ни с производством, ни со сбытом, а интерпретируются как издержки на заключение и исполнение контрактов в рыночной системе, как аналог своеобразного экономического «трения», является еще одним аргументом против допущения однородной функциональной зависимости между издержками и ценой. Признание существования транзакционных издержек в то время означало одновременное отрицание какой-либо правдоподобности моделей рыночного равновесия¹⁹. Структуралистская интерпретация этого концепта

17. См., например: (Феномен возрастающей отдачи..., 2014).

18. Обзор появления и интерпретации концепта транзакционных издержек см.: (Природа фирмы, 2001). Надо сказать, что позиция «старого Коуза», рассматривавшего свободный обмен правами собственности в качестве инструмента для устранения внешних эффектов, противоречит его ранним взглядам. Но этот сюжет находится за рамками данных заметок.

19. Характерно, что Коуз часто оговаривался в своих работах, что при нулевых транзакционных издержках выводы микроэкономического анализа сохраняют свою силу. Отсюда же отрицание Коузом теоремы, которой присвоили его имя, – она может быть справедливой только при нулевых транс-

заключается в том, что трансакционные издержки представляют собой затраты, связанные с преодолением границ между теми или иными рынками. Часть таких границ является явной, связанной с границами национальных юрисдикций, таможенными сборами, квотами и лицензиями. Кроме того, неявные границы определяют платный вход на отраслевые рынки, где ведется экономическая деятельность (будь то частная практика врача, строительство, добыча полезных ископаемых или услуги аудитора). Большинство видов экономической деятельности лицензируется и требует соблюдения определенных стандартов. Но многие границы остаются неявными, связанными с сегментацией рынка и ценовой дискриминацией, описанной Дж. Робинсон.

Чем выше удельный вес таких трансакционных издержек в общем объеме издержек, тем хуже работает экономическая система — будь то рыночная или плановая, и тем больше вероятность возникновения институционального склероза, по М. Олсону. Трансакционные издержки, таким образом, рассматриваются как часть «изъятия ценности», аналог рентных доходов. Вроде бы такая структуралистская интерпретация во многом совпадает с мейнстримом, однако благодаря особенностям национального счетоводства, когда любая экономическая деятельность, приносящая доход, рассматривается как «производительная», концепт трансакционных издержек лишился своего критического содержания практически сразу после своего появления. Впоследствии в ставшей популярной работе Д. Норта и Дж. Уоллиса все издержки были разделены на два класса: трансформационные и трансакционные. После чего, используя ретроспективный анализ, авторы пришли к выводу, что в США произошел большой структурный сдвиг, и уже в 1970-х гг. основная часть издержек стала приходиться на трансакционный сектор (*Wallis, North, 1986*).

Вдобавок Дж. Бьюкенен в теории общественного выбора стал рассматривать трансакционные издержки как часть политического процесса (*Бьюкенен, 1997*). Таким образом, концепт трансакционных издержек приобрел легитимность в экономической теории. Заодно их стали рассматривать как функционально зависящие от

акционных издержках, чего, по Коузу, не бывает в реальности.

«объема трансакций» — сбыта, количества избирателей, деятельности лоббистов и т.д., что привело к их риторической «нормализации»: делению на постоянные и переменные, и к стандартной *и*-образной форме.

В сущности, с трансакционными издержками и в экономической теории, и в истории мысли произошло примерно то же, что и с рентой. С одной стороны, «рентоискательство», по Э. Крюгер, приносит ущерб обществу (*Kruger, 1974*), с другой — если рента перераспределяется внутри одного и того же общества, то ущерб одних социальных групп покрывается выигрышем других, общий доход (ВВП) рассматриваемой страны остается тем же. Такой процесс может подлежать моральному осуждению и/или оправданию, но в отношении экономического роста и ренты, и трансакционные издержки представляются нейтральными, не имеющими большого значения.

АУТСАЙДЕРСКАЯ АЛЬТЕРНАТИВА ИСТОРИИ МЫСЛИ И КЕЙНС

Собственно, одна из версий альтернативной истории мысли уже представлена упомянутыми ранее авторами, своеобразными «аутсайдерами», находящимися на периферии мейнстрима, — М. Маццукато и М. Хадсоном. Основная линия критики авторитетной версии истории мысли со стороны Маццукато — негативная оценка отказа от концепции производительного и непроизводительного труда во время и после маржиналистской революции. Поскольку, «согласно маржиналистам, ценность проистекает из цены, чьи-либо высокие заработки демонстрируют производительность и способности этих лиц. В то же время предполагается, что всякий имеющий какую-либо работу демонстрирует свою преференцию в пользу труда — полезность труда в сравнении с полезностью досуга. ВВП может измеряться как совокупное количество произведенной продукции, как совокупное количество пользующихся спросом благ или как совокупный доход... Но что, если доход не обязательно является признаком производительности, а сигнализирует о чем-то ином — например, как в случае с представлением классических экономистов о ренте как “незаработанном доходе”? Какие последствия это имеет для ВВП как надежной мере производительности той или иной экономики?» (Маццукато, 2021. С. 120–121).

Часть секторов американской экономики, по оценкам Т. Филиппона, оказывается более монополизированной, чем аналогичных секторов ЕС (Филиппон, 2022)²⁰. Соответственно, в этих сек-

20. Следует отметить, что этот автор, как и Маццукато, негативно оценивает монополистические прибыли. Важная сторона его работы заключается в том, что он доказывает наличие связи монополизированных секторов с затратами на политическое лоббирование, что сразу же заставляет вспомнить критику Д. Рикардо «Хлебных законов». Правда, британские землевладельцы были сами широко представлены в парламенте, так что для выявления связи ренты и лоббизма не требовалась эконометрика.

торах устанавливаются более высокие цены, часть прибыли других секторов изымается в их пользу. Маццукато использует такую же логику, доказывая, что услуги общественного сектора *недооцениваются* (цены там устанавливаются на основе издержек с минимальной наценкой), в то время как в таких секторах, как финансы, фармацевтика и цифровая экономика, имеет место *переоценка*, которая сопровождается «изъятием ценности». При этом в случае фармацевтики и цифровизации важнейшую роль в изъятии ценности играет патентная система, защищающая производителей от конкуренции.

Можно согласиться с Маццукато в том, что монополизация приводит к *искажению структуры национальной экономики*. Действительно, высокая прибыльность в отдельных секторах может свидетельствовать не об их высокой ценности и «технологической продвинутости» в стиле Маршалла (последний предложил бы использовать для объяснения феномена высокой прибыльности концепт квазиаренды), а об их политической силе и влиянии. Но это, собственно, и все. Монополизация приносит дополнительный предельный доход (или не приносит, если складывается зрелая олигополистическая структура с прозрачными механизмами как государственного, так и отраслевого олигополистического контроля (Флигстин, 2013; Тироль, 2020)). Можно согласиться с Маццукато и в том, что финансовый сектор США и ЕС слишком «раздут», но нельзя утверждать, что он полностью «непроизводителен». С помощью мер экономической политики можно добиться структурных сдвигов, но марксистская концепция трудовой ценности, которой симпатизирует автор, вряд ли чем-то может помочь в отношении определения оптимальной, обеспечивающей высокие темпы экономического роста, сбалансированной структуры народного хозяйства.

С другой стороны, в пользу критики Маццукато свидетельствует то, что мейнстрим вообще не позволяет заметить существования проблемы *структурной сбалансированности*. Отдельные эксцессы ценовой дискриминации и других нарушений антимонопольного законодательства могут стать предметом судебных разбирательств, однако структура экономики, сложившейся в рамках рыночного механизма, по сути, рассматривается как априори эффективная. Диспропорции возможны, но они вызывают кризисы, которые приводят к переоценке активов, необходимой корректировке и струк-

турным сдвигам, приближающим к новому состоянию сбалансированности. Собственно, Маццукато отрицает наличие такого автоматического механизма. По ее мнению, система национального счетоводства дезориентирует экономистов и политиков, и корректирующие меры по устранению механизма изъятия экономической ценности, тормозящего рост, не будут предприняты.

М. Хадсон более радикален в своих оценках. При этом его версия истории экономической мысли очень похожа на ту, что представлена в работе Маццукато, но очевидно, что Хадсон не знаком с последней. Критика Хадсона связана с ролью финансового сектора – новых рантье – и основана на представлении о деньгах, как имеющих преимущественно «долговую», а не «товарную» природу. Основа его анализа, в ходе которого он приходит к мрачным прогнозам для экономики США и всего мира, строится на следующих тезисах, сформулированных весьма лапидарно:

«1. Ни деньги, ни кредит не являются факторами производства. Должники выполняют работу, чтобы платить своим кредиторам. Это означает, что проценты не являются “доходностью факторов производства”. Малая часть кредитов используется для расширения производства или капиталовложений. Большинство же кредитов предназначено для передачи прав собственности на активы.

2. Если заемные средства не используются для получения прибыли, достаточной для выплаты кредитору (продуктивный кредит), то проценты и основная сумма долга должны выплачиваться за счет других доходов должника или продажи его активов. Такое кредитование является хищническим.

4. Большая часть прав наследования состоит из финансовых притязаний к экономике в целом...

5. Большая часть долгов под проценты всегда была хищнической, за исключением кредитов для торговли. Несение растущих накладных расходов по долговым обязательствам замедляет материальные инвестиции и экономический рост.

6. Процентная ставка никогда не отражала норму прибыли, рост физической производительности или платежеспособности заемщика...

10. Экспоненциальный рост долга приводит к сокращению рынков, замедлению роста и инвестиций, снижая способность

экономики погашать долги и одновременно увеличивая соотношения долга к объему производства и долга к доходу» (Хадсон, 2021. С. 110–111).

Такая интерпретация работы денежно-кредитного механизма явным образом перекликается с гипотезой финансовой хрупкости Г. Мински (*Мински, 2017*). Очевидно, что переход любой фирмы к «Понци – финансированию» будет приводить к банкротствам и последующему перераспределению активов. Собственно, далее Хадсон и ссылается на Мински и его «момент», приводящий к разворачиванию финансового кризиса.

Естественно, что при таком подходе Хадсон резко критически относится к теории распределения дохода в соответствии с принципом предельной производительности, предложенной Дж.Б. Кларком: «...финансисты... покупают землю..., патенты, монопольные привилегии, ..., не заботясь о том, классифицируют ли экономисты их доходы как прибыль или как ренту...

Самым яростным критиком Кларка был Саймон Паттен, первый профессор экономики в первой бизнес-школе США – Уортоновской бизнес-школе при Пенсильванском университете. “Недостатком рассуждений профессора Кларка... было то, что он не смог отличить капитал, являющийся продуктом человеческой деятельности, от прав собственности, которые не требовали каких либо необходимых или внутренних затрат на производство”» (Хадсон, 2021. С. 132).

Современный вариант деления видов экономической деятельности на производительные и непроизводительные заводит довольно далеко – от аргументации Хадсона один шаг до логики, которую выстраивает в своей работе Т. Пикетти. Так, если доход создается двумя факторами и предельная отдача одного фактора оказывается выше, чем темп прироста дохода, то при условии неизменности количества обоих факторов, доля первого в доходе будет увеличиваться, а второго – уменьшаться (*Пикетти, 2016*). Так, если ставка процента оказывается выше, чем темп прироста ВВП, то удельный вес кредиторов в ВВП будет увеличиваться. В двухфакторной модели Пикетти это одновременно означает, что будет снижаться доля доходов от труда (в первую очередь, заработной платы). Хадсон же полагает, что, поскольку процент, подобно ренте

по Рикардо, представляет собой вычет из прибыли, постольку будет снижаться и доходность предпринимательской деятельности, что будет ослаблять стимулы к инвестициям, а заодно и экономический рост в целом. Возникнет порочный круг, в перспективе приводящий к «стационарному состоянию».

Другим, более интересным направлением взаимосвязи идей Машукаато и Хадсона об «изъятии ценности», является близкая к ним интерпретация идей Дж.М. Кейнса. Сразу же оговорюсь, что, как и в случае с Шумпетером, переосмысление его работы потребовало бы отдельного и очень большого обзора. Здесь же стоит только отметить, что Кейнс применяет два важных приема, характерных для структуралистского анализа макроэкономических процессов. Во-первых, в отличие от привычного деления ВВП на количество занятых (населения), с помощью которого принято характеризовать производительность (доход на душу), он делит ВВП на среднюю заработную плату работника. Такая операция, с одной стороны, как многократно отмечалось историками мысли, позволяет напрямую связать занятость (безработицу) и ВВП, с другой – что обычно не замечается – перейти к оценке отдачи труда («выходу» дохода на 1 руб. заработной платы). Во-вторых, что тоже подчеркивалось большинством исследователей главной работы Кейнса, деньги у него *не нейтральные*, увеличение или снижение объема денежной массы приводит к изменению пропорций обмена товаров и услуг и доходов факторов производства. В «Общей теории занятости, процента и денег» об этом говорится неявно, но в более раннем «Трактате о денежной реформе» Кейнс пишет об этом прямо. Размышляя в первой главе о социальных влияниях изменений ценности денег, он рассматривает последствия инфляции для классов рантье, предпринимателей и получателей заработной платы (Кейнс, 1925). Инфляция разоряет рантье, обесценивая долги, позволяет обогащаться предпринимателям и оказывает сравнительно небольшое влияние на рабочих (при условии, что рабочий класс достаточно организован): «В Англии, а также и в Соединенных Штатах, некоторые значительные группы рабочих не только смогли использовать положение для получения заработной платы соответствующее ее покупательной силе, но достигли даже реального улучшения ее, связав его с сокращением числа часов работы (а соответственно, и производительности труда) (там же. С. 19).

Отсюда наиболее простая интерпретация «Общей теории...» состоит в том, что деньги Кейнс понимал как *особые долговые обязательства*²¹. В таком случае дефляция в условиях экономического спада — при положительной номинальной ставке — приводила к резкому росту удельного веса доходов рантье, разорению предпринимателей и сокращению занятости. Соответственно, «небольшая инфляция», способствующая облегчению долгового бремени, может рассматриваться как средство стимулирования занятости. Легко заметить, что такая версия вполне сочетается с представлениями о ренте и проценте как о *вычете из доходов* других экономических акторов, а не о *вкладе* рантье в ВВП.

21. В отличие от М. Фридмана, интерпретировавшего деньги преимущественно как «товарные».

ЗАКЛЮЧЕНИЕ.

ЕЩЕ РАЗ О НЕПРОИЗВОДИТЕЛЬНОМ ТРУДЕ. ГРЯДУЩАЯ ФРАГМЕНТАЦИЯ ИСТОРИИ МЫСЛИ

Важная часть структуралистских сюжетов, связанных с неравновесием, отсутствием однородной связи между издержками и ценами, не говоря уже об институциональном склерозе и новой политической экономии, не получила подробного освещения в данных заметках. Полностью отсутствует характеристика взглядов выдающихся отечественных структуралистов — Е. Преображенского, Н. Вознесенского, Ю. Яременко. Стоит оговориться, что автор осознает неполноту и обрывочность своих заметок возможно лучше, чем его критики.

По большому счету, в работе более-менее рассмотрен только один сюжет, связанный с оценками рентных доходов как изъятия ценности и влияния этого изъятия на структурную сбалансированность. Причем стоит отметить, что перенос классических понятий производительного и непроизводительного труда в XXI в. не представляется мне особо плодотворным. Так, самыми большими темпами роста в XX–XXI вв. характеризовались вовсе не сферы НИОКР, образования и здравоохранения, о которых писал Д. Белл в своем труде (Белл, 2004), а «индустрия отдыха», включавшая путешествия, игры, спорт, развлечения и пр. Является ли этот вид экономической деятельности «производительным»? Это создание или изъятие ценности? Не менее интересен вопрос о частных охранных предприятиях — да и охранный деятельности в целом. Как замечает Р. Шиллер, численность занятых в этом секторе экономики вполне сопоставима с финансовым сектором, но в США принято опасаться

и ругать финансистов, а на охранников мало кто из экономистов обращает свое внимание²².

Все это — непростые проблемы. Здесь же можно повторить лишь то, что то определение непроизводительного труда, которым пользовались Смит, Рикардо и Маркс, потеряло свою актуальность в современной экономике. Но сам их подход к вопросу создания и изъятия ценности сохраняет свое значение.

Если данные заметки не позволяют однозначно ответить даже на поставленные выше вопросы, то зачем вообще нужна альтернативная история мысли? Полагаю, ответ очевиден — несмотря на всю широту возможностей и гибкость современного экономического мейнстрима, я не могу принять целый ряд используемых многими экономистами неявных посылок, а соответственно, и авторитетную историю мысли, легитимирующую их. Хотя в этом нет ни особой новизны, ни оригинальности: ученые Института экономики РАН не так давно предъявили обширную и убедительную критику посылок современной экономической теории (Предпосылки..., 2017). К сожалению, в дальнейшем эта работа не получила своего надлежащего развития.

Полагаю, что после мирового кризиса 2008—2009 гг. нет смысла продолжать говорить о прежней реальности, которая так удобно и идеологически правильно описывалась как неоклассическими, так и кейнсианскими теориями. Однако историки мысли, по сути, продолжают это делать, предоставляя мейнстриму необходимую легитимность и респектабельность. По-видимому, в ближайшие десять лет история мысли будет сильно фрагментироваться, становиться плюралистичной, подобно самой экономической науке. И это, по-моему, очень хорошо.

22. «Арджун Джейадев и Сэмюэль Боулс подсчитали, что в 2003 г. в сфере предоставления охранных услуг в той или иной форме (контролеры, охранники, военные) было занято 19,7% рабочей силы США. На первый взгляд, данные о том, что большая часть наших граждан получают плату за то, что они охраняют имущество и владения всех американцев, должны вызывать куда большую тревогу, чем сведения о доле населения, участвующего в значительно более производительной финансовой деятельности. Но эта статистика оставляет равнодушными большинство граждан» (Шиллер, 2014. С. 49). Для сравнения — в сноске 15 Шиллер указывает: «По данным американского Бюро трудовой статистики, в сфере финансов и страхования (виды деятельности, связанные с кредитным посредничеством, плюс другие инвестиционные пулы и фонды, страховые агентства и брокерские услуги, другие виды деятельности, связанные со страхованием, а также фонды по страхованию и предоставлению льгот работникам) было занято 20,3% населения США» (там же. С. 48).

ЛИТЕРАТУРА

- Автономов В.С. (2021). Уильям Стенли Джевонс – не самый известный основоположник маржиналистской революции // Вопросы теоретической экономики. №3. С. 88–94. DOI: 10.52342/2587-7666VTE_2021_3_88_94.
- Белл Д. (2004). Грядущее постиндустриальное общество: опыт социального прогнозирования. М.: Academia.
- Блауг М. (1994). Экономическая мысль в ретроспективе. М.: Дело ЛТД.
- Бьюкенен Дж. (1997). Границы свободы (между анархией и Левиафаном) // Бьюкенен Дж. Сочинения. М.: Таурус Альфа. С. 207–444.
- Дорнбуш Р., Фишер С. Макроэкономика. М.: МГУ, 1997.
- Зиновьев А.А. (1994). Коммунизм как реальность. Кризис коммунизма. М.: Центрполиграф.
- Зиновьев А.А. (2002). Восхождение от абстрактного к конкретному (на материале «Капитала» Маркса). М.: Институт философии РАН.
- Кейнс Дж. (1925). Трактат о денежной реформе. М.: Экономическая жизнь.
- Кламер А. (2015). Странная наука экономика: приглашение к разговору. М.: Изд-во Ин-та Гайдара; СПб.: Факультет свободных наук и искусств СПбГУ.
- Колганов А.И. (2023). Критика трудовой теории стоимости: новый взгляд на старую полемику // Вопросы экономики. №1. С. 123–131. <https://doi.org/10.32609/0042-8736-2023-1-123-131>.
- Кошовец О.Б., Ореховский П.А. (2018). Структуралистская революция и метаморфозы экономической теории: от науки к сказке // Общественные науки и современность. №5. С. 143–157.
- Макашева Н.А. (2022). Маржиналистская революция: сто пятьдесят лет спустя / Экономическая теория до и после маржиналистской революции: Сборник материалов III Октябрьской международной конференции по проблемам теоретической экономики 20–21 октября 2021 г. / под ред. В.С. Автономова и А.Я. Рубинштейна. СПб.: Алетейя. С. 8–46.
- Маккроски Д. (2015). Риторика экономической науки. М.: Изд-во Ин-та Гайдара; СПб.: Факультет свободных наук и искусств СПбГУ.
- Маццукато М. (2021). Ценность всех вещей. Создание и изъятие в мировой экономике. М.: ИД Высшей школы экономики.
- МВФ доказал, что страна-экспортер сырья всегда будет отставать от промышленных стран (2013). <http://www.finmarket.ru/main/article/3441268> (дата обращения: 21.02.2023).
- Мински Г. (2017). Стабилизируя нестабильную экономику. М.: Изд-во Ин-та Гайдара; СПб.: Факультет свободных наук и искусств СПбГУ.

- Нуреев Р.М. (2008). Экономика развития: модели становления рыночной экономики. М.: Норма.
- Олсон М. (2013). Возвышение и упадок народов: Экономический рост, стагфляция и социальный склероз. М.: Новое издательство.
- Ореховский П.А. (2010). Неэквивалентный обмен и свойства пространства в экономической теории // Вопросы экономики. №8. С. 90–111.
- Ореховский П.А. (2016). Прерывистый тренд развития структурализма: альтернативная традиция экономического анализа. Препринт. М.: Институт экономики РАН.
- О'Салливан А. (2002). Экономика города. М.: ИНФРА-М.
- Пикетти Т. (2016). Капитал в XXI веке. М.: Ад Маргинем Пресс.
- Пребиш Р. (1992). Периферийный капитализм: есть ли ему альтернатива? М.: ИЛА.
- Предпосылки экономической теории: критический анализ (2017) / А.Я. Рубинштейн, Р.М. Нуреев (ред.). СПб.: Алетейя.
- Природа фирмы. К 50-летию выхода в свет работы Р. Коуза «Природа формы» / Под ред. О. Уильямсона и С. Уинтера (2001). М.: Дело.
- Райнерт Э. (2014). Как богатые страны стали богатыми, и почему бедные страны остаются бедными. М.: ИД Высшей школы экономики.
- Робинсон Дж. (1986). Экономическая теория несовершенной конкуренции. М.: Прогресс.
- Ромер Д. (2014). Высшая макроэкономика. М.: ИД Высшей школы экономики.
- Сандмо А. (2019). Экономика: история идей. М.: Изд-во Ин-та Гайдара.
- Слуцкий Е. (1927). Сложение случайных величин как источник циклических процессов // Вопросы конъюнктуры. Т. III. Вып. 1. С. 34–64.
- Тироль Ж. (2020). Экономика для общего блага. М.: Изд-во Ин-та Гайдара.
- Феномен возрастающей отдачи в экономике и политике: Сб. научн. тр. / Под ред. С.Г. Кирдиной, В.И. Маевского. (2014). СПб.: Алетейя.
- Филлиптон Т. (2022). Великий поворот: как Америка отказалась от свободных рынков. М.: Изд-во Ин-та Гайдара.
- Флигстин Н. (2013). Архитектура рынков: экономическая социология капиталистического общества XXI в. М.: ИД Высшей школы экономики.
- Фридмен М. (2012). Методология позитивной экономической науки // Философия экономики / Под ред. Д. Хаусмана. М.: Изд. Ин-та Гайдара. С. 177–216.
- Фуллер С. (2021). Постправда. Знание как борьба за власть. М.: ИД Высшей школы экономики.
- Хадсон М. (2021). Убийство Хозяина. Как финансовые паразиты разрушают экономику. М.: Наше завтра.

- Чемберлин Э. (1996). Монополистическая конкуренция. Реориентация теории стоимости. М.: Экономика.
- Шиллер Р. (2014). Финансы и хорошее общество. М.: Изд-во Ин-та Гайдара.
- Шумпетер Й. (1982). Теория экономического развития: Исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры. М.: Прогресс.
- Kruger A. (1974). The Political Economy of the Rent-Seeking Society // American Economic Review. Vol. 64. Pp. 291–303.
- Schumpeter J. (1939). Business Cycles : A Theoretical, Historical, and Statistical Analysis of the Capitalist Process. New York : Mcgraw-Hill.
- Wallis J., North D. (1986). Measuring the Transaction Sector in the American Economy, 1870–1970 / Long-term factors in American Economic Growth / S. Engermann, R. Gallman (eds.). Chicago: University of Chicago Press. Pp. 95–161.



Редакционно-издательский отдел:
Тел.: +7 (499) 129 0472
e-mail: print@inecon.ru
сайт: www.inecon.ru

Научный доклад

П.А. Ореховский
История экономической мысли
глазами структуралиста

Оригинал-макет – Валериус В.Е.
Редактор – Ерзнкян М.Д.
Компьютерная верстка – Хацко Н.А.

Подписано в печать 31.07.2023 г.
Заказ № 12. Тираж 300 экз. Объем 2,6 уч. изд. л.
Отпечатано в ИЭ РАН