

ХАРЬКОВСКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ



**Экономическая система
д-ра Шумпетера,
излагаемая и критикуемая
Саймоном Кузнецом**

ИД «ИНЖЭК»
Харьков, 2013

ББК 65.01

К-89

*Рекомендовано к изданию решением ученого совета
Харьковского национального экономического университета
(протокол № ___ от _____)*

Кузнец С. Экономическая система д-ра Шумпетера, излагаемая и критикуемая; Перлман М. Две фазы заинтересованности Кузнецца Шумпетером / Сост. д-р геогр. наук, проф. В. М. Московкин, канд. истор. наук Д. Ю. Михайличенко, перев. Е. Е. Перчик; Под ред. д-ра экон. наук, проф. В. С. Пономаренко. – Х. : ИД «ИНЖЕК», 2012. – 128 с. Русск. яз.

ISBN 978-966-392-405-2

Публикуемая впервые научная работа выдающегося американского экономиста, Нобелевского лауреата Саймона Кузнецца (1901 – 1985) была написана в Харькове и является интересным источником, характеризующим становление научных взглядов автора в их связи с идеями ученых харьковской экономической школы начала XX ст. В издание включена статья М. Перлмана, вводящая читателя в контекст дискуссии С. Кузнецца с Й. Шумпетером.

Для историков экономической науки, аспирантов, студентов, всех, кто интересуется научным наследием С. Кузнецца и историей высшей экономической школы в Харькове.

Наукова робота, видатного американського економіста, Нобелівського лауреата Саймона Кузнецца (1901 – 1985), що публікується вперше, була написана в Харкові і є цікавим джерелом, яке характеризує становлення наукових поглядів автора в їх зв'язку з ідеями вчених харківської економічної школи початку XX ст. До видання включено статтю М. Перлмана, що вводить читача в контекст дискусії С. Кузнецца з Й. Шумпетером.

Для істориків економічної науки, аспірантів, студентів, усіх, хто цікавиться науковою спадщиною С. Кузнецца та історією вищої економічної школи в Харкові.

ББК 65.01

ISBN 978-966-392-405-2

© С. Кузнец, 2012
© М. Перлман, 2012
© В. М. Московкин, Д. Ю. Михайличенко, 2012
© ИД «ИНЖЭК», 2012

СОДЕРЖАНИЕ

Предисловие 4

В. С. Пономаренко

**Вступление. Саймон Кузнец и харьковская высшая
экономическая школа начала XX ст. 7**

В. М. Московкин, Д. Ю. Михайличенко

**Экономическая система д-ра Шумпетера,
излагаемая и критикуемая 35**

С. Кузнец

Две фазы заинтересованности Кузнеця Шумпетером 110

М. Перлман

ПРЕДИСЛОВИЕ

*В. С. Пономаренко,
доктор экономических наук,
профессор,
ректор Харьковского
национального экономического
университета*

Саймон Кузнец является одним из наиболее ярких учёных-экономистов XX ст. Он стоял у истоков ряда ключевых для современной экономической мысли идей, концепций и дискуссий.

Личность Кузнеца и его вклад в науку привлекает пристальное внимание исследователей, которое, как мы можем предположить, будет возрастать в условиях современного кризиса экономического знания. Его научным трудам посвящены десятки публикаций. Академические биографии учёного написаны его учениками и коллегами Р. Фогелем, М. Абрамовицем, В. Капуриа-Форманом и М. Перлманом.

Наряду с Ильёй Мечниковым и Львом Ландау, Саймон Кузнец – один из трёх Нобелевских лауреатов, жизнь и научное творчество которых так или иначе связаны с Харьковом. Но до недавнего времени о его харьковском периоде жизни было известно крайне мало. Молодость, учёба, первые шаги в науке Саймона Кузнеца были сокрыты от нас завесой времени, насыщенного бурными событиями войн и революций. Лишь кропотливая работа историков позволила по крупицам воссоздать канву исторических фактов тех штормовых лет.

Влияние, которое оказала на Саймона Кузнеца харьковская экономическая школа начала XX ст., представляет для нас особый интерес. Выяснилось, что в 1918 – 1921 гг. Саймон Кузнец обучался в Харьковском коммерческом институте – высшем учебном заведении, стоявшем у истоков специального экономического образования в Харькове и непосредственной исторической преемственностью связанным с Харьковским национальным экономическим университетом. Имеем ли мы основания считать Саймона Кузнеца не только своим соотечественником на краткий период, но и учёным, чьё научное твор-



чество несёт определённый отпечаток характерной для Харькова того времени академической культуры, экономических идей и концепций? Не берём ли мы на себя излишнюю смелость, связывая образ Саймона Кузнецца с ХНЭУ и используя его научный авторитет, чтобы мотивировать учащихся к личным достижениям в учёбе, исследованиях и профессиональной деятельности? Настоящее издание – попытка ответить на этот вопрос.

В представляемой вниманию читателей книге впервые публикуется работа, которую мы можем назвать первым научным трудом Саймона Кузнецца и которая как нельзя лучше характеризует его как студента Харьковского коммерческого института. Магистерская диссертация «Экономическая система доктора Шумпетера, излагаемая и критикуемая» была защищена им в Колумбийском университете в 1924 г. Однако она была написана ранее, в 1919 – 1921 гг. в Харькове, и готовилась к представлению как курсовая работа учащегося второго курса ХКИ.

Диссертация известна в двух англоязычных экземплярах: один из них, черновой, хранится в составе архивного фонда С. Кузнецца в Гарвардском университете (Papers of Simon Smith Kuznets, 1923 – 1985 (inclusive), 1950 – 1980 (bulk), HUGFP 88.45 [Lecture notes, speeches, manuscripts and other papers, 1923 – 1981 (6 boxes)]), другой, представлявшийся к защите, – в библиотеке Колумбийского университета (COA F24 v.19). На «гарвардском» варианте есть рукописные пометки, сделанные научным руководителем Саймона Кузнецца Уэсли Митчеллом. Копии обоих экземпляров диссертации были использованы при подготовке данного издания. Правка чернового варианта, делавшаяся У. Митчеллом, подчас весьма обильная, носит почти исключительно грамматический и стилистический характер. Только на оборотах страниц 52 – 54 рукописи делаются развёрнутые замечания, дружественные по смыслу тому, что хотел сказать диссертант. Работа публикуется в обратном переводе на русский язык.

В издание включена статья американского экономиста и историка экономической мысли М. Перлмана (1923 – 2006) «Две фазы заинтересованности Кузнецца Шумпетером». В ней рассматривается продолжительная научная дискуссия С. Кузнецца и Й. Шумпетера, затрагивающая основы экономических взглядов и научной методологии С. Кузнецца, а также учёных австрийской школы в политической экономии. М. Перлман был знаком с текстом публикуемой диссертации С. Кузнецца и непосредственно анализирует её ключевые положения.

Статья исследователя периода творчества С. Кузнецца до его эмиграции в США В. М. Московкина и Д. Ю. Михайличенко посвящена жизни и учёбе Саймона Кузнецца в Харькове. В ней представлена попытка, опираясь на ставшие известными факты биографии С. Кузнецца, поставить его раннее научное творчество в контекст харьковской высшей экономической школы начала XX ст.

Составители книги выражают свою признательность всем тем, без кого данное издание не было бы возможным. Джудит Кузнец Штейн – дочь С. Кузнецца – предоставила нам копии уникальных документов из семейного архива С. Кузнецца, без чего мы не смогли бы составить столь полное представление об учёбе Саймона Кузнецца в Харьковском коммерческом институте. Сотрудник профессора Р. Фогеля д-р Натаниэль Гротт передал нам копию магистерской работы С. Кузнецца, хранящейся в архиве Гарвардского университета. Е. Е. Перчик выполнила перевод на русский язык магистерской работы С. Кузнецца и статьи М. Перлмана. Во многом авторы-составители опирались на труды учёного-экономиста и историка экономической мысли профессора Э. Л. Лортикяна (1926 – 1999), много сделавшего для воссоздания досоветской истории экономической науки и образования в Харькове.

Вступление. Саймон Кузнец и харьковская высшая экономическая школа начала XX ст.

*В. М. Московкин,
Д. Ю. Михайличенко*

Как учёный и как личность, С. Кузнец производил большое впечатление на современников. «...Уровень мышления Кузнеца и остальных участников был несопоставим... Когда все эти непрофессионалы запутывали какой-нибудь вопрос, слово брал по своей инициативе или по просьбе председателя Кузнец, скромный, деликатный человек с тихим голосом, неторопливой и чёткой профессорской речью... Никого не задевая, он быстро заменял туманные разговоры более или менее строгим анализом. Через десять – пятнадцать минут всё становилось на свои места, и мы удивлялись, как мы этого раньше не понимали или не замечали. Его умение разложить сложный вопрос на простые и ясные составляющие восхищало», – вспоминал А. Аникин о своих встречах с Саймоном Кузнецом осенью 1955 г. на заседаниях рабочих групп Экономической комиссии ООН для Азии и Дальнего Востока в Бангкоке¹.

По удачному замечанию М. Абрамовица «...когда Кузнец только начинал свою деятельность..., экономику можно было по большому счёту все ещё считать спекулятивной наукой... Она исходила из нечётких постулатов и путём логических заключений переходила от них к не вполне определённым выводам. В своё время этот метод принёс достаточно хорошие результаты... Однако он был практически бесполезен в вопросах, связанных с поведением экономик различных стран в целом, с их ростом и цикличностью.

Для исследования этих сторон экономической жизни экономика должна была превратиться из отрасли прикладной логики в эмпирическую науку. Мне кажется, мы имеем право сказать, что за последние полвека в этом направлении был сделан ряд важных шагов. Среди прочего, здесь можно отметить и большую полноту охвата, и большую детализацию, и воссоздание исторических данных, и эмпирические исследования роста и колебаний, и развитие эконометрических исследований и количественной экономической истории.

¹ Аникин А. В. Люди науки. Встречи с выдающимися экономистами / Аникин А. В. – М.: «Дело Лтд», 1995. – С. 11 – 12.

И во всех этих областях вклад Кузнецца был не меньше, а нередко и больше, чем любого другого современного учёного»¹.

Традиционно Саймона Кузнецца рассматривают как ученика видного американского экономиста, создателя Национального бюро экономических исследований Уэсли К. Митчелла². Действительно, о своём большом интеллектуальном долге перед ним говорит сам Кузнец в своей Нобелевской автобиографии. Однако ознакомление с ранними трудами Саймона Кузнецца, а также факты, показывающие его стремительный академический прогресс в Колумбийском университете, свидетельствуют, что это влияние не могло быть исчерпывающим. Кроме плодотворного сотрудничества с У. Митчеллом, кроме личного таланта самого Саймона Кузнецца, было ещё что-то, что уже с первых шагов в науке помогло молодому эмигранту заявить о себе как о крупном экономисте-исследователе.

Зачастую, феномен Кузнецца рассматривают в контексте той роли, которую сыграла в развитии современной экономической мысли в США восточно-европейская еврейская диаспора. Историк экономической науки Марк Перлман отмечает, что после Первой мировой войны в американской экономической среде, в частности, в науке о хозяйстве усиливается присутствие эмигрантов из Восточной Европы и их непосредственных потомков³.

Размышляя о становлении С. Кузнецца как учёного, М. Перлман проводит параллель между ним и его старшим коллегой-экономистом с, казалось бы,

¹ Abramovitz M. Simon Kuznets (1901 – 1985) / Abramovitz M. // *The Journal of Economic History*. – 1986. – Vol. 46, № 1. – P. 241.

Обзор экономических взглядов Кузнецца и его теоретического наследия см.: Lundberg E. Simon Kuznets' Contribution to Economics / Lundberg E. // *The Swedish Journal of Economics*. – Vol. 73, No. 4 (Dec., 1971). – P. 444-459; Fogel R. Simon S. Kuznets. 1901–1985: A Biographical Memoir / Fogel R. // *Biographical Memoirs*. – Vol. 79. – Washington : The National Academy Press, 2001. – P. 205 – 209; Филатов И.В. Теоретическое наследие С. Кузнецца и проблемы модернизации постсоциалистических стран / Филатов И. В. // *Социально-экономическая трансформация в России / Под. ред. Киселёвой Е. А.* – М. : МОНФ, 2001. – С. 77 – 98; Hoselitz B. Bibliography of Simon Kuznets / Hoselitz B. // *Economic Development and Cultural Change*. – Vol. 31, No. 2 (Jan., 1983). – P. 433 – 454.

² Kapuria-Foreman V., Perlman M. An economic historian's economist : remembering Simon Kuznets / Kapuria-Foreman V., Perlman M. // *The Economic Journal*. – № 105 (November). 1995. – 1527 – 1529; Fogel R. Simon S. Kuznets. 1901–1985: A Biographical Memoir / Fogel R. // *Biographical Memoirs*. – Vol. 79. – Washington : The National Academy Press, 2001. – P. 205 – 209.

³ Согласно систематизированным Я. Петровым данным сайта jfnf.org, после учреждения Нобелевской премии по экономике, с 1969 по 2009 гг., до половины её лауреатов были этническими евреями. По подсчётам Г. Вейла, в 1947–2009 гг. евреями были 62,5% лауреатов медали Джона Кларка, наиболее престижной награды для учёных-экономистов. – Weyl G. Introduction: Simon Kuznets, Cautious Empiricist of the Eastern European Jewish Diaspora (in: Kuznets S. *Jewish Economies : Development and Migration in America and Beyond*), P. 51. – Режим доступа : http://home.uchicago.edu/weyl/Kuznets_Final_11_10.pdf

Подобные цифры наводят исследователей на мысль, что развитие современной экономической парадигмы связано с историко-культурными особенностями восточноевропейской еврейской диаспоры. Об этом, по мнению М. Перлмана, свидетельствуют и некоторые черты, свойственные исследовательскому подходу Кузнецца, – историзм, рассмотрение экономического развития в разрезе народов и проч.

схожей судьбой – Зелигом Перлманом (отцом М. Перлмана). Родившийся в 1888 г. в Белостоке З. Перлман в молодости пережил увлечение марксизмом. В 1900-е гг. он изучал медицину в университетах Италии, участвовал в деятельности Всеобщего еврейского рабочего союза (Бунда), увлекался литературным творчеством М. Горького. Оставшись без средств для продолжения учёбы, в 1908 г. З. Перлман эмигрировал в США, где поступил в Висконсинский университет в Мэдисоне и занялся изучением экономики. В Мэдисоне его учителями были видные американские историки труда Ф. Тюрнер, Дж. Коммонс, Р. Эли. В университете З. Перлман отбросил свои марксистские симпатии и начал развивать теорию личного интереса в трудовых отношениях. Исследуя рабочее движение, в 1912 г. З. Перлман едва не был линчеван бастующими рабочими. В дальнейшем З. Перлман получил известность как крупный специалист в области экономики труда, сторонник институционализма и историзма в духе Гегеля. В 1928 г. была опубликована его наиболее важная работа «Теория рабочего движения», посвящённая критике взглядов Маркса и Ленина¹.

Указывая на бундистские увлечения молодости своего отца, М. Перлман отмечает, что оба они (З. Перлман и С. Кузнец) «были очевидным продуктом русско-еврейского марксизма образца эпохи, предшествовавшей 1920-м гг.»². Насколько корректно подобное обобщение? В своих статьях М. Перлман не приводит свидетельств, которые бы подтверждали возможную заинтересованность Кузнеца марксизмом, «меньшевистским марксизмом» или идеологией Бунда. Нет следов подобного интереса, кроме безусловно-го знакомства с экономической доктриной К. Маркса и его последователей, и в научных работах С. Кузнеца.

Г. Вейл, автор последней по времени крупной биографической публикации, посвящённой Саймону Кузнецу, также отмечает оригинальность его творчества в рамках американской экономической науки первой половины XX ст., но высказывает несколько иную гипотезу. С. Кузнец приехал из Харькова с доскональным знанием «статистических и эмпирических методов»; при этом он имел уникальную способность смотреть на экономику с чисто эмпирических позиций, «сквозь линзы, не замутнённые какой-либо теоретической предвзятостью», с позиции почти что чистой доски («*tabula close to rasa*»)³. Что следует понимать как незнакомство Кузнеца с существующими экономическими концепциями и историей экономической мысли.

¹ Fink L.A. Memoir Of Selig Perlman And His Life At The University-Of-Wisconsin / Fink L., Perlman M. // Labor History. – Vol. 32, Issue 4. – Fall 1991. – pp. 503 – 525.

² Perlman M. Jews and Contributions to Economics : A Bicentennial Review / Perlman M. // Judaism. – June 1976, Vol. 25, Issue 3. – p. 308.

³ Weyl G. Introduction : Simon Kuznets, Cautious Empiricist of the Eastern European Jewish Diaspora (in : Kuznets S. Jewish Economies : Development and Migration in America and Beyond), P. 51. – Режим доступа : http://home.uchicago.edu/weyl/Kuznets_Final_11_10.pdf

Был ли Кузнец такой «чистой доской», не отягощённой излишними теоретическими познаниями? Увы, ответить на этот вопрос однозначно было далеко не просто. В посвящённых творчеству Кузнеца основательных публикациях редко предпринимались попытки установить обстоятельства его учёбы и работы до 1922 г. На насколько зыбком фундаменте строились предположения о харьковском периоде жизни Саймона Кузнеца, говорят многочисленные содержащиеся в биографических статьях о нём фактические неточности, начиная от года и места рождения и заканчивая путём эмиграции. «Почти что чистой доской» было всё, что исследователи знали о прошлом Саймона Кузнеца вплоть до его прибытия в Нью-Йорк 7 марта 1922 г.

В значительной степени в подобной путанице был виноват сам Кузнец. О начале своего жизненного пути в Нобелевской автобиографии он написал крайне коротко: «Моё университетское образование начиналось в России и было завершено в Колумбийском университете»¹.

Воспоминания близких рисуют его как человека крайне замкнутого во всём, что касалось его жизни до иммиграции в США. Кузнец провёл чёткую грань между своим прошлым и своей семьёй. Он никогда не рассказывал близким о жизни в России, никогда не говорил с ними по-русски. Сам, читая и выписывая русскоязычную литературу, не приобщал детей к русской и иудейской культурной традиции, видимо желая, чтобы они выросли вполне американцами. Его научные работы, посвящённые экономической и социальной истории евреев в Европе, начисто лишены намёков на личностное отношение или на собственный жизненный опыт².

Будучи человеком, настроенным несомненно антикоммунистически, Кузнец вполне сознательно оказывал консультативную помощь режиму Гоминьдана в Китае, правительствам Южной Кореи, Японии. Иногда выступал в качестве эксперта по вопросам советской экономики. Встречи с представителями советской науки оставили у него презрительное впечатление, он характеризовал их как более «политических аппаратчиков», чем учёных, сведя к минимуму академический диалог с советскими чиновниками от науки. Г. Вейл, в 2000-х гг. проинтервьюировавший десятки коллег, студентов, сотрудников Кузнеца и членов его семьи, отмечает, что все они характеризовали его как человека аполитичного. Никогда, даже в самые «горячие» 1960-е гг., он не высказывал сколько-нибудь определённых политических симпатий. Не любил он в ближайшем кругу говорить о работе...³

¹ "I was born in Russia in 1901, of Jewish parents, and came to the United States in 1922 to join my father who left Russia for the United States before World War I. My university studies began in Russia, and were completed at Columbia University" – Режим доступа : http://www.nobelprize.org/nobel_prizes/economics/laureates/1971/kuznets-autobio.html

² Weyl G. Introduction : Simon Kuznets, Cautious Empiricist of the Eastern European Jewish Diaspora (in : Kuznets S. Jewish Economies : Development and Migration in America and Beyond), P. 5, 42. – Режим доступа : http://home.uchicago.edu/weyl/Kuznets_Final_11_10.pdf

³ Там же. – P. 43 – 45. – Режим доступа : http://home.uchicago.edu/weyl/Kuznets_Final_11_10.pdf

Лишь однажды, на праздновании своего восьмидесятилетия, С. Кузнец вскользь упомянул, что получил формальное обучение в «научной гимназии» и два года провёл в экономическом институте¹.

Так что же было в Харькове? Такой интерес является отнюдь не праздным, ведь все западные учёные, писавшие о начальном этапе научной карьеры Кузнецца в США, утверждали, что он прибыл в страну уже подготовленным специалистом, причём с готовой магистерской диссертацией «Представленная и критикуемая система доктора Шумпетера». Согласно Марку Перлману, эта работа была написана в Харькове во время прохождения второго курса обучения в вузе².

Черновик этой диссертации, с рукописными пометками руководителя Кузнецца Уэсли Митчелла, был передан нам помощником проф. Р. Фогеля Н. Гротте. На работе стоит штамп архива Гарвардского университета, куда после смерти С. Кузнецца вдовой были переданы его бумаги и рукописи. Этот текст анализировал Марк Перлман, рассматривая критику Кузнеццом взглядов Шумпетера. По его словам, оригинал диссертации Кузнецца являлся утерянным, но наш запрос в библиотеку Колумбийского университета, сделанный в 2009 г., оказался результативным. Было установлено наличие не только диссертации Саймона Кузнецца, но и диссертации его старшего брата Соломона «Курно и Маршалл: сравнительное изучение» (1925 г).

Диссертация, в своё время произведшая прекрасное впечатление на У. Митчелла и побудившая его обратить внимание на талантливого студента, со всей ясностью показывает высокую академическую культуру автора, а также его довольно полно определившиеся методологические предпочтения. Другой западный экономист, Ангус Мэддисон, писал, что когда Кузнецц прибыл в США, он был уже искушённым и хорошо обученным экономистом с практическим опытом статистической работы. В это время анализ в экономических исследованиях был более утончённым в России, чем в США, – Кузнецц учился на Украине тогда, когда здесь преподавали М. Туган-Барановский и Е. Слуцкий, и он был прекрасно знаком с работами Н. Кондратьева, посвящёнными длинным волнам конъюнктуры. Следует иметь это в виду, оценивая последующие достижения Кузнецца в сфере изучения экономического роста, – отмечает А. Мэддисон³.

Однако предпринятые в начале 2000-х гг. попытки реконструировать условия учёбы Кузнецца в Харькове и его вероятное интеллектуальное окруже-

¹ Эти слова Кузнецца процитировал его ученик Роберт Фогель в послесловии к книге : Kuznets S. Economic development, the family, and income distribution : selected essays / Kuznets S. – Cambridge; New York : Cambridge University Press, 1989. – VIII, 463 p.

² Perlman M. Two phases of Kuznets's interest in Schumpeter / Perlman M. // Samuels, Warren, Economics Broadly Considered : Essays in Honor of Warren J. Samuels, edited by Jeff E. Biddle, John B. Davis, and Steven G. Medema. – Routledge : London, 2001. – P. 125 – 140.

³ Maddison A. Contours of the World Economy and the Art of Macro-measurement 1500–2001 : Ruggles Lecture, IARIW 28th General Conference, Cork, Ireland August 2004, P. 7 – 8. – Режим доступа : <http://www.ggdc.net/Maddison/articles/ruggles.pdf>



Братья Георг, Семён, Соломон Кузнецы

ние базировались на зыбких, ввиду дефицита непосредственной информации, основаниях¹. Достоверно удалось подтвердить лишь факт работы Кузнец в статистической службе Южбюро ВЦСПС под руководством И. Н. Дубинской и разыскать его первую научную публикацию, посвящённую динамике оплаты труда рабочих Харькова в 1920 г.²

В такой ситуации копии трёх документов из личного архива учёного, переданные его дочерью Джудит Штейн, выглядели как настоящая сенсация.

Первый документ свидетельствует, что 26 октября 1915 г. Семён Кузнец поступил в харьковское Второе реальное училище³ и окончил его 16 мая 1917 г. (восемь «пятёрок», пять «четвёрок»), второй повествует о том, что С. Кузнец 1 сентяб-

ря 1917 г. поступил в высший дополнительный класс этого училища и окончил его 31 мая 1918 г. (двенадцать «пятёрок», две «четвёрки» и «тройка» по физике), и третий документ (англоязычная копия зачётной книжки), самый неожиданный, говорит о том, что С. Кузнец обучался не в Харьковском университете, а в Харьковском коммерческом институте, с осени 1918 г., – последние оценки датированы 7 июля 1921 г.⁴

Таким образом, появилась возможность поставить исследование академического прошлого С. Кузнец на более-менее прочное фактологическое основание.

¹ Московкин В. Семён Кузнец и его университетское окружение в Харькове / Московкин В. // Бизнес Информ. – Харьков, 2002. – № 7-8. – С. 85 – 90.

² Московкин В. Семён Кузнец : его профессиональное окружение в Харькове и первая научная работа / Московкин В. // Бизнес Информ. – Харьков, 2002. – № 9–10. – С. 83 – 85.

³ В Харьков семья Кузнецов переехала из Ровно в том же 1915 г. в связи с депортацией еврейского населения из прифронтовой полосы. Согласно сохранившимся в семье Кузнецов описаниям, наиболее вероятным местом их жительства было отведённое для беженцев здание театра-цирка «Муссури». – Московкин В.М. Неизвестный Семен Кузнец : переписка с его родственниками / Московкин В. М. // Наука, технологии, общество и Нобелевское движение : материалы Нобелевского конгресса – 9 междунар. встречи-конф. нобелистов, Тамбов, 27 – 29 сент. 2010 г. / под ред. В. М. Тютюнника. – Тамбов [и др.], 2010. – С. 169 – 181. – (Труды Междунар. Информ. Нобелевского Центра ; вып. 4).

⁴ Московкин В. М. Неизвестный Семен Кузнец : учёба в Харькове / Московкин В. М. // Universitates : наука и просвещение. – 2010. – № 1. – С. 52 – 65.

Действительно, вопреки стереотипным представлениям о бурных временах революции и Гражданской войны, на которые ориентируются М. Перлман и Г. Вейл, в 1917 – 1919 гг. Харьковский коммерческий институт продолжал свою обычную учебную деятельность. Смены фронтов и режимов не могли существенно нарушить жизнь большого города.

Бурной выдалась весна 1917 г. Студенческая забастовка солидарности, митинги, общий революционный подъём заставили несколько скорректировать учебные программы. В декабре 1917 – феврале 1918 г. Харьков стал местом проведения Первого съезда Советов, провозгласившего советскую власть в Украине. Однако уже 7 апреля 1918 г. в город вступили немецкие войска и наступила длительная полоса стабилизации, связанная с присутствием армий Центральных держав и установлением Гетманата. Относительно спо-

Translation from Russian

DEPARTMENT OF EDUCATION

CERTIFICATE

This is to certify that SHIMEN ABRAM KOUSNETZ of Jewish religion, born April 17, 1901, entered Kharkoff High School #2 (Kharkovskoye vtoroe Realnoye Uchilishche) October 26, 1915, and graduated May 16, 1917.

During this period the conduct of the said Kousnetz was excellent and his reports were as follows:

Religious History and Catechism	Excellent (5)
Russian Language and Literature	Excellent (5)
German Language	Excellent (5)
French Language	Good (4)
Arithmetic	Excellent (5)
Algebra	Excellent (5)
Geometry	Excellent (5)
Trigonometry	Excellent (5)
History	Excellent (5)
Geography	Excellent (5)
Natural History	Good (4)
Physics	Good (4)
Drawing	Good (4)
Technical Drawing	Good (4)

.....

On entering the civil service he, Kousnetz enjoys the right mentioned in art. 85 of the Code of Laws, vol. III (ed. 1896) statute concerning the Government service. Regarding military service he enjoys exemptions given to the Educational Institutions of the first category.

To prove the above mentioned this certificate, duly signed and sealed, is issued to Mr. Kousnetz. May, 16, 1917.

Signatures of
Principal, Inspector, School Priest,
Teachers (5), and Secretary of the
Board.

New York State and City.

Andrew Dittmar, being duly sworn, deposes and says, that he knows both languages Russian and English, that he made the above translation and same is literary, correct and complete.

Translation from Russian

CERTIFICATE

This is to certify that Shimen Abraham Kousnetz of Jewish religion, born April 17, 1901, took a post-graduate course at Kharkoff High School #2 (Kharkovskoye vtoroje Realnoye Uchilishche) from September 1, 1917 to May 31, 1918.

During this period his conduct was excellent and his reports were as follows:

Religious History and Catechism	Excellent (5)
Russian Language	Excellent (5)
German Language	Excellent (5)
French Language	Excellent (5)
Arithmetic	Excellent (5)
Algebra	Good (4)
Geometry	Excellent (5)
Trigonometry	Excellent (5)
Analytical Geometry	Excellent (5)
History	Excellent (5)
Geography	Excellent (5)
Natural History	Excellent (5)
Physics	Satisfactory (3)
Physical Geography	Excellent (5)
Drawing	Good (4)
Jurisprudence	Excellent (5)

Therefore he is qualified to enter a University, in accordance with its regulations.

Kharkoff, May 31, 1918.

Signatures of
Principal, and Secretary of
the Board.

Свидетельство об окончании высшего дополнительного класса Второго реального училища в 1918 г.

New York State and City.

Andrew Dittmar, being duly sworn, deposes and says, that he knows well both languages Russian and English that he made the above translation and same is literary and correct and complete.

RUSSIAN TRANSLATION BUREAU by *A. Dittmar*

Notary Public 415

койно произошла смена власти в декабре 1918 г., последовавшая за капитуляцией Германии на Западе и антигетманским восстанием в Украине.

3 января 1919 г. Харьков был вновь занят красными, удерживавшими город до конца июня. Советские реформы этих месяцев в сфере образования были радикальны, но, в силу нестабильности режима, поверхностны. На Украину были распространены одиозные декреты российского Совнаркома о ликвидации научных степеней и званий, отмене конкурсного приёма в учебные заведения. Была осуществлена первая попытка объединить вузы города и поставить их под прямой контроль большевистского правительства. Канцелярии институтов были переведены в здание университета, в вузы назначались комиссары, в учебные планы вводились «социально-экономические» дисциплины околomarксистского толка¹.

25 июня 1919 г., сразу же после занятия города Добровольческой армией, эти мероприятия были отменены, и вплоть до 12 декабря – очередного, на этот раз окончательного занятия Харькова красной армией, – академическая жизнь вошла в нормальное русло. В конце 1919 – 1922 гг. Харьковский коммерческий институт переживал реорганизацию, надолго прервавшую (но не прекратившую вовсе) нормальный ход учебных занятий.

Саймон Кузнец, согласно документам поступивший в ХКИ осенью 1918 г., имел возможность обучаться в институте в 1918/1919 учебном году и осеннем семестре 1919/1920 учебного года. В весенний семестр 1919/1920 учебного года и в 1920/1921 учебном году он мог продолжать обучение, хотя занятия в это время были уже существенно затруднены.

Для фундаментальных учебных планов начала XX ст. почти 2 года обучения из 4-х летней программы были не таким уж малым сроком. Попытки понять особенности научного метода Кузнеца, гадая о его возможных увлечениях молодости, но не принимая во внимание полученное им в Харькове базовое высшее образование, вряд ли могут быть продуктивными.

Тем не менее, до сего времени одна лишь констатация учёбы Кузнеца в Харьковском коммерческом институте мало что говорила исследователю. От 1918 – 1921 гг. нас отделяет стена лжи и молчания, воздвигнутая советской пропагандой и следовавшей её установкам историографией. Культурный разрыв, достигнутый между советской эпохой и предреволюционным временем, привёл к едва ли не полному забвению культурной, общественной и академической жизни Харькова начала XX ст., связанных с нею имён и событий. Е. Фёдорова метко назвала эпоху 1910-х гг. временем безымянного поколения, имена видных представителей которого советская история стёрла из своей памяти². Уничтожение экономической науки в СССР в 1930-е гг. создало кардинальный разрыв преемственности в развитии научных школ

¹ Совещание ректоров // Новая Россия. – № 23. – 14 июня 1919 г.

² Фёдорова Е. Безымянное поколение : Записки правоведа, адвоката, бывшего меньшевика Александра Гюнтера (1890 – 1984) / Е. Федорова. – М.: [б.и.], 2004. – С. 11

и в сменяемости академических поколений. Восстановить утраченную информацию в наше время уже крайне сложно. Нет живых свидетелей тех событий, во время эвакуации Харькова в 1941 г. были уничтожены ключевые для данной темы архивы – Харьковского коммерческого института и Харьковского университета.

Харьковский коммерческий институт был образован по инициативе академических и предпринимательских кругов Харькова в 1912 г. Первоначально он действовал как Высшие коммерческие курсы Харьковского купеческого общества, что было вынужденной уступкой Министерству торговли и промышленности, стремившемуся отложить вопрос об открытии института по политическим мотивам. 29 марта 1916 г. специальным законопроектом, принятым Государственной думой, курсам был предоставлен статус Коммерческого института с правами высших правительственных учебных заведений. К весне 1917 г. в ХКИ обучались 1226 учащихся и 186 вольнослушателей обоего пола, в том числе 854 – на первом курсе¹.

Институт действовал на началах автономии и академического самоуправления. В его стенах собрался сильный преподавательский состав, в основном состоящий из профессоров юридического факультета Харьковского университета². В ХКИ витал тот же университетский творческий дух, те же профессора и преподаватели Харьковского университета читали в нём лекции, проводили практические занятия и вели научные исследования.

Согласно выработанному в 1912 г. учебному плану, который преподавательский корпус института с переменным успехом отстаивал перед советскими властями вплоть до 1930 года, обучение студентов велось на 4-х курсах. Первые два курса были посвящены базовой экономической подготовке, на 3-м и 4-м курсах студенты разделялись на специализированные циклы (экономическо-коммерческий, педагогический, банковско-страховой, местного хозяйства, промышленный).

Копия зачётной ведомости С. Кузнецца представляет лишь часть учебного плана ХКИ. Отсутствуют оценки за многие учебные курсы, что может объясняться тяжёлыми условиями учёбы в 1920 г. и отсутствием ряда преподавателей.

В полном виде, по состоянию на 1916/1917 учебный год, учебные дисциплины, которые преподавались в ХКИ на 1-м и 2-м курсах, и имена ведущих их преподавателей приведены ниже³:

¹ Нариси з історії Харківського національного економічного університету / Д. Ю. Михайличенко, В. Є. Єрмаченко, О. А. Сахно / Під заг. ред. В. С. Пономаренка.– Х. : ВД «ІНЖЕК», 2005. – С. 41 – 43.

² До появления специальных коммерческих учебных заведений, экономические науки (политическую экономию, статистику и проч.) в России преподавали на юридических факультетах императорских университетов.

³ Отчёт Харьковского коммерческого института за 1916/1917 учебный год // Известия Харьковского коммерческого института. – 1918. – № 1. – С. 17 – 18.

The Commercial Institute of Kharkoff
Report Book
of the student
Simon Kuznietz Abraham's Son

Accepted in the Institute in the fall of the year 1918
The Assistant to the Rector - M. Sobolief
1 Course

Subject	Date of Examination	Marks	Sign. of the Professors
POLITICAL ECONOMY	Apr. 29, 1919	Very satisfactory	F. Phomin
HISTORY OF ECONOMICS inconnection with the history of economical conditions	May 16, 1919	Very satisfactory	M. Lewitskii
GENERAL THEORY OF LAW	May 14, 1919	Credit granted satisfactory	A. Phateief
PUBLIC LAW General & Russian	May 26, 1919	Very satisfactory	A. Gunter
COMMERCIAL ARITH.	Dec. 18, 1918	Very satisfactory	A. Serikoff
PHYSICAL GEOGRAPHY	Apr. 26, 1919	Credit Granted Very satisfactory	H. Popoff
LANGUAGES	Group	Marks	Sign. of the Professors
ENGLISH	Beginning	Very satisfactory	D. Ferber
GERMAN	Middle	Credit Granted	O. Zasiadko

Subjects	Date of Examination	Marks	Sign. of the Professors
STATISTICS	July 7, 1921	Credit Granted	H. Popoff
PRACTICAL WORK IN STATISTICS	July 7, 1921	Credit Granted	H. Popoff

Israel Glynn Being duly sworn he deposes and says that he is qualified to act as translator of Russian, that he has read the forgoing and that it is an exact literal translation of the original Russian text sworn to before me.

Witnessed

Israel Glynn

Виданная С. Кузнецу англоязычная копия свидетельства об учебе в Харьковском коммерческом институте с прослушанными им курсами и отметками

1-й курс

Богословие	Н. С. Стеллецкий
Политическая экономия	П. И. Фомин
История экономических учений	В. Ф. Левитский
Общая теория права	А. Н. Фатеев
Государственное право	Н. И. Палиенко
Коммерческая арифметика	А. Н. Сериков
Землеведение	И. И. Попов
Русская история	В. И. Савва
Всеобщая история	Н. С. Гольдин
Практические занятия	
Политическая экономия	П. И. Фомин
Общая теория права	В.С. Трахтеров
Счетоводство	А. А. Севрук, П. М. Соболев, А. Н. Сериков

2-й курс

Экономическая политика	М. Н. Соболев
Статистика	А. Н. Анциферов
Экономическая география	П. И. Фомин
Гражданское право	С. Е. Сабинин
Административное право	А. А. Раевский
Счетоведение	П. М. Соболев
Высшая математика	В. Х. Даватц
Теория вероятностей	С. Н. Бернштейн
Спецкурс политической экономии	И. А. Трахтенберг
Практические занятия	
Статистика	А. Н. Анциферов
Политическая экономия	И. А. Трахтенберг
Гражданское право	В. И. Серебровский
Высшая математика	В. Х. Даватц
Репетитор по зачётным работам	Д. Н. Иванцов
Групповые практические занятия по статистике	И. И. Белянин, А. Н. Макаровский, Г. Ф. Обдула
Практические занятия по специальному курсу политической экономии	И. А. Трахтенберг

Революция и Гражданская война внесли в учебный план лишь небольшие изменения. На момент обучения С. Кузнеца профессор Н. И. Палиенко из-за болезни передал курс «государственного права» своему ученику, профессору А. Р. Гюнтеру. Приват-доцент В. Х. Даватц в ноябре 1919 г. вступил в ряды Добровольческой армии. Профессора Н. С. Стеллецкий и В. И. Савва были убиты большевиками, соответственно, летом 1919 г. и в 1920 г., уже после окончания С. Кузнецом 1-го курса. В первом полугодии 1919 г. отсутствовал в занятом большевиками Харькове проф. А. Н. Анциферов, а в ноябре 1919 г. с отступающей Белой армией он и проф. А. Н. Фатеев навсегда покинули город.

Из перечня учебных курсов видим, что на первом курсе учащиеся получали основные знания об экономической теории, истории экономической мысли и истории хозяйства вкупе с расширявшими их кругозор общеобразовательными дисциплинами, на втором – овладевали инструментами экономического анализа. Наряду с базовыми экономическими, студентам преподавались правовые и некоторые специальные дисциплины, необходимые для работы в «практическом хозяйстве». По удачному выражению преподавателя И. И. Попова, «Учебный план Института представляет собой органически связанное целое, а для каждого курса, введённого в учебный план, является обязательным требование полной согласованности с курсами других предметов и с общей задачей преподавания, которую ставит себе Институт как высшая экономическо-коммерческая школа»¹.

Итак, первым в перечне учебных курсов Харьковского коммерческого института шёл курс нравственного богословия, который читал для студентов первого года обучения профессор, протоиерей Н. С. Стеллецкий, возглавлявший кафедру богословия в Харьковском университете, – «настоящий труженик науки», «преданный богословию в высшей степени». В составе самого курса, ориентированного на освещение христианского взгляда на нравственность, студенты знакомились с философскими основаниями крупнейших этических доктрин – начиная от созданных в эпоху цивилизаций древности и заканчивая индивидуализмом Ф. Ницше. Н. С. Стеллецкий был автором работ, посвящённых критическому анализу социально-экономических доктрин социализма и коммунизма, а также декадентству в культуре. В центре внимания Н. С. Стеллецкого как учёного была проблема «мирной борьбы» с коммунизмом как с «социально-экономическим злом»².

Уже беглое ознакомление с учебным планом наводит на мысль, что гипотеза «чистого листа» – «неотягощённости» Кузнеца знанием экономической теории, и, отсюда, его особой теоретической «непредвзятости» – вряд ли может выдержать критику.

¹ Отчёт Харьковского коммерческого института за 1916/1917 учебный год // Известия Харьковского коммерческого института. – 1918. – № 1. – С. 30

² Шудрик И. А. Жизнь, духовное наследие и мученическая смерть профессора, протоиерея Николая Стеллецкого (к 80-летию его трагической гибели) / Шудрик И. А. // Віра і розум. – № 1. – 2000. – С. 74 – 75.

В ХКИ теорию политической экономии и историю экономической мысли изучали много и основательно. На первом году обучения студенты 2 часа в неделю под руководством проф. В. Ф. Левитского изучали курс «Истории экономических учений в связи с историей хозяйственного быта» и 5 часов в неделю под руководством проф. П. И. Фомина – политэкономию. На втором году обучения полученные знания дополнялись 5-ти часовым спецкурсом политической экономии под руководством приват-доцента И. А. Трахтенберга. Курсы Фомина и Трахтенберга включали практические занятия, на которых должное место уделялось критическому разбору направлений в экономической науке и взглядов её представителей.

В. Ф. Левитский ставил задачу своего курса вполне определённо: «Только после критической оценки экономических школ возможно научное построение политической экономии»¹. В воспоминаниях А. Р. Гюнтера даётся несколько ироничный отзыв о В. Ф. Левитском². Но какова бы ни была его манера чтения лекций, В. Ф. Левитский был признанным в России учёным-экономистом. Его курс лекций «История политической экономии в связи с историей хозяйственного быта», изданный в 1914 г.³, выполнен на уровне лучших академических стандартов. В. Ф. Левитский рассматривал особенности хозяйственного строя народов Европы и развитие экономических взглядов на протяжении исторических эпох, начиная с греческой античности. В работе над курсом он опирался на консультации историков Харьковского университета. В эпоху Нового времени последовательно анализировались школы меркантилизма, физиократов, английская классическая школа и взгляды её представителей среди учёных Франции и Германии, социализм и научный социализм, протекционизм (Ф. Лист), историческая школа, социально-политическое направле-

¹ Левитский В. Ф. История политической экономии в связи с историей хозяйственного быта / Левитский В. Ф. – Х. : Тип. Дарре, 1914. – С. 3.

² «Был он очень добрый человек, но лекции читал очень плохо: во-первых, он их читал, а не говорил, это не были живые лекции *à vive voix*, с выразительными интонациями, а безразлично-скучное чтение; во-вторых, читал он их по пожелтевшим листкам. Очевидно, это были подробные конспекты, а может быть, и полные тексты лекций, написанные в самом начале лекторской работы профессора Левитского, то есть лекции, в которых ни единым словом не упоминалось о последних достижениях науки; и, наконец, третий недостаток – Левитский говорил таким тихим голосом, что даже в первом ряду аудитории ничего не было слышно. Мы, студенты, в шутку говорили, что у профессора Левитского слова застревают в бороде. Но так как мы к нему относились с большим уважением и не хотели, чтобы он, придя на лекцию и увидев пустую аудиторию, уходил огорчённый, то старостат курса предложил установить дежурства на каждой лекции Левитского из 15 – 20 студентов. Это предложение на общем собрании курса было принято, и всё пошло нормально». – Фёдорова Е. Безымянное поколение : Записки правоведа, адвоката, бывшего меньшевика Александра Гюнтера (1890 – 1984) / Е. Федорова. – М. : [б.и.], 2004. – С. 265.

Возможно, под «последними достижениями в науке» А. Р. Гюнтер, писавший свои воспоминания в глубокой старости, имел ввиду недолжное, по его мнению студенческих лет, внимание, которое В. Ф. Левитский уделял актуальным на тот момент течениям в марксизме.

³ В 2012 г. курс лекций Левитского был переиздан московским издательством КД Либроком: Левитский В. Ф. История политической экономии в связи с историей хозяйственного быта : с древнейших времён до конца XIX века / Левитский В. Ф. – М. : КД Либроком, 2012. – 492 с.

ние (катедер-социализм А. Вагнера). В предисловии В. Ф. Левитский отмечает, что в издание не вошли главы о воззрениях социалистических ревизионистов и австрийской школы, а также «характеристика новых течений в области методологии политической экономии»¹. Справочно-библиографический аппарат курса содержит упоминание о ведущих представителях экономической мысли конца XIX – начала XX ст., их изданных работах на европейских языках и в русском переводе.

Как отмечал В. Ф. Левитский, поколение российских экономистов 1860 – 1870-х гг., к которому принадлежал и он сам, было воспитано на трудах Дж. Ст. Милля. Переведённую на русский язык работу Милля «Основания политической экономии» в 1860 г. опубликовал, сопроводив самыми лестными комментариями, «властитель дум» российской интеллигенции Н. Г. Чернышевский, что предопределило симпатии образованной молодёжи того времени. В 1880-е гг. всё большее влияние в академических кругах России получают взгляды немецкого экономиста Ф. Листа, обосновывавшего политику протекционизма как средства развития национального хозяйства и национальной экономики. Далее – историческая школа и катедер-социализм.

Методология экономической науки была в центре академических интересов В. Ф. Левитского. Ей он посвятил свои магистерские диссертации «Вопрос о методе политической экономии в новейшей германской литературе» (1885 г.) и «Задачи и методы науки о народном хозяйстве» (1890 г.)².

Не остаётся сомнений, что вне рассмотрения в лекционных курсах не мог остаться знаменитый «спор о методах» (Methodenstreit), вспыхнувший в 1883 г. между лидером «молодой» исторической школы Германии Г. фон Шмоллером и основателем австрийской школы К. Менгером. К. Менгер выступил с критикой историко-социологического подхода в изучении экономики, считая, что он противоречит самой сути экономической науки. Более того, Менгер ставил под сомнение саму ценность эмпирических методов исследования в экономике. В его концепциях ключевое значение получали психологические, якобы «рациональные» установки и создаваемые на их основе абстрактные поведенческие модели. Впоследствии они стали наполняться всё более изощрённым математическим аппаратом. Менгер отвергал возможность направления экономического развития с помощью законодательства и социальных реформ.

В ответ Г. фон Шмоллер и его сторонники сразу указали на некоторые слабые стороны аргументации своих австрийских оппонентов. Пренебрежение эмпирическим материалом и принципиальный отказ от индуктивного метода построения (и проверки) гипотез ставили К. Менгера вне научного метода как такового. Оставалось недоказанным, имеют ли произвольно по-

¹ Левитский В. Ф. История политической экономии в связи с историей хозяйственного быта / Левитский В. Ф. – Х. : Тип. Дарре, 1914. – С. 2.

² В. Ф. Левитский успешно защитил магистерские диссертации дважды: в Демидовском юридическом лицее и в Московском университете.

стирированные «австрийцами» психологические модели какое-либо отношение к реальным экономическим процессам. Г. фон Шмоллер объявил взгляды К. Менгера ненаучными и потребовал запретить их распространение в университетах Германии.

В своё время Й. Шумпетер назвал «спор о методах» «историей зря потраченных сил». Однако с этим вряд ли можно согласиться. Построенные на «психологической» спекуляции научные достижения австрийской школы часто оказывались спорными, – дискуссия Кузнеця и Шумпетера была лишним тому свидетельством. В сфере же идеологической «австрийский» подход демонстрировал свою крайнюю полезность, дав в следующем академическом поколении таких идеологов-экономистов, как Л. фон Мизес и Ф. фон Хайек. Равно как это можно сказать и о творчестве самого Шумпетера. По меткому замечанию М. Перлмана, если главный научный труд Й. Шумпетера «Бизнес-циклы: теоретический исторический и статистический анализ капиталистического процесса» вызвал сдержанную реакцию академического сообщества, то его блестящая работа «Капитализм, социализм и демократия» имела куда большую популярность¹.

Каково же было отношение к австрийским идеям в Харькове? В. Ф. Левитский отзывался о них позитивно. Прежде всего, он признавал заслуги австрийской школы в развитии методологии экономической науки. В. Ф. Левитскому импонировала критика К. Менгером марксизма и слабых сторон исторической школы². Источником более жёсткого критицизма в адрес австрийцев был, вероятнее всего, проф. П. И. Фомин, о чём будет сказано ниже; во всяком случае, тема «Австрийская школа и её критика» фигурировала в повестке руководимого им аспирантского семинара Харьковского института народного хозяйства и в 1927 году³.

Чисто фактологически, в академических биографиях ведущих профессоров Коммерческого института прослеживается связь с исторической школой. В. Ф. Левитский по окончании Новороссийского университета два года стажировался в Гейдельберге и Берлине. В 1882 г. в Берлине он участвовал в занятиях экономического семинара Г. фон Шмоллера. А. Н. Анциферов был выпускником Московского университета и учеником российского экономиста А. И. Чупрова, творчество которого находилось под сильным влиянием идей исторической школы⁴. А. И. Чупров, в свою очередь, в 1872 г. стажировал-

¹ Perlman M. Two phases of Kuznets's interest in Schumpeter / Perlman M. // Samuels W.J., et al. Economics broadly considered: essays in honor of Warren J. Samuels / Samuels W. J., et al. Routledge studies in the history of economics-London ; New York : Routledge, 2001. – p. 125.

² Левитский В. Ф. История политической экономии в связи с историей хозяйственного быта / Левитский В. Ф. – Х. : Тип. Дарре, 1914. – С. 8.

³ Звіт катедри світового господарства при ХІНГ за 1925 – 1927 роки // Наука на Україні. – 1927. – № 2-4. – С. 219.

⁴ На это прямо указывается в прижизненной биографической статье о А.И. Чупрове в Энциклопедическом словаре Брокгауза и Эфрона, что без учёта мнения самого Чупрова вряд ли было бы возможным.

ся в Лейпциге, где слушал лекции ещё одного лидера исторической школы В. Г. Ф. Рошера. В 1899 – 1902 гг. Анциферов стажировался в Германии, посещая семинар Й. Конрада; вторично, в Германии и Франции, – изучал кооперацию под руководством И. Конрада, Д. Брентана, Ш. Жида, фон-Майера. Учеником А. И. Чупрова был и М. Н. Соболев.

Влияние исторической школы в работах харьковских учёных прослеживается, прежде всего, в том внимании, которое уделялось изучению исторической динамики хозяйственного развития, а также внешним, по отношению к сугубо экономическим, обуславливающим его факторам.

В учебном плане Коммерческого института дополняющими политическую экономию и историю экономических учений дисциплинами были курсы истории – русской и всемирной (профессора университета В. Савва и Н. Гольдин), а также землеведение. Курс землеведения вёл преподаватель И. И. Попов, в 1912 г. бывший секретарём комиссии по организации Высших коммерческих курсов и участником разработки их учебного плана¹. Согласно И. И. Попову, «Землеведение... в Институте, высшей школе социальных наук и специальной школе социальной организации... изучает и рассматривает... ту внешнюю среду, в которой и в зависимости от которой слагаются и протекают явления социальной жизни и, в частности, явления экономические... курс землеведения по истолкованию и освещению этих явлений представляет собой курс антропогеографии или социальной географии... Если теоретическая экономика может рассматривать явление внешней среды не более, как сопредельную область, то при анализе конкретных явлений хозяйственной жизни во многих случаях эти последние едва ли могут быть рассматриваемы вне условий, создаваемых территорией, в пределах которой они наблюдаются, и вообще вне зависимости от физико- и биогеографической среды...»²

Не здесь ли истоки отмечаемой коллегами и биографами замечательной эрудиции С. Кузнецца и широты его подхода к разработке проблемы экономического развития наций?³

Ключевое значение в учебном плане ХКИ имел курс статистики. Российская статистика развивалась под влиянием российско-германского академического обмена и при непосредственном содействии стажировавшихся в Германии российских учёных – прежде всего, уже упоминавшегося А. И. Чупрова. Знакомство с Имперским статистическим бюро в Берлине и его директором Эрнстом Энгелем оказывало на молодых докторантов с Востока большое впечатление. Как результат, к началу XX ст. статистическое дело в России получило самое широкое развитие. Статистическое исследование охватывало все сфе-

¹ Харьковские губернские ведомости. – № 650. – 20 марта 1911 г.

² Отчёт Харьковского коммерческого института за 1916/1917 учебный год // Известия Харьковского коммерческого института. – 1918. – № 1. – С. 30.

³ Ben-Porath Y. Simon Kuznets in Person and in Writing / Ben-Porath Y. // Economic Development and Cultural Change. – Vol. 36, No. 3 (Apr., 1988). – P. 435 – 436.

ры хозяйственной и социальной жизни. «Земская статистика, по оригинальности и точности приёмов исследования основанная на подворной переписи, является нашим чисто национальным делом. В ней положен фундамент нашей национальной идеологии», – с видимой гордостью отмечал В.Ф. Левитский¹. Статистический анализ стал едва ли не обязательным условием серьёзной научной работы в экономике.

Курс статистики в ХКИ вёл проф. А. Н. Анциферов – учёный и крупный представитель российского «экспертного сообщества» начала XX ст. Наряду с основными европейскими языками, воронежский дворянин и земский деятель А. Н. Анциферов прекрасно владел итальянским, что предполагает его близкое знакомство с научной деятельностью В. Парето. «Курс элементарной статистики» А. Н. Анциферова выдержал в России три издания. Как авторитетный учёный-статистик А. Н. Анциферов привлекался ко многим крупным статистическим исследованиям начала XX ст.² К исходу 1910-х гг. в центре научных интересов учёного были проблемы развития кооперативного движения; он был автором научных работ и участником десятков общественно-политических и хозяйственных инициатив в этой области. В частности, участником создания и членом правления Народного банка в Москве, одним из авторов принятого в 1917 г. закона о кооперативных товариществах и союзах.

Интересовался А. Н. Анциферов вопросами демографии и демографической динамики. Уже в эмиграции им была опубликована работа «Nemesis: (Демографический этюд)» (1938 г.), где обосновывалась новая для того времени идея о замедлении в будущем прироста населения и даже возможной депопуляции из-за «коренного дефекта» его структуры³.

Курс статистики дополнялся курсами высшей математики (преподаватель В. Х. Даватц⁴) и теории вероятностей (преподаватель С. Н. Бернштейн). В 1917 г. С. Н. Бернштейн опубликовал в «Сообщениях Харьковского математического общества» труд, в котором дал первое современное построение

¹ Левитский В. Ф. История политической экономии в связи с историей хозяйственного быта / Левитский В. Ф. – Х. : Тип. Дарре, 1914. – С. 471.

² Документы персонального фонда А.Н. Анциферова в ЦГИА Украины содержат посвящённую этим вопросам переписку учёного, см. ЦГИА Украины ф. 748, 1907 – 1919 гг.

³ Телицын В. Л. Алексей Николаевич Анциферов : Краткий биографический очерк / Телицын В. Л. // Кооперация : Страницы истории. / Отв. ред. д. э. н. Фигуровская Н. К. – Выпуск 4. – М., 1994. – С. 53 – 59.

⁴ Даватц Владимир Христианович (1883 – 1944) – профессор Харьковского университета, математик. Происходил из старинного баронского рода, ветви баронов Врангелей. Начав карьеру как леволиберальный публицист, быстро разочаровался в нравственных качествах революционеров и отошёл от политического радикализма. С 1914 г. преподавал в вузах Харькова. В 1917 – 1919 гг. – активный член Академического союза и Партии народной свободы, видный публицист, редактор газеты «Новая Россия», гласный Харьковской городской думы. В ноябре 1919 г. добровольцем вступил в ряды Вооружённых сил Юга России, младший фейрверкер бронепоезда «На Москву». С 1920 г. – в эмиграции. Автор ряда опубликованных воспоминаний, статей, дневниковых записей. Обер-ефрейтор Русского корпуса, погиб под местечком Сиеницы в Югославии во время бомбардировки.

аксиоматики теории вероятностей¹. С. Н. Бернштейн, в полном соответствии со своей убежденностью, что «область приложения математики не имеет иных границ, кроме границ самого знания»², в харьковский период своей академической деятельности принимал участие и в разработке экономических вопросов. Свидетельства этому можно отыскать в библиографии учёного³.

Не имея прямых источников, сложно сказать более конкретно, что именно вынес молодой С. Кузнец из курсов А. Н. Анциферова и С. Н. Бернштейна. Указание на приобретённую в Харькове сильную математико-статистическую подготовку стало общим местом в посвящённых С. Кузнецу биографических публикациях. Вряд ли убежденность Кузнеца, что статистика способна прояснить то, что скрыто от взгляда «чистого» теоретика, и что она важна для дальнейшего развития экономической теории, для трансформирования экономики в реалистичную «теорию экономических изменений»⁴ появилась без влияния того, что он изучал в Харькове.

Центральное место в учебном плане ХКИ первого и второго годов обучения занимали три тесно связанных учебных курса: политическая экономия, экономическая география и экономическая политика. Подобное деление опиралось на различие задач политической экономии, изучающей «экономические явления в общих чертах», и экономической политики – «прикладной политической экономии», исследующей хозяйственные отношения, «но в связи с теми изменениями в народном хозяйстве, которые желательны в видах достижения человеческого благосостояния»⁵.

Курс экономической политики вёл декан экономического факультета ХКИ, профессор М. Н. Соболев – учёный-экономист, публицист, эксперт в области международной торговли и государственной хозяйственной политики. До своего избрания профессором кафедры финансового права Харьковского университета в 1912 г., Соболев долгое время преподавал в Томском университете. Ему принадлежали исследования по проблемам экономического развития Сибири. В учебнике «Очерки экономической политики промышленности и торговли» (1916 г.) М. Н. Соболев так определяет предмет своего курса: «экономическая политика охватывает мероприятия публичной власти, которые имеют целью содействовать развитию хозяйственной жизни и произ-

¹ Бернштейн С. Н. Опыт аксиоматического обоснования теории вероятностей / Бернштейн С. Н. // Сообщения Харьковского математического общества. – 1917. – Т. 15. – Сер. 2. – № 5-6. – С. 209 – 274.

² Виденский В. Сергей Натанович Бернштейн / В. Виденский // Квант. – № 1. – 1997. – С. 19.

³ См. напр.: Бернштейн С. Н. Об экономическом барометре Конъюнктурного института / Бернштейн С. Н. // Хозяйство Украины. – 1925. – № 4. – С. 12 – 22; Статистические материалы по конъюнктуре народного хозяйства Украины в связи с некоторыми данными, характеризующими общую конъюнктуру Союза и мирового хозяйства за 1924 г. / Бернштейн С. Н., Клопотова К. Н. – Х. : Пролетарий, 1925. – 80 с. и др.

⁴ Kuznets S. Equilibrium Economics and Business-Cycle Theory / Kuznets S. // Economic Change : Selected Essays in Business Cycles, National Income, and Economic Growth. – N.Y., 1953. – P. 31.

⁵ Левитский В. Ф. История политической экономии в связи с историей хозяйственного быта – Х. : Тип. Дарре, 1914. – С. 1.

водительных сил народа, раскрываемому теорией политической экономии»¹. Впрочем, в том, что касается применяемых государством средств содействия развитию народного хозяйства, курс М. Н. Соболева не выходит за рамки классической либеральной традиции и катедер-социализма начала столетия.

В 1912 – 1915 гг. М. Н. Соболев участвовал в дискуссии по проблеме пересмотра российско-германского торгового соглашения. Соболев принадлежал к тем экономистам, которые критически относились к осуществлявшемуся на протяжении десятилетий курсу форсированного развития промышленности в России, интегральной частью которого был протекционизм во внешней торговле². Ещё в Томске М. Н. Соболев указывал на серьёзные недостатки российского таможенного тарифа, являвшегося, по его словам, «пёстрым букетом ставок различной покровительственной силы и значения». Особый скепсис у М. Н. Соболева вызывала сама идея достижения полной хозяйственной независимости от внешних рынков. По его мнению, назревшую таможенную реформу следовало провести в соответствии с нуждами и экономическими интересами потребителей, – прежде всего, сельского населения. Соболев выступил против возвращения в послевоенное время к автономной таможенной политике и предлагал развить систему конвенционных тарифов с проведением принципа условного (ограниченного) наибольшего благоприятствования³.

В 1916 г. М. Н. Соболев стал участником работ над планом «грандиозных экономических реформ», создававшимся под эгидой Совета съездов представителей промышленности и торговли⁴. Соболев выдвинул проект финансовой реформы, должной перенести центр тяжести налогообложения с косвенных на прямые налоги. После Февральской революции 1917 г. М. Н. Соболев вошёл в состав Высшего экономического совета⁵. В серии публикаций

¹ Соболев М. Н. Очерки экономической политики промышленности и торговли. – Х. : Тип. Утро, 1916. – С. 7.

² Эта политика, связанная с именем министра финансов графа С. Ю. Витте, рядом своих мер наносила тяжёлый урон развитию сельского хозяйства, остававшегося основной отраслью экономики империи. Её интегральной частью был «менделеевский» таможенный тариф, защищавший молодую российскую промышленность от иностранной, прежде всего немецкой, конкуренции и поднимавший ставки обложения импорта до 30%. Золотой стандарт, высокий курс рубля, карательный импортный тариф вели к долговременному падению внутренних цен на продукцию сельского хозяйства, делая сельскохозяйственное производство малорентабельным и осложняя его техническую модернизацию. Падала относительная цена земли, чем ограничивалась возможность создания крупных товарных хозяйств, – это вело к распространению разных форм «голодной» мелкой земельной аренды. Политика Витте была одной из главных причин затяжного аграрного кризиса конца XIX – начала XX ст.

³ Савченко М. М., Телицын В. Л. Соболев Михаил Николаевич // Экономическая история России с древнейших времён до 1917 г. : в 2 т. Т. 2. Н-Я : энциклопедия / Коллект. автор, РАН, Научный совет по проблемам российской и мировой экономической истории, Алексеев В. В., Ананьич Б. В., Бородин Л. И., Елифанова Л. М., Сорокин А. К. – М. : РОССПЭН, 2009. – С. 958 – 961; Дмитриев А. Л., Корицкий Э. Б. Экономисты русской эмиграции : Учеб. пособие / Э. Б. Корицкий, Г. В. Нинциева, А. Л. Дмитриев, В. Х. Шетов / Под общ. ред. Э. Б. Корицкого. – СПб.: Юридический центр Пресс, 2000. – С. 53 – 58.

⁴ Южный край. – № 13194. – 6 февраля 1916 г.

⁵ Южный край. – № 14150. – 27 июля 1917 г.

лета – осени 1917 г. он предлагал осуществить комплекс мер для стабилизации экономической обстановки, подрываемой социальными потрясениями, нараставшими и провоцировавшими разворачивание переходившего в хозяйственную разруху кризиса. В 1918 г. М. Н. Соболев был государственным экспертом Украинской Державы по вопросам внешней торговли, аграрному и финансовому¹.

К несколько иному типу учёных принадлежал проф. П. И. Фомин, ведший курсы политической экономии и экономической географии. По окончании Харьковского университета, на протяжении 18 лет, в 1899 – 1917 гг., он был заведующим статистической службой и секретарём Совета съездов горнопромышленников юга России, а также близким сотрудником возглавлявшего эту организацию Н. Ф. фон-Дитмара – предпринимателя, общественного и государственного деятеля.

Совет съездов горнопромышленников юга России объединял группу горно-металлургических концернов Донецкого бассейна, тесно координировавших свою деятельность в ряде значимых для народного хозяйства и общества сфер деятельности. Совет съездов имел аппарат, статистическое бюро и ряд постоянных и временно действующих комиссий. В начале XX ст. Советом съездов были осуществлены крупные мероприятия, затрагивавшие техническую политику в отрасли, социальное развитие региона, расширение транспортной инфраструктуры, анализ рынков сбыта и формирование сети профессионального образования². В 1902 г. под прикрытием сбытовой фирмы «Продамет» металлургическими концернами юга был создан синдикат, охвативший 85% имперского рынка изделий металлургии. Вся эта широкая деятельность опиралась на прекрасно поставленную статистическую и справочно-аналитическую службу, которую в 1897 г. создал Н. Ф. фон-Дитмар, а с 1899 г. возглавлял П. И. Фомин.

Свою академическую деятельность П. И. Фомин начал в 1911 г. с прочтения пробной лекции «О синдикатах и трестах. (Предмет и задачи учения о синдикатах и трестах)» в Харьковском университете. С открытием в 1912 г. Высших коммерческих курсов Фомин получил здесь место приват-доцента и два ключевых учебных предмета. В 1916 г. он защитил в Харьковском университете как магистерскую диссертацию труд «Горная и горнозаводская промышленность юга России»³.

¹ Южный край. – № 15104. – 28 мая 1918 г.

² Чорний Д. М. Досвід культурного підприємництва : Микола Федорович фон-Дітмар / Д. М. Чорний // Чорний Д. М. Харків початку XX століття : історія міста, долі людей. – Х., 1995. – С. 27 – 46.

³ Фомин П. И. Горная и горнозаводская промышленность юга России / Фомин П. И. – Т. 1. История горной и горнозаводской промышленности юга России со времени возникновения до 80-х гг. прошлого века. – Х. : Тип. Б. Бенгис, 1915. – VI, 487 с. Вторая часть этой работы была издана уже при советской власти в 1924 году : Фомин П. И. Горная и горнозаводская промышленность юга России / Фомин П. И. – Т. 2. История горной и горнозаводской промышленности юга России от 80-х гг. прошлого века до войны. – Х. : Хозяйство Донбасса, 1924. – 202 с.

П. И. Фомин был одним из наиболее инициативных профессоров ХКИ. В 1911 г. вместе с Н. Ф. фон-Дитмаром он принял активнейшее участие в деле создания Коммерческого института и выступил с рядом публикаций, в которых высказал своё видение задач вуза и постановки в нём учебного процесса. Фомин призывал, вслед за Эренбергом, «оставить устаревшие приёмы шмоллеровского историзма и политиканства» и обратиться к изучению «реальных условий современной промышленной действительности»¹. Связь с практикой, изучение «реального хозяйства», использование методов математической статистики – такое было «кредо» П. И. Фомина как преподавателя и учёного.

Курс политической экономии П. И. Фомин считал нужным предварять «пропедевтическим» введением, начинавшимся с выяснения таких понятий, как «определение», «причина», «закон»². Вероятно, именно там студенты знакомились с методологическим эмпиризмом, столь восхитившим впоследствии в Кузнецу У. Митчелу.

В 1914 г. по рапорту Фомина при Высших коммерческих курсах был организован Кабинет экономического изучения России. Это подразделение имело скромный статус учебно-вспомогательного учреждения при курсах. Однако его созданием изначально преследовались амбициозные цели. Концепцию деятельности кабинета П. И. Фомин изложил в статье «Экономическое изучение России: К вопросу об учреждении «Института экономического изучения России»³. Явным примером, вдохновлявшим Фомина, был Кильский институт мировой экономики, начавший деятельность в том же 1914 году⁴. Кабинет имел небольшой по численности технический персонал, однако, привлекая к работам научных сотрудников из числа выпускников и способных студентов, а также формируя из них исследовательские группы по отдельным направлениям, имел возможность существенно расширить масштаб работ. Целью кабинета были заявлены сбор и систематизация статистико-экономических сведений, характеризующих промышленную, торговую и финансовую жизнь России. С марта 1915 г. начали публиковаться Бюллетени Кабинета, содержавшие статистические сводки и графики динамики основных показателей народного хозяйства России по 26 разделам. Бюллетени выходили 10 раз в год на русском, французском, английском языках и распространялись по подписке.

Кабинет осуществлял исследовательские программы в интересах коммерческих фирм, общественных объединений и государственных ведомств. Сообщая о деятельности Кабинета, особый акцент П. И. Фомин делает на работах

¹ Фомин П.И. Практическая постановка промышленного образования / Фомин П. И. – Х. : Тип. Б. Бенгис, 1912. – С. 4.

² Отчёт Харьковского коммерческого института за 1916/1917 учебный год // Известия Харьковского коммерческого института. – 1918. – № 1. – С. 28.

³ Фомин П. И. Экономическое изучение России : К вопросу об учреждении «Института экономического изучения России» / Фомин П. И. – Х. : Типо-литогр. Калугина, 1914. – 10 с.

⁴ Королевский институт морского транспорта и мировой экономики Кильского университета под руководством Бернхардта Хармса был открыт 18 февраля 1914 г.; ныне Кильский институт мировой экономики.

по применению методов математической статистики – «этой работе следует придать особое значение ввиду того, что работа эта, представляя крайне интересное применение методов научного анализа к статистическим данным, характеризующим живую экономическую действительность – промышленное развитие России, имеет ценность и с практической, и с научно-педагогической точки зрения»¹.

Кабинет с его библиотекой, картотеками и архивом статистико-экономических сведений по горной и горнозаводской промышленности России был открыт для занятий всех желающих студентов. Непосредственное участие С. Кузнеца в исследовательских проектах Кабинета не может быть подтверждено документально. Но его знакомство с деятельностью этого учреждения, оказывавшего большое воздействие на содержание учебных курсов ХКИ, можно считать несомненным.

Наконец, в соответствии с мыслью В. Ф. Левитского о необходимости выделения науки о финансах в отдельную научную дисциплину, в учебном плане 2-го года обучения присутствует специальный курс политической экономии, посвящённый проблемам теории денег и денежного обращения. Вёл курс приват-доцент Й. А. Трахтенберг, впоследствии академик АН СССР и видный советский теоретик в области денежного обращения, экономических кризисов и мирового хозяйства. Пожалуй, кроме меньшевика А. Р. Гюнтера, это был единственный человек среди профессорско-преподавательского состава ХКИ, кто действительно имел леворадикальные политические симпатии. Согласно автобиографии, Й. А. Трахтенберг с 1902 г. был членом РСДРП, «со II съезда примыкал к большевикам» и на протяжении ряда лет вёл жизнь «профессионального революционера». Что, однако, не помешало ему учиться в Берлинском и окончить Томский университеты. Легализовавшись, Й. А. Трахтенберг преподавал в ХКИ с 1914 по 1921 гг.² В Харькове вышло первое издание его объёмного труда «Бумажные деньги. Очерк теории денег и денежного обращения», в котором он подверг критическому анализу существующие концепции, включая количественную (Уокер, Никольсон, Маршалл, Тауссиг, Семнер, Корвер, Джонсон, Фишер, Кларк, Крук, Селигман), товарную (Тук, Вагнер, Маркс) и конъюнктурную (Туган-Барановский) теории денег³.

¹ Отчёт Харьковского коммерческого института за 1916/1917 учебный год // Известия Харьковского коммерческого института. – 1918. – № 1. – С. 70.

² Архив Института экономики РАН. Опись личных дел сотрудников, Дело Трахтенберга Й. А., л. 3.

³ «Его книга «Бумажные деньги», вышедшая первым изданием в овеваемом ветрами гражданской войны Харькове в 1918 г., представляла собой умелое применение марксистской теории к многообразным явлениям бумажно-денежного мира. Это был вполне «добровольный», основанный на убеждениях и жизненном опыте марксизм, а не обязательный, предписанный сверху, каким он стал очень скоро, в течение 20-х гг. Трахтенбергу, вероятно, было легче приспособиться к этому сдвигу, чем «буржуазным» учёным, которые оказывались перед нелёгким выбором: эмигрировать, замолчать или приспособиться. Но, думаю, ему это тоже стоило трудов, компромиссов и насилия над собой. Характерно, что в партию он так и не вступил. И остался тем, кого тогда (отчасти иронически) называли «беспартийный большевик» – так характеризует Й. А. Трахтенберга А. Аникин, общавшийся с ним в середине 1950-х гг. – Аникин А. В. Люди науки. Встречи с выдающимися экономистами / Аникин А. В. – М.: «Дело Лтд», 1995. – С.42.

Спецкурс Трахтенберга должен был дать слушателям представление о роли финансового капитала, методах его деятельности и влиянии на народное хозяйство. На лекциях в 1916 – 1917 учебном году подробно разбирались книги А. М. Рыкачёва «Деньги и денежная власть» и М. И. Туган-Барановского «Бумажные деньги и металл», а на практических занятиях критическому разбору подвергались труды классиков политической экономии¹. Видимо, так же дело обстояло и в 1919-м году.

Характеристика содержания учебных курсов ХКИ будет неполной без упоминания об одной черте, составлявшей «дух времени» революционных 1918 – 1919 гг.

В среде преподавателей Харьковского университета и ХКИ традиционно сильными были кадетские симпатии. Многие из ведущих профессоров ХКИ были руководящими членами харьковской организации партии кадетов. В партийном списке ПНС² на выборах в Харьковскую городскую думу в июне 1917 г. можно было видеть М. Н. Соболева (№ 2), А. Н. Анциферова (№ 3), директора Коммерческого института В. Ф. Тимофеева (№ 4), В. Ф. Левитского (№ 12), преподававших в ХКИ профессоров и преподавателей Таубера, Красусского, Жилиева, Раевского, Фавра...³ Уже в 1917 г. М. Н. Соболев и А. Н. Анциферов активно выступали в прессе с анализом программных целей и практики большевизма. Пережитый в начале 1918 г. и первой половине 1919 г. опыт советизации Украины только обострил резкое неприятие большевистского режима⁴.

После занятия Харькова Добровольческой армией 25 июня 1919 г. Харьковский коммерческий институт, наряду с университетом, стал центром широкой антибольшевистской просветительской работы. Координировал её Академический союз, объединивший профессуру города, и ОСВАГ – информационно-пропагандистское агентство Вооружённых сил юга России. Заседания Академического союза проходили в ХКИ, а в его Актовом зале проводились публичные лекции, освещавшие правовые основы жизни демократического государства, рабочий вопрос и аграрную политику, показывая антицивилизационную и разрушительную сущность большевизма. 4 июля в институте были открыты Курсы права и политики ОСВАГ, на которые сразу же записались около 400 человек, главным образом студенты ХКИ, а также служащие различных ведомств и учащиеся средних учебных заведений⁵. В институте

¹ Отчёт Харьковского коммерческого института за 1916/1917 учебный год // Известия Харьковского коммерческого института. – 1918. – № 1. – С. 39 – 40.

² Официальное название Конституционно-демократическая партия России (общепотребительное сокращение «кадеты») с 1906 г. имела подзаголовок «Партия народной свободы» (ПНС).

³ Южный край. – № 14108. – 15 июля 1917 г.

⁴ В июне 1919 г. был взят в число заложников и убит под Сумами харьковским чекистом Саенко, преподаватель ХКИ, профессор университета, протоиерей Н. С. Стеллецкий. Судьба Н. С. Стеллецкого произвела тяжёлое впечатление на коллег, что отразилось в публикациях в харьковской газете «Новая Россия».

⁵ Новая Россия. – № 39. – 4 июля 1919 г.

проводились концерты и танцы со сборами в пользу лазаретов и прочих нужд Добровольческой армии.

В октябре 1919 г. большая группа профессоров Харьковского университета, Коммерческого института и других вузов города подписали текст «Воззвания русских учёных к Европе». «Воззвание», текст которого был составлен проф. В. Ф. Левитским, состояло из 19 пунктов и содержало резкую критику вождей большевизма, названных скрывающимися под псевдонимами (Ленин, Троцкий) утопистами и фанатиками с криминальным прошлым, а также основные черты их политики. В пп. 13 – 18 говорилось о причинах экономической разрухи¹. Можно только догадываться, сколь полное отражение антибольшевистские настроения профессоров находили в их лекционных курсах². С. Кузнец был непосредственным свидетелем интеллектуального процесса эпохи революции. Такова была обстановка осеннего семестра 1919 г.

Окончательно овладев Харьковом 12 декабря 1919 г., большевики сделали всё, чтобы ликвидировать такие оппозиционные центры, как Коммерческий институт и Харьковский университет. Университетскому образованию места в большевистской России не было. Харьковский университет был расчленён на факультеты и преобразован в Харьковский институт народного образования. Юридический факультет университета был присоединён к Коммерческому институту – видимо, того факта, что многие профессора юридического факультета преподавали в ХКИ, для советских ответственных работников было достаточно, чтобы не заметить прочих различий в целях деятельности этих двух учебных заведений. В результате подобной реорганизации образовывался Харьковский институт народного хозяйства.

Коммерческий институт был лишён библиотеки, лабораторий, оборудования и выброшен в здание еврейской богадельни по ул. Садово-Куликовской, 3. Тяжёлыми были потери в преподавательском составе. А. Н. Анциферов, В. Х. Даватц, И. В. Емельянов, Д. Н. Иванцов покинули город с отступающими частями Добровольческой армии и отправились в эмиграцию. А. М. Терпиго-

¹ Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна за 200 років / В. С. Бакіров, В. М. Духопельников, Б. В. Зайцев та ін. – Х. : Фоліо, 2004. – С. 292.

² «Отличительной чертой нашего времени оказывается огромное влияние отвлечённой мысли, а ригорных соображений, теоретических построений на общий ход нашей политической и общественной жизни, на экономическую обстановку, и, главное, на мнения и настроения народов.... Злой дух революции, автор-рационализм; оружие её есть – независимая от реальной жизни логика; цель её – осуществление во что бы то ни стало кабинетных теорий... идеализм (сорбонизм) средних веков... стремится служить оправданием жизни. Революционный рационализм опаснее самых губительных аскетических доктрин; ибо он выразился, прежде всего, в отрицании жизни, и дальше этого пока не пошёл», – такие, например, соображения можно было прочесть в журнале «Народоправство», объединившем интеллектуальную элиту либерального направления; в нём активно сотрудничал М. Н. Соболев. – Донзель М. Откуда пошли лозунги? / М. Донзель // Народоправство. – № 21 – 22. – 1918. – С. 7.

рев, Й. А. Трахтенберг выехали в Москву. В. Ф. Левитский был отдан под следствие за «антисоветскую деятельность», В. И. Савва расстрелян...¹

Впоследствии П. И. Фомин назвал период с конца 1919 г. «вынужденным параличом институтской жизни»: «Весь... период с конца 1919 г. до октября 1922 г., в сущности, был посвящён попыткам спасти от окончательной деморализации институт, лишённый помещения, библиотеки, лишённый возможности организовать сколь-нибудь правильные лекционные работы, оставшийся без кабинетов и лабораторий, без минимального имущества и обзаведения... Дома, занятые институтом, построены специально для еврейской богадельни, с узкими лестницами и коридорами, где лишь с трудом могут протиснуться друг около друга две встречные волны студентов, с недостаточными помещениями для аудиторий, с клетушками в одно окно, где приходится ютиться кабинетам, такое положение ставит очень серьёзные препятствия развитию институтской работы»².

Тяжёлые ли условия жизни и учёбы подтолкнули семью Кузнецов к решению покинуть СССР либо они осуществляли принятое ещё до войны решение, но в 1921 г. Саймону Кузнецу было уже не до института. По Рижскому мирному договору 1921 г. Пинск и Ровно отходили к Польше, и беженцы Первой мировой получали формальное право вернуться домой. Семён и Соломон Кузнецы заранее совершили путешествие по Днепру с целью определить пути возвращения на родину. Весной 1922 г. по подложным документам семья Кузнецов покинула СССР. В марте 1922 г. Семён и Соломон через Варшаву и вольный город Данциг переправились в США...

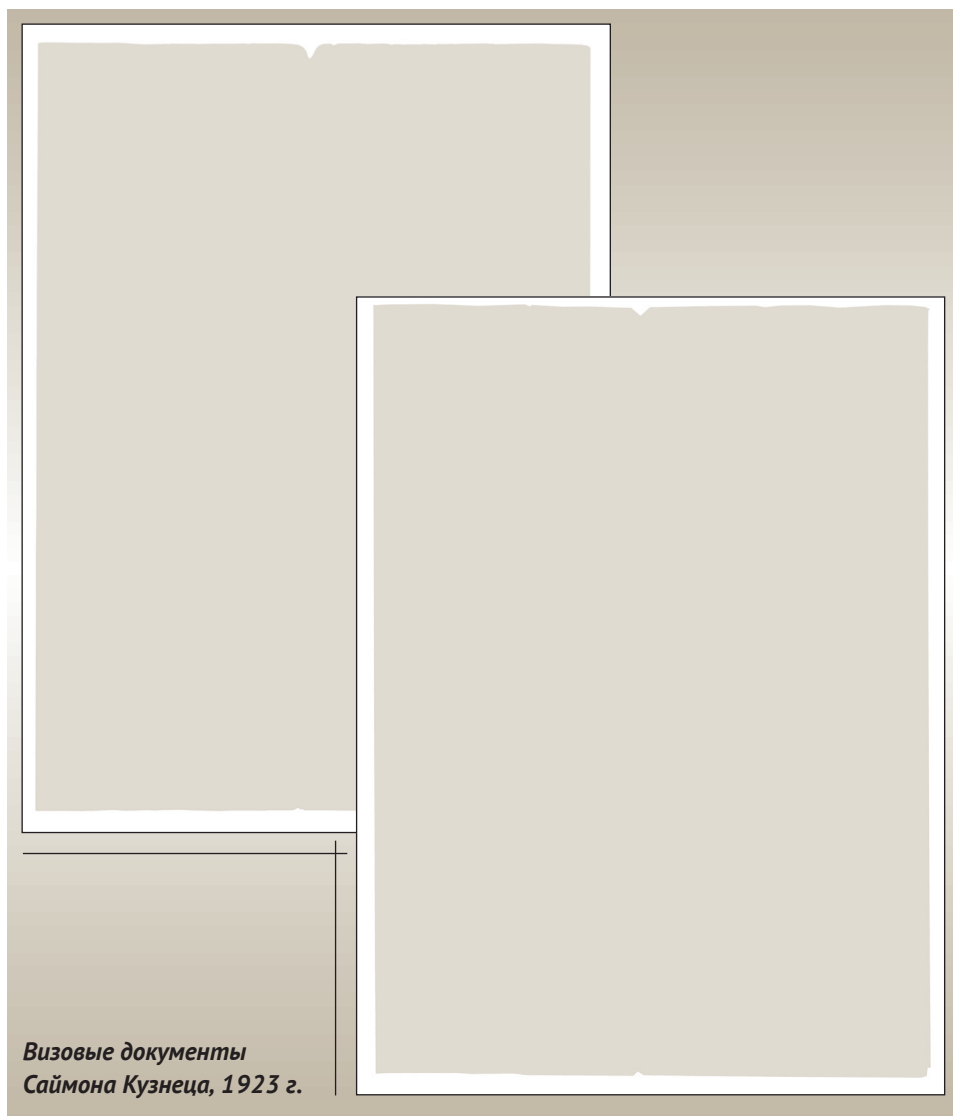
Таковыми были события, связанные с обучением Саймона Кузнецца в Харькове.

В заключение, необходимо сказать несколько слов о возможной роли, которую харьковский период академической биографии Саймона Кузнецца сыграл в становлении его взглядов в области «экономики развития». Это направление в мировой экономической науке оформилось в 1950 – 1960-е гг., но в России дискуссии о «стратегии развития» начались значительно ранее. На Западе, или, лучше сказать, в англо-американской экономической науке, экономическая теория длительное время не обсуждала критерии вложения капитала. Такие вопросы связывались с теорией рыночного равновесия, и самые понятия развития и роста в дискуссиях отсутствовали³. В России весь спектр проблем, связанных с темпами, направлениями, пропорциями, услови-

¹ Нариси з історії Харківського національного економічного університету / Д. Ю. Михайличенко, В. Є. Єрмаченко, О. А. Сахно / Під заг. ред. В. С. Пономаренка. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2005. – С. 44 – 45; Московкин В. М., Белик В. П. Выдающийся отечественный экономист конца XIX – начала XX века В. Ф. Левитский / Московкин В. М., Белик В. П. // Universitates : наука и просвещение. – № 2 (49). – 2012. – С. 51 – 53.

² ЦДАВО ф. 166, оп. 2, д. 1512, лл. 16 – 17.

³ Nove A. An Economic History of the USSR / A. Nove – London : Allen Lane, 1969. – P. 129 – 130.



*Визовые документы
Саймона Кузнеца, 1923 г.*

ями и стимулами ускоренного хозяйственного развития был поднят в конце XIX ст., будучи, например, отражён в работах С. Ю. Витте и Д. И. Менделеева, опиравшихся на идеи Ф. Листа¹. В предвоенные годы дискуссия получила новый толчок в связи с рассмотрением вопроса о неспособности промышленности страны удовлетворить быстро возраставший спрос со стороны государства и сельскохозяйственного сектора экономики. В полную силу проблема ускоренного экономического развития была поднята в СССР в 1920-е годы, накануне скатывания к политике сталинской индустриализации.

¹ Laue, von T. H. Sergei Witte and the Industrialization of Russia / T. H. von Laue. – New York : Columbia University Press, 1963. – P. 57.



Торжественное открытие посвящённой Саймону Кузнецу мемориальной доски на историческом здании Харьковского коммерческого института (ныне административный корпус ХНТУСХ им. П. Василенко), 29 апреля 2011 г.

Саймон Кузнец не упускал из виду шедшую в СССР экономическую дискуссию¹ – он много писал о советской статистике, издал сборник по проблемам статистических сопоставлений, в 1920-х гг. рецензировал и переводил малоизвестные на Западе работы Н. Д. Кондратьева, Е. Е. Слуцкого, А. С. Первушина, А. Л. Вайнштейна². То, в какой мере осмысление дискуссий 1920-х гг. могло послужить толчком к дальнейшим исследованиям С. Кузнеця в направлении «экономики развития», может стать предметом дальнейшего рассмотрения.

¹ Равно как и его работы до определённого времени пользовались вниманием среди экономистов советской России. См., напр., рецензию С. Губермана на книгу С. Кузнеця «Cyclical fluctuations: retail and wholesale trade, United States, 1919–1925» в журнале «Плановое хозяйство» (№ 2. – 1927. – С. 272 – 275).

² Филатов И. В. Теоретическое наследие С. Кузнеця и проблемы модернизации постсоциалистических стран / Филатов И. В. // Социально-экономическая трансформация в России / Под. ред. Киселевой Е. А. – М. : МОНФ, 2001. – С. 80

Признаем, что восстановить более-менее полно научные взгляды, вес в мировом академическом сообществе и значимые достижения учёных харьковской экономической школы начала XX ст. ныне крайне сложно. Эта задача потребовала бы от исследователя знания слишком большого контекста, который стал не только делом давнего прошлого, но и был заграждён от нас завесой 70-летней эпохи, – после нее отечественная экономическая наука начала своё движение с состояния действительно “*tabula close to rasa*”.

Тем не менее, восстановленные основы учебного плана ХКИ, очерченные здесь краткие академические портреты его учителей весьма выразительно указывают на возможные параллели между ними и характерными чертами научной деятельности самого Кузнеця. В конечном итоге, в личной истории Кузнеця мы видим частный случай того мощного потока «мозгов», идей и технологий, который устремился в США из охваченной войнами и социальными катаклизмами Европы первой половины XX столетия.

Гарвардский университет
Факультет Экономики
Из собрания сочинений
Саймона Кузнеца, 1901–1985

С. Кузнец

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СИСТЕМА
Д-РА ШУМПЕТЕРА,
ИЗЛАГАЕМАЯ И КРИТИКУЕМАЯ

СОДЕРЖАНИЕ

I. Изложение системы д-ра Шумпетера	37
II. Об общей стоимости	57
III. О ценности производственных товаров	61
IV. О теории цены	70
V. О схеме обмена в описании распределения доходов	79
VI. Динамичная теория выгоды	88
VII. Динамичная теория бизнес-циклов.....	96
VIII. Экономическая статика и динамика.....	98
IX. О методах д-ра Шумпетера.....	104
Общие выводы.....	108
Специальная литература по теме	109

I. Изложение системы д-ра Шумпетера¹

Всякий, кто попытается узнать что-либо об общих тенденциях экономической жизни, столкнётся с множеством различных экономических теорий, а также с очевидным отсутствием согласия по самым важным вопросам. Возможны три выхода из столь затруднительной ситуации. Во-первых, можно прийти к выводу, что все теории лишь препятствуют ясному видению реальной экономической жизни. И, таким образом, экономические теории и теоретизирования следует оставить раз и навсегда, ведь они скорее вредны, нежели полезны. Во-вторых, настаивая на первостепенной необходимости статистических измерений и анализа при получении точного знания, можно принять теории как простые предположения для интерпретации статистически установленных фактов и процессов, как подсказки, направляющие исследование того или иного специфического феномена. В-третьих, можно попытаться сделать разумный выбор между различными теориями и привести их к некоему согласию, не полагаясь на чисто количественные данные, с помощью «просто-го, общего наблюдения» и «очевидных фактов» старых школ.

Экономическая система д-ра Шумпетера является попыткой преобразования этого последнего, третьего, пути. В своём первом томе “*Das Wesen und Das Hauptinhalt der Theoretischen Nationalökonomie*” (Лейпциг, 1908) он пытается описывать экономическую жизнь с помощью схемы, построенной на наиболее прочных частях существующих теорий.

Так как эта схема упускает из внимания многие значимые феномены, д-р Шумпетер восполняет этот пробел в своём позднейшем томе “*Die Theorie der Wirtschaftlicher Entwicklung*” (Лейпциг, 1912). Эти два тома в совокупности с несколькими разрозненными статьями в немецких периодических изданиях дают нам строго последовательную и изысканную экономическую систему. Теперь мы попытаемся по возможности лаконично изложить её здесь.

Задачей д-ра Шумпетера в первом томе был, главным образом, отбор. Каждый процесс отбора руководствуется конечной целью. В случае д-ра Шумпетера этой конечной целью было представить схематическое описание экономической жизни. Именно описание, а не объяснение, которое предполагает замещение антропоморфных, метафизических причин и их соотношений строгим, математически определённым функциональным соотношением. В конечном счете, это означает не столько изменение содер-

¹ Шумпетер, Йозеф (1883 – 1950) – австрийский и американский экономист, социолог и историк экономической мысли. Неортодоксальный представитель австрийской школы политической экономии, автор ряда получивших широкую известность идей и концепций: «креативного разрушения» в экономике, динамики инновационного развития, обобщённой теории циклов деловой активности (бизнес-циклов), предпринимательства, конкурентной теории демократии и др. – Прим. переводч.

жания представленных обобщений, сколько более осторожную формулировку того же содержания.

Так как целью отбора является это схематическое описание, каждая теория должна быть рассмотрена в применении к реальной жизни. Как бы то ни было, часто случается, что каждая из соперничающих теорий охватывает широкую область фактов. Следовательно, отбор будет определяться сравнением эффективности этих теорий. Та, что охватывает наиболее обширную область и влечет за собой минимальное количество побочной теоретической работы, будет лучшей.

Эти руководства отбора имеют лишь формальный характер. Конечная цель – дать схематическое описание и т. д., то есть построить экономическую систему, которая продемонстрирует нам тенденции и процессы экономической жизни. Таким образом, встает вопрос о структурных элементах, на которых должна быть построена эта система. Находится ли этот структурный элемент в области экономической жизни, предметов потребления или в области человеческих факторов, и какова роль этой человеческой составляющей? На этот вопрос д-р Шумпетер отвечает следующее:

«Исследуя любую национальную экономику, мы обнаруживаем, что каждая экономика индивидуальна в обладании определёнными количествами экономических благ. И теперь наша задача уяснить, что все эти количества, которые мы назовём кратко «экономические количества», взаимозависимы, так что изменение в одном из них приведёт к изменению во всех остальных. Это неоспоримый факт и настолько самоочевидно, что не требует дальнейшего разъяснения. Мы можем выразить эту взаимозависимость, утверждая, что эти количества формируют элементы системы. Хотя их общая сумма по природе своей произвольна (каково бы ни было её значение), индивидуальные количества не могут быть независимыми или произвольными.

«Теперь, когда мы выяснили, что природа их взаимозависимостей такова, что данное значение одного или нескольких количеств соответствует одному и только одному определённому значению другого количества, мы называем эту систему детерминированной (*eindeutig*). Под «соответствием» мы понимаем то, что значение незаданного количества стремится реализовать себя и, таким образом, когда это происходит, система не содержит тенденции к изменениям. Мы называем это состоянием баланса. Индивидуальные количества этого состояния могут быть названы нормальными или естественными.

«Наша задача будет решена, если мы сможем, взяв некое состояние национальной экономики (экономическую систему), проследить все изменения количеств, которые должны произойти, если не случится ничего непредвиденного. Это исследование или прогнозирование мы называем объяснением. Оно может быть достигнуто путём описания всех взаимозависимых отношений. Таким образом, мы можем определить нашу задачу как описание движущих тенденций (*bewegungstendenzen*) нашей системы. Если возможно сделать

это одним строго определённым способом без обращения к мыслительным процессам и наработкам других дисциплин, значит, мы имеем дело с самостоятельной экономической дисциплиной. Отдельные значимые утверждения этого описания называются «экономическими законами». Их совокупность формирует, таким образом, тело чистой или теоретической экономики». (См. **Wesen und der Hauptinhalt der theoretischen Nationalökonomie.** – С. 28 – 29).

В этой цитате Шумпетер понимает экономическую жизнь главным образом как комбинацию движений товаро-количеств, взаимозависимости которых формируют систему. Экономическая единица подобна «экономическому количеству», то есть любому экономическому благу в количественном измерении. Такое понимание экономической единицы, равно как и несколько механистическая концепция «системы», влечёт за собой необходимость математического подхода к экономическим явлениям.

Человеческий элемент на этом уровне определения вступает в силу лишь при условии, что экономические количества являются частной собственностью. В самом деле, эти количества берутся по отдельности, не только в их отношении к различного рода товарам, но также для одного и того же товара, принадлежащего разным индивидам. Отсюда следует методологический индивидуализм¹: индивидуализм, поскольку он позволяет описывать экономические явления лишь в категориях частной собственности и индивидуального действия; методологический, поскольку данные явления берутся не как констатация факта или этический идеал, но только как рабочая гипотеза. Это не означает, что в реальной жизни все движения товаров могли бы быть перенаправлены их собственниками как индивидами и что здесь не остаётся места для социальных категорий, обозначающих действия групп. Однако столь произвольно принятый индивидуализм оправдывается своей конечной целью – получением окончательного действенного описания.

Эта цитата указывает и следующий шаг на пути к этой конечной цели. Задача – дать описание «*Bewegungstendenzen*» системы. Ключ к нему дан в утверждении, что все движения, в конечном итоге, приводят систему в состояние баланса или покоя. И именно это состояние баланса является решающим, если мы исследуем отношения экономических величин в состоянии баланса, это также многое скажет нам об их движениях, стремящихся, в конечном счёте, к балансу.

Говоря об отношениях товаров, прежде всего, следует упомянуть отношение обмена. В самом деле, обмен – наиболее распространённое отношение экономических благ, взятых в их экономическом аспекте. Более того, если вместе с Шумпетером мы понимаем обмен не в узком смысле собственно обмена, но как нечто, что принято называть «производством» (в самом деле, что

¹ Методологический индивидуализм – аналитический приём, использующийся в современной экономической теории, определяющий экономических агентов как рациональных, автономных и равноправных, выводящий свойства системы из свойств её элементов (индивидов). Применительно к институционализму: индивиды первичны, институты вторичны. – Прим. переводч.

есть «производство», если не обмен одного товара на другой?), тогда обмен исчерпывает собой все отношения экономических количеств как таковых. Таким образом, средства описания нашей системы и её движений мы найдём в каталактике¹.

В существующих экономических теориях обмен объяснён скорее по принципу стоимости или же субъективной ценности. Которую из этих двух категорий следует избрать? Так как каждая из них будет использоваться в качестве вспомогательной рабочей гипотезы, вопрос не в сущностной истинности принципов, взятых как констатация факта, всё дело в их сравнительной эффективности как орудий для построения правильной теоретической системы. При таком использовании принцип стоимости имеет следующие дефекты: 1) он не работает в случае невоспроизводимости товаров и в случае монополии; 2) он не решает наиболее кардинальные проблемы цены на труд и землю; 3) он не принимает в расчёт возможные изменения спроса. Всё вышеперечисленное не сводит на нет принцип стоимости, но это значит, что для всех случаев, в которых он не работает, должны быть приняты дополнительные гипотезы. Что касается принципа субъективной ценности, он обладает более широким спектром действия и не требует привлечения дополнительных гипотез, он больше подходит для использования в теории обмена.

Однако принятие принципа субъективной ценности не означает согласия со всеми теориями школы субъективной ценности. Нецелесообразно для экономики изучать сознание человека для уяснения происходящих там процессов оценивания, поскольку это является скорее областью экспериментальной психологии, и подобное изучение рискует превратиться в сомнительную рефлексию или, в лучшем случае, в тавтологическое описание феномена цены в терминах любительской психологии. Нет нужды в этих психологических авантюрах. Предметом изучения является оценивание каждым индивидом определённых товаро-количеств, и чтобы узнать эти оценки, нужно спросить каждого индивида о количестве товара *A*, которое захочет он дать в обмен на некоторое количество товара *B*, беря эти количества товара *B* в естественной прогрессии. Таким образом, если количества товара *B* находятся на оси *X* и оценка предельной единицы соответствующего количества – на оси *Y*, верхняя линия, соединяющая ординаты, будет кривой интенсивности оценивания *B* в терминах *A*, или функцией ценности *B*. Следует отметить, что на этой кривой ценность *A* – константа.

Опросив всех индивидов и избрав некий товар в качестве общей меры, мы можем получить столько функций ценности, сколько имеется индивидов, для всего множества существующих товаров минус один. Изображающие их

¹ Каталактика – аристотелевский термин, означающий «рыночное хозяйство, использующее деньги в качестве посредника в обмене», «превращение врагов в друзей», «превращение чужого в члена общины». Термин впервые предложен архиепископом Уотли в 1838 г. и использован Л. фон Мизесом и Ф. фон Хайеком для обозначения нового смысла экономической науки. Наука об экономическом поступке, о культуре обмена. – Прим. переводч.

кривые, как правило, – нисходящие. Эти кривые, демонстрирующие интенсивность оценивания товаров индивидами, будут также отражать спрос индивидов на предполагаемом рынке.

Но индивид имеет определённую оценку только тех товаров, которые могут послужить для немедленного удовлетворения его потребностей. Как же быть с оценкой производственных товаров? Она легко может быть выведена из функций ценности потребительских товаров. Каждый производственный товар оценивается как предполагаемый, потенциальный, потребительский товар – эта гипотеза делает возможным такое выведение.

Из этого следует: комбинация производственных товаров имеет общую ценность, равную ценности конечного продукта, потребительского товара; если данный производственный товар используется во многих производственных комбинациях, его функция ценности должна отражать функции ценности всех тех потребительских товаров, в создании которых они принимают участие. Добавив к этим правилам постулат, согласно которому индивид привлекает наибольшую прибыль из производственных товаров, находящихся в его распоряжении, мы, имея функции ценности потребительских товаров и существующие производственные комбинации, легко можем определить функцию ценности каждого производственного товара.

Таким образом, мы имеем оценки для каждого имеющегося товара (за исключением одного), для каждого индивида. Кроме того, начав с системы экономических количеств, взятой как определённое количество некоторых товаров и их распределение в частной собственности индивидов; зная количества товаров во владении индивидов и имея их оценки, формируя кривые спроса, сможем ли мы определить отношения обмена товаров на предполагаемом рынке?

Ещё нет, потому что обмен – это не только получение чего бы то ни было, но и отдача. При формировании наших функций ценности, приведённых выше, индивиды оценивали товары, которые они собирались обменивать, и потому эти функции в их графическом изображении были также кривыми обмена. Но в обмене не только приобретаются ценности, но и затрачиваются стоимости. Эти стоимости должны быть соизмеримы с ценностями, потому что в процессе обмена индивиды неизменно соотносят затраченную стоимость с приобретаемой полезностью. Это даёт основание полагать, что стоимость также должна быть некоей разновидностью субъективной ценности. В самом деле, стоимость в данном акте обмена должна быть определена субъективной ценностью всех тех товаров, которые могли быть приобретены по стоимости¹ данного товара, в случае если он не будет отдан при этом обмене. Если товар *A* отдаётся в обмен на товар *B*, то стоимость этого обмена – это ценность всех других товаров, которые могли бы быть приобретены за *A*, если он не был использован при обмене на *B*. Поскольку ценности всех других возможных

1 Но это можно обнаружить также, если мы рассматриваем товар именно как производственный.

употреблений A приносятся в жертву ради его обмена на B , кривая стоимости – это инвертированная кривая этих ценностей. Эта кривая стоимости со всей очевидностью представляет кривую предложения товара A .

Количество товаров, функции ценности, инвертированные и позитивные – эти данные могут быть использованы в нашей системе лишь в том случае, если они постоянны, если они не меняются у нас на глазах. Если мы собираемся детерминировать отношения обмена на основании данных количеств товаров и функций ценности, мы можем прийти к определённым результатам лишь в том случае, если наши данные настолько определённы и постоянны, чтобы не меняться в процессе детерминации. Это требование неизменности относится также к комбинации производственных товаров, принятой в приведённом выше процессе получения ценностей производственных товаров из ценностей потребительских товаров. Эта необходимая неизменность всех данных означает, что система может с успехом применяться лишь к статичной экономике, и окажется неэффективной в динамичной. В статичной экономике не допускается ни малейших изменений в детерминирующих условиях.

Так как же возможен обмен в статичной экономике с определёнными функциями ценности и товаро-количествами? Каждый индивид будет пытаться извлечь максимально возможную выгоду и будет продолжать обмен до тех пор, пока предельная ценность приобретаемого товара будет больше предельной ценности товара, отдаваемого взамен (предельная стоимость). Обмен закончится лишь тогда, когда предельная полезность приобретаемого товара будет равна предельной стоимости. Если наш индивид обменивает некоторые товары, баланс ценности и стоимости положит конец обмену, но, в то же время, отдельные акты обмена будут распределены таким образом, что, по завершении всех этих актов, предельные ценности различных товаров во владении индивидов будут равными. Следовательно, обмен всегда заканчивается в состоянии равновесия, в состоянии баланса стоимости и ценности, в состоянии гармонии, обеспечения возможности удовлетворения различных потребностей.

Это состояние равновесия может быть принято также и для понимания изолированной национальной экономики. Состояние равновесия национальной экономики имеет место, когда все индивиды пришли к соответствующим индивидуальным равновесиям. Следовательно, для каждого товара составная предельная стоимость (сумма индивидуальных стоимостей, затраченных на него) равна составной предельной полезности (сумме данных ему оценок). Следовательно, составная предельная ценность одного товара равна составной предельной ценности любого другого товара, что верно для товаров, требуемых и взятых в обмен одними и теми же индивидами.

Сущность предельного принципа [в соответствии с предельным принципом] – в том, что предельный элемент является детерминирующим. Состояние равновесия является предельным для обмена, поскольку должно закончиться множество обменов, пока субъект экономики, который их осуществляет, при-

дёт к точке баланса. Если это так, то элементы состояния равновесия должны быть детерминантами соответствующих элементов обмена. Отношения товаро-количеств в состоянии баланса являются, таким образом, детерминантами отношений, в которых товары обмениваются.

Каковы эти отношения? Выше было указано, что в состоянии равновесия предельная ценность приобретённого товара должна быть равной предельной ценности утраченного товара. Если выразить это в материальных единицах товаров, то равновесная цена единицы товара *A*, взятого в единицах товара *B*, будет равна отношению предельной ценности *A* к предельной ценности *B*. Как утверждает д-р Шумпетер:

- предельная стоимость товара *A* относится к предельной стоимости товара *B* как **1** к отношению обмена или цене *B* в *A*;
- это равновесное отношение обмена или цены является тем отношением, в котором товары обмениваются на рынках статичной экономики.

Однако предельные ценности у разных индивидов разные, и, следовательно, равновесная цена также будет варьироваться. Как бы то ни было, унифицированная цена будет создана свободной конкуренцией всех индивидов на рынке. Эта унифицированная цена может быть найдена с помощью наших данных, которые могут быть математически обоснованы построением стольких уравнений, сколько имеется неизвестных цен. На настоящий момент такое формирование унифицированной цены может быть представлено как некое двухстороннее соревнование в стандартном изложении Бём-Баверка¹.

Таким образом, применяя принцип максимального приобретения, используя количества товаров во владении индивидов, функции ценности для потребительских товаров и комбинации, в которых используются производственные товары; зная всё это, мы можем вычислить предполагаемые цены на рынке свободной конкуренции с высокой степенью точности. Это общая, элементарная теория цены, основанная на принципе субъективной ценности.

Эта схема обмена имеет, тем не менее, один изъян: она даёт унифицированные цены отдельных товаров, но не может дать систему цен. На самом деле, отношение обмена двух товаров пропорционально предельным оценкам конечной пары «покупатель-продавец». Но здесь может появиться серия отношений:

$$A - \frac{3}{4} B; C - \frac{1}{2} D; B - \frac{1}{4} D; A - \frac{3}{4} C.$$

Представим себе человека, который хочет получить *D*, и для обмена имеет *B*. Вместо того, чтобы пойти и обменять *B* на *D* в акте немедленного обмена,

¹ Бём-Баверк, Ойген фон (1851 – 1914) – австрийский экономист и государственный деятель. Наряду с К. Менгером и Ф. фон Визером один из основоположников австрийской школы в политической экономии. Развивал теорию субъективной и объективной меновой ценности, теорию обращения капитала и процента; критик марксизма. – Прим. переводч.

он заплатит, чтобы получить A , таким образом, возникнет не прямой обмен, при котором спрос и предложение не имеют под собой насущных потребностей. Этот не прямой обмен будет длиться до тех пор, пока все отношения обмена не будут должным образом взаимодействовать, так что ни в одной последующей сделке не появляется прибыль. Равновесие наступит, когда все цены будут связаны в единую систему.

Этот не прямой обмен, появляющийся как логическая необходимость в этой системе цен, требует денег как медиум обмена и как единицу оценивания (мера ценности). Любой товар или товары, в вышеприведённом примере, A и C , которые должны быть обменены не для удовлетворения насущных потребностей, но для дальнейшего обмена, являются зародышем денег в их функции медиума обмена. Появляясь в обменах среди других товаров, один из таких товаров становится деньгами; он разбивает стандартный бартер на два акта, первый – продажа стоимости-товара за деньги, другой – приобретение за эти деньги ценности-товара. Появляясь как всеобщий медиум обмена, деньги становятся повсеместно необходимым товаром, в единицах которого человек начинает измерять свои стоимости и свои позитивные ценности. Деньги становятся мерой ценности. Не имеет значения, что деньги измеряют некие объективные ценности. Ценность в сущности своей субъективна. Следовательно, одно и то же количество денежных единиц выражает абсолютно разные значения ценностей для разных людей, употребляющих деньги в повседневной жизни.

Эти две единственно важные функции денег принципиально различны, и должны всегда рассматриваться по отдельности. При решении любой денежной проблемы следует выяснить, о каких деньгах идёт речь: о медиуме обмена или о мере ценности.

Следовательно, на вопрос о самой возможности денег, чей материал не имеет потребительской ценности, следует отвечать по-разному, применительно к каждой из функций. Деньги как мера ценности должны иметь потребительскую ценность по той простой причине, что каждая мера должна иметь свойство того, что она измеряет. Но, будучи мерой ценности, деньги не имеют материального воплощения. Деньги как медиум обмена также должны иметь ценность, в противном случае, она не сможет появиться в отношениях обмена с другими товарами. Но материал денежных знаков в их действительном обращении может не иметь ценности, знаки получают свою ценность от ценности реальных товаров, которые они представляют.

В другой важной денежной проблеме – проблеме влияния изменений в количестве денег на ценность денежной единицы, также должно быть проведено различие между двумя функциями денег. Как единица оценивания денежная единица тем ниже падает в цене, чем большими денежными ресурсами владеет индивид. Изменения в ценности денег будут, таким образом, функцией изменения их количества, функцией, которую выражает кривая

привычного бюджета каждого человека. Когда же деньги выступают медиумом обмена, не имеет значения, произойдёт ли изменение в количестве полноценного денежного материала или в количестве знаков, в обоих случаях они являются заменой реального товара-денег. Ценность денег, таким образом, изменится в соответствии с функцией количественного изменения; эта функция является объединением функции ценности, используемой для отображения обращения, и функции ценности, используемой для отображения насущного потребления.

Экономия в статичной экономике означает только экономию в целях накопления резервного фонда, но отнюдь не в целях капиталовложения, поскольку эта более поздняя разновидность экономии предполагает динамические изменения в количествах товаров. Этот случай потребительской экономии также вписывается в схему равновесного обмена. Деньги предназначены для хранения в «сберегательном фонде» как если бы они сами по себе были товаром. Кривая спроса на этот товар обеспечивается тем же самым опросом индивидов на предмет оценивания, на основании которого они приобретают этот «сберегательный фонд». Кривая предложения даётся стоимостью воздержания от немедленного наслаждения сэкономленными ценностями. Следовательно, схема обмена поможет нам найти «цену» и значение сберегательного фонда, созданного при данных условиях.

Важной задачей теперь является применение схемы обмена к проблеме распределения. Она может быть решена в той мере, в какой феномен распределения, оплата труда, арендная плата за землю, проценты на капитал и прибыль предпринимателей могут быть поняты как цены на рынке свободной конкуренции статичной экономики. Если мы сможем доказать, что наше понимание зарплат, выгоды, арендной платы и прибылей как такого рода цен оправдано, проблема распределения будет решена.

Можно утверждать (что мы и делаем), что в результате свободной конкуренции на рынке труда каждый работник получает зарплату строго равноценную специфической продуктивности услуг, предоставляемых им в производственной комбинации; что наиболее полезные производственные услуги предполагают наивысшее вознаграждение; что человек наиболее подходящий для некоей работы, получит её; что профессиональные навыки и образование должны быть подчинены основательному коммерческому расчёту, которым руководствуется бизнесмен при покупке собственного промышленного оборудования. Таким образом, зарплаты могут и должны рассматриваться как цены на конкурентном рынке, и схема статичного обмена объясняет зарплату, по крайней мере, для статичной экономики, где используется наёмный труд.

Как бы то ни было, все эти утверждения, принятие которых необходимо для того, чтобы применить схему обмена к зарплатам, существенно расхо-

дятся с реальной жизнью. Ведь на рынке труда практически нет свободной конкуренции. Расовые, национальные и социальные различия разделяют всё множество людей, предлагающих на продажу услуги труда, на отдельные группы, между которыми с трудом возможны отношения конкуренции. Китаец или негр получает более низкую зарплату не потому, что его услуги менее продуктивны в ценности, чем услуги белого работника той же квалификации.

Офисный служащий вряд ли позволит своему сыну стать работником физического труда, хотя это может быть более прибыльно и хотя юноша может быть более пригоден к физическому труду, чем к работе «белого воротничка». Бизнес не может позволить себе расходы на образование, хотя бы просто потому, что время, которое уходит на то, чтобы эти расходы материализовались с более высокой продуктивностью, слишком длительно для того, чтобы индивид мог предусмотреть такие расходы в своём бизнесе. Элемент социального различия препятствует свободной конкуренции и мешает установлению единого уровня зарплат, все отклонения от которого имели бы адекватное экономическое объяснение. Схема может быть применена только внутри каждой из различных социальных групп на рынке труда. Таким образом, ценность результатов незначительна.

Таких возражений не возникнет при рассмотрении земельной ренты как конкурентной цены в статичной экономике. Земля – необходимый фактор для производства конечного товара. Земли всегда недостаточно, потому ей принадлежит часть ценности совместно производимой продукции, которую она помогает создать. Таким образом, земельная рента – это цена услуг, точно также как зарплата – цена услуг труда. Как бы то ни было, в случае земли мы не имеем элемента социального различия, который мог бы помешать свободной конкуренции. Мы игнорируем тот факт, что одни и те же единицы земельной площади обладают различной продуктивностью, если мы рассматриваем не единицы земельной площади, но единицы земельных услуг. Следовательно, земельная рента находится в абсолютном соответствии с количеством земельных услуг. И мы можем применить схему статичного обмена, не вводя дополнительную гипотезу о различиях в земельной ренте.

Третий вид дохода, процент, всегда рассматривается наряду с земельной рентой и зарплатами, параллельно с различием трёх производственных факторов: земли, труда и капитала. Однако, процент принципиально отличен как от зарплат, так и от земельной ренты. Процент от капитала (который следует отличать от процента от потребительских ссуд) вообще не присутствует в статичной экономике. Схема статичного обмена исключает любую возможность процента как нормальной цены.

На самом деле, здесь нет независимых производственных факторов, помимо труда и земли. Капитал, если понимать под этим словом техническое оборудование и сырьё, может пониматься как аккумуляция услуг земли и труда. Если начать с конечного продукта и двигаться назад к товарам высшего

порядка, наш путь будет лежать через средства производства как промежуточную ступень и придёт к двум исходным производственным факторам: труду и земле. Таким образом, производственный процесс может рассматриваться как обмен услуг земли и труда на конечный потребительский товар. Следовательно, ценность конечного продукта рассчитывается исходя только лишь из потребности в услугах земли и труда. Здесь нет прибавочной стоимости, которая могла бы быть источником процента.

К такому же результату мы придём, рассматривая труд и землю как практически неисчерпаемые источники услуг, тогда как капитал исчерпывает себя, оплачивая их услуги. Земля и труд практически не уменьшаются в продолжительном потоке предоставляемых услуг. Следовательно, ценность этих услуг берётся в качестве базиса непрерывного потока дохода. Но средства производства утрачивают своё материальное существование, служа производству. И поскольку их ценность детерминирована ценностью их услуг, использование средств производства означает, что стоимость возрастает соответственно этой ценности. Это обмен равных ценностей, при котором не может появиться большая ценность и повлечь за собой возникновение процента.

В данной аргументации нет ничего сложного. Если земля и труд рассматриваются как неисчерпаемые источники услуг, какова ценность и цена труда и земли как таковых в статичной экономике? И ценность, и цена должны быть бесконечно велики, что является невозможным. Ответ кроется в том факте, что в статичной экономике не может быть постоянного обмена земли и труда.

Здесь не может быть продажи труда, потому что мы признаем законную свободу индивидов. Здесь также нет систематического обмена земли, потому что при отсутствии динамичных изменений продажа земли может быть только случайной. Систематическое движение земли появляется только при динамичном капиталовложении. При случайном движении земли в статичной экономике цена также случайна, и не может быть определена экономическими факторами. Что же касается ценности труда и земли, то она действительно бесконечна. Таким образом, ценность труда свободного индивида должна быть бесконечно высокой. Что касается земли, тут возникают вопросы о долголетию того или иного индивида, его наследниках и т. д. Проще говоря, как и в случае с ценой, ценность труда и земли, будучи ограниченной величиной, не определяется экономическими факторами. И это не будет существенным пробелом в схеме, потому что в статичной экономике нет систематического движения труда и земли.

Следовательно, кажется верным, что в статичной экономике нет места проценту. Но та же аргументация относится к прибыли предпринимателей, если рассматривать их отдельно от зарплат управленческого персонала или прибылей монополистов. В конкурентной статичной экономике нет ценностной базы для какого бы то ни было дохода, за исключением зарплат и земельной ренты. Если мы признаём, что предпринимательские прибыли появляются

после выплаты зарплат управленческому персоналу, значит эти прибыли, равно как и процент, отсутствуют в статичной экономике, и не могут быть объяснены с помощью схемы обмена. Но поскольку процент и прибыли существуют в реальной жизни, весьма бедной будет экономическая теория, которая объявит эти явления невозможными, и отвернется от них. Это негативное признание имеет большую ценность: оно указывает на то, что процент и прибыли не являются конкурентной ценой неизменной экономической системы, но их существование должно объясняться факторами, отсутствующими в статичной экономической жизни. Появление этих двух видов дохода привлекает наше внимание к динамичным факторам. Сейчас мы увидим, что действенное описание процента и прибылей может быть дано с помощью динамичной экономической системы.

Как мы уже говорили, экономическая жизнь проходит в стабильных условиях изобилия товаров и их распределения, со стабильными функциями ценности индивидов, и, в целом, в абсолютно стабильных внешних условиях. Как следствие этих утверждений, была разработана экономическая система, дающая возможность адекватно описать реальную жизнь лишь в той мере, в какой эта реальная жизнь стабильна. Теперь мы можем попытаться расширить сферу адекватности и применимости статичной системы. Следует признать, что некоторые изменения могли произойти без особого влияния статичных процессов обмена. Следовательно, если количество товаров увеличивается, не оказывая влияния на функции ценности индивидов, схема обмена остаётся в силе, несмотря на то, что цены будут различными. В случаях косвенного налога на некий продукт, таможенной пошлины, временных изменений доступных количеств и т. д., схема обмена может применяться с отличными результатами, потому что она позволяет предвидеть изменения в ценах, связанные с минимальными изменениями условий экономической жизни.

Насколько минимальными должны быть эти изменения, чтобы статичная система по-прежнему могла применяться? Первое ограничительное условие – изменение не должно быть настолько значительным, чтобы повлиять на индивидуальные функции ценности. Любое изменение будет оказывать влияние на предельную ценность товара, но необходимо значительное и длительное изменение, чтобы повлиять на кривые оценивания в сознании индивидов. Но даже эта граница может быть немного растянута признанием также и тех изменений, которые, пусть и оказывают влияние на кривые оценивания, но совсем незначительное. Это допущение делает границу гибкой, его следует оставить исследователю, который сможет применить статичную схему для прогнозирования вероятных изменений цен.

Следствия статичной системы могут быть поняты более полно, если попытаться представить, как могло бы выглядеть статичное общество. Допустим, на-

ция живёт в естественных неизменных условиях. Её представители обладают определённым, неизменным набором ценностей, имеют некоторые количества товаров и используют в своей экономической деятельности определённые их комбинации. Какой будет экономическая жизнь этой нации? Каждый индивид в поисках максимального удовлетворения своих потребностей будет преследовать эту цель путём обмена и производства, пока не упрётся в знак равновесия. Этот знак указывает, что достигнуто максимально возможное при данных условиях удовлетворение. В следующий экономический период индивид будет повторять те же операции, что и в предыдущий, поскольку есть только один путь к максимальному удовлетворению в неизменяющихся условиях.

Таким образом, в таком статичном обществе, где данные условия не меняются, один экономический период будет похож на другой. Одно и то же количество одних и тех же товаров одним и тем же образом будет производиться и обмениваться. Будут господствовать одни и те же цены, и будут получены одни и те же доходы. Будет только три класса субъектов экономики: рабочие, собственники земли и менеджеры, являющиеся специфической разновидностью рабочих. Будет лишь два основных вида дохода: зарплаты и земельная рента. Ни процент, ни прибыли не могут появиться, поскольку не будет их основания, – прибавочной стоимости. Можно утверждать, что работодатели сами будут владеть необходимыми производственными товарами. Как бы то ни было, этот пункт не имеет значения до тех пор, пока нет постоянного источника процента или прибыли. Даже если работодатели не владеют необходимыми производственными товарами, это не может стать источником процента как универсального доминирующего института экономической жизни, каковым он является в настоящее время.

В такой стационарной национальной экономике деньги и кредит занимают особое место. При отсутствии процента и капиталовложений в современном смысле слова, деньги служат лишь медиумом обмена и мерой ценности. Они не имеют ценности сами по себе. Они отражают ценность стоимостей и ценность приобретаемых товаров. И поскольку их количество является константой, деньги не играют независимой роли, не влияют на ценность товаров, которую они измеряют или помогают обменять. Следовательно, изучая феномен статичной экономики, от денег можно и нужно абстрагироваться, ведь они не могут ничего изменить в экономике, и практически не отличаются от бартера.

То же относится к кредиту, поскольку в статичной экономике он используется всего лишь как замещение денег. Верно, что кредит вводит временной промежуток между двумя частями прежде единого обмена стоимости на ценность, однако временной элемент не имеет значения в статичной экономической жизни. В национальной экономике имеет место абсолютная синхронизация производства товаров и потребности в них. Мы абстрагируемся от вопроса о риске и неопределённости, индивида в данных условиях ни чуть не волнует, получит он товар сейчас или по прошествии некоторого времени,

ведь потребность в нём так или иначе появится позже, тогда, когда товар будет в его распоряжении (в этом значение синхронизации). Таким образом, в статичной экономике кредит будет лишь замещением денег, и также, как они, не будет оказывать ни малейшего влияния на экономические явления. Безусловно, объём кредита стабилен и неизменен, равно как и количество денег.

Статичная экономика может описывать более обширную сферу реальной жизни, чем кажется на первый взгляд. Нельзя отрицать, что экономическая активность огромной массы трудящихся представляет собой рутину: изо дня в день практически одна и та же работа, в одних и тех же условиях; их оценки и схемы потребления возможно даже более рутинны, чем их производственная активность. То же касается, хотя и в гораздо меньшей мере, и множества независимых мелких предпринимателей. Также и мелкий сельскохозяйственный производитель, фермер или крестьянин, весьма статичен в общем процессе производства и торговли, следовательно, для многих изучающих данный вопрос эта статичность станет принципиальным отличием данной экономической группы от более динамичной группы предпринимателей. Несомненно, наиболее статичным был и остаётся ремесленник, выживший и в современных национальных экономиках. Живя в цивилизованном и экономически развитом государстве, каждый может найти абсолютно статичную экономику среди экономически отсталых наций, таким примером может служить Китай или экономики некоторых африканских племён.

Но современная жизнь в сущности своей не статична. Процент и прибыли, деньги и кредит, обладающие явным независимым значением в формировании экономических фактов, очевидно высокий темп изменчивости и развития – вот яркие черты экономической жизни настоящего. Не охваченные статичной системой, эти феномены обязаны своим появлением очевидному изменению условий. Задача динамичной экономики – описать, каким образом могли произойти эти изменения, и как в процессе этих изменений возник феномен динамичной экономики.

Экономическое развитие – вот общее название изменений условий экономической жизни, по большей мере обязанных своим существованием и направлением деятельности особой группе субъектов экономики. Следовательно, можно утверждать, что субъекты экономики в данных условиях будут пытаться получить наибольший процент, наилучшим образом приспособив свою деятельность к существующим условиям, но не будут пытаться изменить сами эти условия. На самом деле, такому образу экономического действия следует множество пассивных субъектов экономики, которыми в действительности является большинство людей. Для этого множества пассивных людей предельно трудно и неприятно разрушать устоявшуюся рутину, сталкиваясь с недружелюбным сопротивлением социального окружения, и не менее трудно преодолевать свои внутренние психологические преграды. Будучи абсо-

людными гедонистами, эти люди предпочитают следовать привычными путями, достигая, таким образом, максимума в череде удовольствий. Если бы все субъекты экономики принадлежали к этому пассивному, гедонистическому типу, экономическое развитие было бы крайне медленным, наподобие геологической эволюции.

Однако существует небольшая группа субъектов экономики другого типа. Они не чувствуют отвращения к изменениям: напротив, они получают удовольствие, внося новшества в экономическую жизнь, подобное удовольствию художника в его созидательной деятельности. Сопrotивление социального окружения не пугает их, обращая к пассивной адаптации. Мотивируемые волей к власти¹, удовольствием первопроходцев, неудовлетворённостью от праздности, препятствующей самовыражению, эти динамичные люди продолжают свою деятельность по изменению условий экономической жизни, не обращая внимания на трудности, встающие на их пути.

Эти активные люди формируют очень небольшую группу в сравнении с огромной массой пассивных индивидов. Но их существование весьма ощутимо. В настоящее время их совершенный тип – «промышленный магнат», столь явно выделяющийся в современной национальной экономике. Люди именно этого типа являются динамическим фактором экономического развития.

Деятельность этих людей заключается во внедрении новых комбинаций уже известных товаров. Среди этих комбинаций: новое техническое оборудование, новый торговый путь, новая форма экономической организации, новое предприятие и т.д. В современном обществе всегда существует множество проектов новых комбинаций, изобретаемых людьми, обладающими способностями к умозрению. Таким образом, активные субъекты экономики должны выбрать подходящие схемы, а после сделать главное – внедрить их в жизнь. Именно эта последняя функция активного человека требует наличия определённых психологических особенностей, отличающих его от обычного пассивного типа.

Каковы результаты этой инновационной деятельности? Допустим, что этот вопрос касается только немедленных результатов, что мы не говорим об опосредованном воздействии, и что сфера, в которой осуществляется деятельность динамичных людей, – это сфера статичной экономики.

Во-первых, следует отметить, что активный человек, планирующий внедрить новую комбинацию, более продуктивную, чем уже существующая, оценивает производственные товары, входящие в комбинацию, выше, чем статичные производители, которым известно лишь старое, менее продуктивное их применение. Эта высшая оценка новатора позволяет ему предложить более высокую цену за производственные товары, чем предлагают статичные

¹ Воля к власти – понятие философии Ницше, используемое им для обозначения принципа объяснения всего совершающегося в мире как таковым; его субстанциальной основы и фундаментальной движущей силы. – Прим. переводч.

конкуренты, и, следовательно, он будет требовать больше за произведённые товары. Как бы то ни было, цена производственных товаров определяется, главным образом, оценкой пассивных людей. Следовательно, стоимость, которую активный человек или предприниматель назначит за свою продукцию, будет измеряться низкой статичной ценностью. Тем не менее, доход, который он получит, будет больше стоимости, в этом и состоит продуктивность инновации. Как бы то ни было, следует отметить, что спрос предпринимателя немного поднимает стоимость обмена, тогда как его дополнительное предложение опускает ценность приобретаемого товара. В большинстве случаев совместное действие этих влияний не устранил всех различий в ценностях товаров в старой и новой комбинациях. Это означает, что в подавляющем большинстве случаев результатом внедрения новой комбинации будет прирост ценности и цены, что послужит на благо предпринимателя.

Тем не менее, этот прирост исчезнет уже при втором или третьем применении новой комбинации. Новая, однажды внедрённая комбинация в условиях свободной конкуренции может имитироваться не только предпринимателями *par excellence*¹. Как только комбинация адаптирована, она уже не является новой. Преобразование оценки производственных товаров, равно как и продукции, ликвидирует прирост цены. Чтобы продолжать быть источником стабильного дохода, ценность и цена должны продолжать подпитываться различными инновациями.

Предприниматель должен иметь средства на внедрение своей новой комбинации, он должен обладать дешёвыми товарами. Но в статичной экономике, принятой за точку отсчёта, все товары используются статичными производителями. В виду существующей синхронизации производства и потребления, нельзя утверждать, что здесь существует незадействованный резерв потребительских товаров. Также нельзя утверждать, что предприниматель является одним из пассивных субъектов экономики, в одночасье изменивших свою психологию и намеревающихся использовать свои товары по-новому. Итак, откуда же новатор возьмёт средства для реализации своих комбинаций?

Ответ кроется в наличии денежной экономики. В условиях денежного обмена производитель не станет обменивать свою продукцию на новые необходимые ему производственные товары. Каждый продаёт свою продукцию, а на полученные деньги покупает то, что ему нужно. Таким образом, если человеку что-нибудь нужно, он может получить это, если у него есть деньги. В статичных условиях деньги – лишь удостоверение стоимости. В динамичных условиях всё иначе, поскольку могут быть созданы новые деньги.

Предприниматель для своей деятельности нуждается в деньгах, потому что на эти деньги он сможет приобрести необходимые товары. Если у него самого нет денег, он должен занять их. Эти деньги могли бы быть предоставлены

1 *Par excellence* (фр.). – преимущественно, в основном, главным образом. – Прим. переводч.

статичным человеком, но за счет отказа от привычной деятельности, а в этом случае заём будет маловероятен. Однако новые деньги для займа предпринимателю могут быть созданы. Что, собственно, и происходит, когда банк предоставляет кредит начинающему предпринимателю. Это предоставление кредита действует как денежная инфляция. Оно перераспределяет прежний запас покупательной способности таким образом, что статичные люди частично лишаются своей прежней покупательной способности (из-за повышения цен на производственные товары) в пользу предпринимателя, который начинает обогащаться за счёт пассивных людей.

Следует отметить, что необходимость «создания новой покупательной способности» существует лишь благодаря внутренним условиям статичной экономики. В процессе развития фонды формируются на основе процента и прибылей, реализованных в прошлом и утраченных. Также с появлением процента сбережения всё больше имеют своей целью инвестирование. Но даже в обществе с высоким уровнем экономического развития новообразованная покупательная способность играет значительную роль в финансировании новых комбинаций.

Таким образом, деньги и кредит, получаемые в динамичном государстве, играют роль, отличную от той, что была им присуща в статичном обществе. Сейчас это не только технические средства обмена и вычисления, с увеличением объёма кредита, они становятся независимыми факторами экономической жизни. Изменения их количества дают возможность предпринимателю столкнуться со статичной экономикой с её привычного пути. Теперь деньги становятся, прежде всего, носителем покупательной способности и в этом качестве воспринимаются индивидами. Кредит замещает деньги в этой важной новой функции.

Теперь можно легко увидеть, как в результате деятельности предпринимателя появляется процент и прибыль. Возможность возникновения процента из прибавочной стоимости даётся тем фактом, что предприниматель оценивает необходимые производственные товары выше, чем они оценивались на статичном рынке, потому что он в своей оценке принимает во внимание более высокую ценность продуктивности своей новой комбинации. Эта более высокая оценка позволит предпринимателю заявить более высокую цену на рынке производственных товаров, а также несколько поднимет ценность производственных товаров, но не в полном соответствии с высокой оценкой новатора, поскольку основная масса продавцов и покупателей останутся пассивными людьми. Предприниматель получит, таким образом, возможность оплатить стоимость производственных товаров в соответствии со старыми оценками (по преимуществу) и использует их в более продуктивных новых комбинациях. Отсюда следует прибавочная стоимость, а также возможность выплаты процентов, которая становится необходимой ввиду того, что предприниматель, не имеющий капитала, вынужден брать его в долг и этот долг выплачивать.

При использовании капитала выплачивается процент. Но под капиталом в данном случае понимается не определённая комбинация конкретных капитал-товаров. Капитал означает «сумму денег и других платёжных средств, находящихся в распоряжении предпринимателя в любой заданный момент времени». Капитал – это общая покупательная способность, которая есть или может быть у предпринимателей. Когда же эта покупательная способность теряет свою общую форму и инвестируется в отдельные товары, она перестаёт быть капиталом, хотя и продолжает оставаться капиталом потенциально до тех пор, пока товары могут быть перепроданы. Процент – премия, получаемая от использования этого капитала, но не от манипулирования отдельными комбинациями конкретных товаров как таковыми.

Это объясняет, как процент, непрерывный поток дохода, возрастает от различных временных прибылей. Если процент появится лишь в связи с определённой инновацией, от использования определённой комбинации конкретных производственных товаров, он исчезнет, когда эта инновация станет частью статичной системы. Если процент не перестаёт извлекаться, тому причиной связь с использованием общей покупательной способности как таковой, мигрирующей от одной новой комбинации к другой, и, таким образом, непрерывно насыщающейся различными инновациями. Выплаченный процент является общей функцией капитала, дающей людям возможность внедрить какую-либо новую комбинацию, чтобы преодолеть препятствия частной собственности.

В качестве иллюстрации данного утверждения можно привести тот факт, что из определённой комбинации конкретных товаров в условиях свободной конкуренции не может непрерывно извлекаться процент, если только эта комбинация не обеспечит непрерывные инновации в выплате дивидендов бизнес-корпорациями. Если корпорация не является монополией, она лишь в редких случаях может выплачивать дивиденды постоянно на протяжении длительного периода времени. Отсюда следует политика удержания дивидендного фонда, в котором хранятся прибыли благоприятного года, чтобы дать возможность корпорации регулярно выплачивать дивиденды.

Следовательно, процент – это «цена покупательной способности, взятая как средство манипулирования производственными товарами». Как любой товар, эта покупательная способность имеет свой рынок, предложение и спрос. Предложение покупательной способности детерминировано накопленными свободными деньгами (сбережениями, предназначенными для капиталовложений, полученными в прошлом нерастраченными прибылями и т. д.), а также возможностями создания новой покупательной способности. Эти возможности проверяются в основном рассмотрением возможной неудачи предпринимателя в выполнении обязательств. Спрос на покупательную способность детерминируется возможностями внедрения новых комбинаций и предполагаемых прибылей, которые таким образом могут быть получены. Спрос будет,

в соответствии с правилом, превышать предложение, поскольку первопророческая деятельность первых выдающихся новаторов облегчает путь менее сильных духом последователей. Первый сбой статичной рутины делает внутреннее и внешнее сопротивление менее пугающим, и большая группа предпринимателей пойдёт по стопам первого новатора. Таким образом, спрос превышает предложение, и появляется значительная выгода в использовании покупательной способности.

Однажды возникший и закрепившийся процент становится мерой каждой комбинации производственных товаров, которые не служат для немедленно-го удовлетворения потребностей производителя. Каждая комбинация производственных товаров или даже каждый производственный товар является потенциальным капиталом. С другой стороны, любой вид дохода от собственности можно сравнить с общим уровнем процента, и цена собственности может быть измеряема как капитал, дающий некоторый процент на существующем рынке. Таким образом, с развитием капитализации оценка и цена земли становятся более определёнными.

Возникновение предпринимательской прибыли более не требует пояснений. Прибыль – это то, что останется после того, как предприниматель оплатит более высокую стоимость производственных товаров, проценты и продаст свою продукцию. В большинстве случаев этот остаток будет, но, как говорилось выше, он исчезнет в последующих применениях новой комбинации, когда эта последняя станет частью статичной системы. Следовательно, предпринимательская прибыль – весьма нестабильная разновидность дохода, зависящая в своей регулярности от маловозможной регулярности внедрения инноваций.

Деятельность динамичного человека нацелена не только на прибыль и процент; она объясняет также циклические флуктуации темпа экономической жизни. Экономическое развитие, порождённое по преимуществу предпринимателями, не может продвигаться постепенно, без сбоев. Налицо разнонаправленные флуктуации, причиной которых очевидно является та же самая деятельность, которая имела своим результатом долговременный тренд восходящего развития.

Таким образом, при внедрении новой комбинации всегда необходима пауза после принятия инновации. Хотя предприниматель и может предвидеть непосредственные изменения экономических условий, которые повлечёт за собой данная инновация, он не может знать о тех изменениях, которые будут следствием инноваций других предпринимателей, действующих в одно и то же время; как не может он знать все случайные последствия своей собственной деятельности. Следовательно, при принятии новой комбинации предприниматель делает паузу в своей динамичной деятельности и становится на время пассивным, чтобы иметь возможность овладеть ситуацией, созданной изменениями, которых он не мог предвидеть. Таким образом, за каждым периодом новаторской деятельности следует пауза, новое погружение в статичную пассивность.

Важным является то, что все предприниматели действуют и воздерживаются от действий более или менее одновременно. Когда один предприниматель начинает работать над реализацией своей инновации, становится проще для других сделать такую же работу в то же время. В динамичных условиях, созданных одной инновацией, сопротивление другим инновациям гораздо меньше. Таким образом, для предпринимателей оказывается проще продвигать свои комбинации в одно и то же время. Но эта одновременная деятельность означает также, что и необходимость паузы возникает для всего множества предпринимателей в одно и то же время. Следовательно, движение предпринимателей по пути развития и назад, к статичному состоянию, является массовым. Это циклическое движение предпринимательской деятельности является причиной циклического движения экономической жизни.

В своей понижательной тенденции, во время паузы, когда новаторы стремятся лишь к адаптации и «статизации», они присоединяются к массе пассивных людей, которые также хотят вернуть баланс, утраченный по причине внедрения инноваций. Но это объединённый процесс статизации не успевает достичь абсолютно статичного баланса, так как некий выдающийся новатор вновь нарушает его ради новой комбинации. За ним следует множество других предпринимателей, и происходит новый динамичный всплеск, который закончится очередным периодом статизации.

Экономическое развитие осуществляется рывками, каждый этап общего процесса заканчивается периодом статизации, который отделяет каждый последующий этап развития от предыдущего. В этой регулярной последовательности динамичных всплесков и статичных понижательных тенденций, соответственно, меняется уровень процента и прибылей. Процент и прибыли выше в период процветания, когда деятельность новаторов обуславливает большой спрос для покупательной способности. Они ниже и стремятся к исчезновению в период статизации, при приближении экономической системы к статичному балансу.

Объяснение экономического развития с помощью деятельности динамичных субъектов экономики вступает в принципиальное разногласие с обычными попытками описания данного явления. Обычно экономическое развитие приписывают изменению следующих пяти факторов: (1) увеличение численности населения, (2) новое техническое оборудование, (3) прирост капитала, (4) улучшение социальной организации, (5) рост человеческих потребностей. Также по умолчанию считалось, что эти факторы меняются неким органичным образом, и, следовательно, экономическая система постепенно движется вперёд, без потери баланса и без активного вмешательства индивидов.

Как бы то ни было, можно показать, что все эти факторы не имеют особого значения в отсутствие предпринимателя *par excellence* и его деятельности. В самом деле, численность населения может расти лишь при росте продук-

тивности труда, то есть, при условии, что изобретается и внедряется новое техническое оборудование. Однако внедрение нового оборудования требует присутствия предпринимателя, способного победить сопротивление статичной рутины. То же относится к четвёртому фактору, улучшению социальной организации. Прирост капитала не может быть значительным, если сбережения не будут стимулироваться инвестициями, а прибыли, принесённые прежними инновациями, будут тратиться, а не реинвестироваться. Следовательно, капитал не может значительно увеличиться без избытка производственной деятельности предпринимателей. Что касается роста потребностей, в действительности имеет место не создание новых потребностей, но активизация тех, которые в прежних условиях не могли быть удовлетворены, и потому дремали. Рост потребностей – это также и рост благосостояния, позволяющего удовлетворить неудовлетворённые прежде потребности. Но этот рост благосостояния сильно зависит от технических усовершенствований, а значит, тоже предполагает динамичного предпринимателя.

Несомненно, экономическое развитие будет иметь место даже при отсутствии предпринимателя и будет представлять собой постепенное приспособление пассивных людей к медленно меняющимся условиям. Но скорость такого экономического развития будет подобна скорости геологических или скорее биологических изменений, и, в сущности, не может сравниваться с тем экономическим развитием, которое имеет место в действительности. Адекватное описание этого последнего должно представить экономические изменения как результат деятельности динамичных людей, в сущности, являющейся нарушением статичного баланса. К этому следует прибавить циклические характеристики, представляющие долговременные тенденции как составляющие отдельных этапов развития, отделённых друг от друга периодом статизации.

II. ОБ ОБЩЕЙ СТОИМОСТИ

В предыдущей главе была сделана попытка дать краткое и ясное изложение системы д-ра Шумпетера. Дальнейшее разъяснение будет даваться применительно к тому или иному конкретному вопросу по мере их рассмотрения. Само собой разумеется, мы и не намеревались (и не стоит на это особо надеяться) дать изложение, по силе убедительности и чарующей изысканности равное сочинениям самого Шумпетера. Сокращение было сделано в большей мере за счет опущения критики, которой Шумпетер подвергает другие экономические теории, за исключением тех случаев, когда эта критика необходима для понимания гипотез самого автора.

Теперь наша задача – рассмотреть систему более тщательно и выяснить, что в ней может быть принято для успешного понимания тех тенденций, ко-

торые имеют место в нашей жизни. Процесс анализа, посредством которого это выяснится, состоит из двух основных частей: во-первых, отыскание в каждом особом случае как неявных, так и ясно выраженных допущений, лежащих в основе утверждения или теории; во-вторых, сравнение этих допущений и результатов объяснения с фактами реальной жизни. Этот анализ должен показать, насколько истинное описание действительности даёт система. Но следует попытаться также и критиковать систему с точки зрения внутренней согласованности. Таким образом, поиск неявных допущений может обнаружить, что в основе разных частей системы лежат противоречащие друг другу допущения. Также может обнаружиться, что ясно выраженных допущений недостаточно для данного объяснения, и что последнее может быть приемлемым, только если допустить дополнительные отношения между явлениями. По причинам, которые будут разъяснены позднее, эта формальная критика будет даже более скрупулёзной, чем критика, основанная на фактах.

С какой стороны ни посмотреть, первое, что следует сделать при анализе того или иного утверждения, – это рассмотреть его допущения как условия, при которых оно действенно. Для начала рассмотрим с этой точки зрения шумпетеровскую концепцию общей стоимости.

В системе Шумпетера термин «функция ценности» (*Werthfunction*) употребляется в значении, отличном от предельной ценности. Функция ценности, полученная путём опроса индивидов, отражает, как оценка предельной единицы изменяется с изменением количества единиц. Следовательно, если дано определённое количество товаро-единиц и функция ценности, можно определить, какова будет предельная ценность единицы.

Но функция ценности не только помогает определить предельную ценность единицы. Она также даёт нам общую стоимость (*Gesamtwert*) или ценность некоторого количества единиц, взятых как целое. Что же такое «общая стоимость единиц товара A »? Общий ответ австрийской теоретической школы: Менгера¹, Бём-Баверка и Визера² говорит о том, что общая стоимость единиц товара A , для всего количества которых предельная ценность единицы равна V_n , будет равна произведению множества единиц на предельную ценность одной единицы, или V_n . Но это не так, – заявляет д-р Шумпетер, – общая стоимость всех единиц товара A равна сумме ценности первой единицы, ценности второй единицы, ценности третьей единицы и т. д. – до n -единицы. Потеря ценности всех n -единиц будет означать потерю всех различных ценностей, присвоенных индивидами последующим единицам товара A .

Графически две эти различные концепции общей стоимости могут быть представлены следующим образом:

¹ Менгер, Карл (1840 – 1921) – австрийский экономист, основатель австрийской школы. – Прим. переводч.

² Визер, Фридрих фон (1851 – 1926) – экономист, представитель австрийской школы в политической экономии. Вместе с К. Менгером и О. Бём-Баверком разрабатывал теорию предельной полезности и ввёл этот термин. – Прим. переводч.

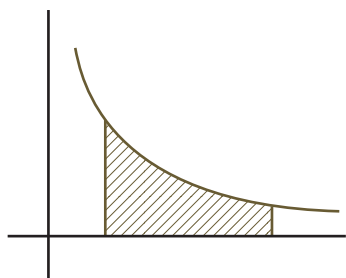


Рис. 1

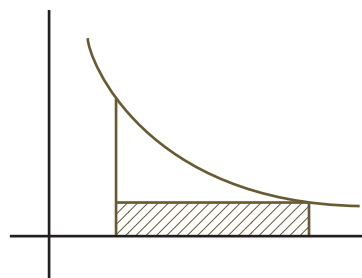


Рис. 2

На обоих рисунках мы имеем кривые функции ценности для одного и того же индивида, для одного и того же товара *A*. Заштрихованная площадь рисунка 1 – это общая стоимость согласно Шумпетеру. Заштрихованная площадь рисунка 2 представляет концепцию Менгера – Б. Б.¹ – Визера. На рисунке 1 общая стоимость является интегралом функции в пределах от 1 до *n*. На рисунке 2 она является произведением (*n* на V_n).

Сейчас возникает вопрос о допущениях, лежащих в основе интегральной концепции общей стоимости. Общим на обоих рисунках является то, что оценка делается индивидом с расчётом лишь на удовлетворение своих потребностей. Существование цен, обмена, стоимости и т. д. не может играть какой-либо роли при оценке индивидов, поскольку всё это не меняет сущностную связь ценности с удовлетворением желаний.

В чем же состоит особое допущение интегральной концепции, которое так отличает её от концепции произведения? Индивид оценивает товары в соответствии с количеством удовлетворения, которое будет утеряно с потерей товара. Сейчас представим себе индивида, сталкивающегося с возможностью потери всех *n* единиц товара *A*. Если он знает ценность для него первой единицы товара *A*, второй и т. д., каждой единицы до *n*, если человек способен предвидеть удовлетворение, связанное с каждой последующей единицей товара *A*, тогда общая стоимость, очевидно, будет для него суммой ценностей этих единиц. Он, вероятно, применит интегральную концепцию.

То же самое будет, если наш человек, будучи лишённым воображения и неспособным предвидеть потерю, обладает опытом потребления товара *A* в прошлом лелеет в своей памяти чувство удовлетворения, связанное с употреблением первой единицы товара *A*, второй и т. д. – до *n*-й. В этом случае он, вероятно, присвоит свою особую ценность последовательно каждой единице и снова оценит потерю ценности, связанную с потерей *n* единиц, согласно интегральной концепции.

Но предположим, что этот индивид не имеет ни достаточного воображения, чтобы определить количество удовлетворения, связанного с каждой единицей, ни опыта потребления товара *A* в прошлом. Какова будет общая стои-

¹ Б. Б. - здесь и далее по тексту Бём-Баверк.

мость n единиц для него? Ответы могут быть разными, в зависимости от различных точек зрения на природу процесса оценивания. Можно предположить, что индивид приходит к оценке предельной единицы данного количества, не оценивая предварительно предельные единицы 1, 2, 3 и т.д. количеств. Это значит, что если вы поставите этого человека перед n количеством единиц товара A , он сразу будет знать ценность предельной единицы без прохождения всей шкалы интенсивности от 1 до n . В таком случае индивид знает только ценность V_n и никакую другую, и в его оценке потери ценности, связанной с потерей n -единиц, она будет равняться произведению n на V_n .

Как бы то ни было, можно сказать, что индивид не может знать V_n , пока он не знает V_{n-1} ; что, в соответствии с природой процесса оценивания, наиболее низкая оценка предельной единицы может появиться лишь после более высокой оценки предельной единицы в предыдущих количествах. Если так, какова же будет концепция общей стоимости для индивида, не обладающего ни опытом, ни воображением, могущим подсказать ему различные предельные ценности, когда он сталкивается лишь с одним заданным количеством? Очевидно, этот индивид не может иметь определённой концепции общей стоимости. Он может понимать значимость для него первой единицы n , он может рассчитывать на удовлетворение только от A_1 , но не может понимать значимости A_1, A_2, A_3 и т. д. Если он попытается вычислить общую стоимость, её ближайшее приближение будет, наверно, n умножить на V_1 , или произведение множества единиц на первую (или дающую максимум удовлетворения) единицу. Если кто-то отважится привести жизненные примеры этих воображаемых случаев, мы можем указать оценку абсолютно нового товара, поразившего наше воображение. В таких случаях оценка целого кажется прямо пропорциональной оценке первой единицы, и охватывает всё количество единиц.

Какова бы ни была точка зрения на формирование ценности предельной единицы, интегральная концепция общей стоимости предполагает, что индивид обладает опытом оценивания предельных единиц последующих количеств в прошлом, или что он понимает процессы удовлетворения своих собственных потребностей настолько хорошо, что может представить себе предельные оценки единиц каждого последующего количества, от 1 до n . Принять интегральную концепцию – значит утверждать, что когда индивид сталкивается с вопросом о ценности n единиц как целого, он не ограничивает себя лишь знанием настоящего момента, но припоминает своё прошлое или представляет себе будущее и, таким образом, приходит к сумме предельных оценок последующих количеств.

Следует усомниться, что такое возможно в реальной жизни. Способность человека оценить всё количество единиц лишь на основе удовлетворения потребностей сомнительна. Но на данной стадии анализа это неважно. Сейчас акцентируем внимание на том, что в своей концепции общей стоимости д-р Шумпетер допускает, что субъект экономики имеет определённые пред-

ставления о ценности товаров даже в том случае, если в настоящий момент они не наличествуют в тех количествах, с которыми связана предельная оценка. Мы увидим, что это допущение не принимается во внимание в другой части системы.

III. О ЦЕННОСТИ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ТОВАРОВ

Как уже несколько раз говорилось выше, экономический субъект оценивает товары как средства удовлетворения своих желаний. Эта пригодность товаров ясна, когда мы говорим о потребительских товарах, но в случае производственных товаров (имеются в виду все товары, не предназначенные для немедленного потребления) эта ясность отсутствует. Но, как бы то ни было, ценность этих товаров может быть выведена из ценности потребительских товаров.

Говоря словами д-ра Шумпетера, задача заключается в том, чтобы получить функцию ценности производственных товаров из функции ценности потребительских товаров. Возможность такого рода дедукции даёт гипотеза (которая может быть принята безоговорочно), что эти производственные товары оцениваются как потенциально потребительские товары. Из этого утверждения напрямую следует, что «функция ценности производственных товаров может отражать функции ценности всех тех потребительских товаров, в производстве которых вышеупомянутые производственные товары принимали участие». (“Das Wesen und Das Hauptinhalt der Theoretischen Nationalökonomie”. – с. 248).

Это делает неприменимыми функции ценности производственных товаров, поскольку функция ценности одного потребительского товара будет просчитываться несколько раз в функциях ценности нескольких производственных товаров, которые принимали участие в его создании. Это было принято во внимание д-ром Шумпетером: «что вам нужно в дополнение ... Всякий раз, когда производитель должен отдать необходимый для производственной комбинации элемент, он будет смотреть на становящееся невозможным целое, а не на какую-либо его часть. Отношение обмена даст нам меру, в соответствии с которой распределяется этот излишек, меру, которую не может нам дать приписывание ценности» (там же. – с. 249).

Окончательное решение вопроса о функциях ценности производственных товаров будет приблизительно следующим:

Если потребительский товар произведён с помощью одного производственного товара, имеющего лишь одно применение, то функция ценности производственного товара – та же, что и функция ценности конечного продукта.

Если имеется несколько производственных товаров, каждый из которых незаменим и имеет лишь одно применение, функция ценности каждого из них идентична функции ценности конечного потребительского продукта.

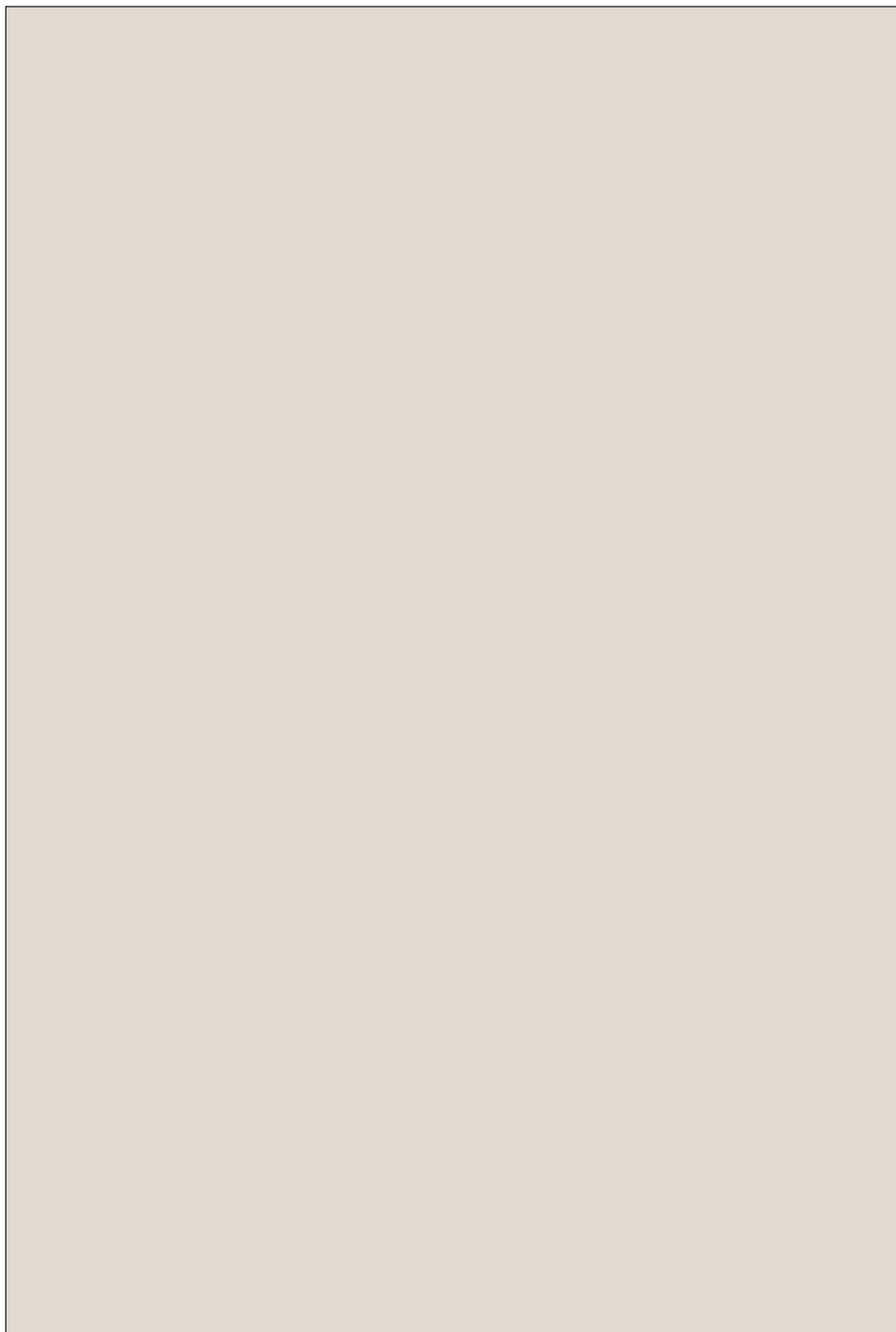
Если производственный товар имеет не одно применение, а много, тогда его функция ценности является сложной, соединением функций ценности различных конечных продуктов, которые он помогает произвести. Функции ценности различных потребительских товаров включены в сложную функцию ценности производственного товара в порядке убывания их ценности, так что товары, оценённые выше, идут первыми, а оценённые ниже, – последними. Следовательно, абсцисса или X функции ценности даёт нам количество товара, а части составляющих кривых соответствуют различным актуальным применениям данного производственного товара. Например, сталь используется для производства лопат, плугов, кольев. Наиболее ценными, в пределах 5, являются лопаты. Но 6-ая лопата менее ценна, чем первый плуг, тогда как 4-ый плуг менее ценен, чем первый кол. Предположим, что одна единица стали идёт на производство лопаты, другая – на производство плуга, и ещё одна – на кол. Значит, функция ценности стали будет пробегать следующим образом: для первых пяти единиц она будет функцией ценности пяти лопат; для трёх последующих единиц она будет функцией ценности плугов; для последующего множества единиц она будет функцией ценности кольев до n -кола, который будет иметь меньшую ценность, чем 6-ая лопата или 4-ый плуг. Таким образом, сложная функция ценности стали будет отражать различные применения данного товара.

Если потребительский товар A произведён с помощью двух товаров: X , имеющего лишь это одно применение, и Y , имеющего несколько применений, то функция ценности Y будет соединением функций ценности тех нескольких продуктов, которые включены в A . Функция ценности X должна быть такой же, как функция ценности A , но применение X требует применения Y , а применение Y при производстве A означает применение Y во всех возможных комбинациях. Стоимость Y следует вычесть из функции ценности X . Функция ценности X равна функции ценности A , её ординаты укорочены ординатами Y в других применениях.

Точно так же, если A произведён с помощью двух или нескольких производственных товаров, каждый из которых имеет несколько применений, их функции ценности являются сложными, а их части соответствуют применению для A , равному функции ценности A , укороченной ординатами других товаров в других применениях.

Если данный производственный товар можно заменить другим, функция ценности первого должна быть равна функции ценности товара-заменителя. Мы не будем далее рассматривать их возможные комбинации, а также случаи одного или нескольких применений.

Именно таким способом д-р Шумпетер предлагает выводить функции ценности производственных товаров из функций ценности продукции, для



*Страница из чернового варианта магистерской диссертации Саймона Кузнецца
с пометками У. Митчелла*

которой они используются. В ходе решения этой задачи мы всё время имеем дело с функциями ценности, а не с предельными ценностями, в отличие от привычных решений австрийской школы. Имеет ли эта замена значение? Даёт ли она какие-либо иные возможности решения этой задачи?

Ответ может быть дан лишь с учётом применения полученных функций ценности производственных товаров. Функции ценности необходимы, как правило, лишь в теории цены как детерминанты статичной равновесной цены. Но, как оказывается, схема обмена оперирует предельными ценностями, а не функциями ценности как таковыми. Следовательно, равновесная цена определяется как «обратная пропорция предельных ценностей обмениваемых товаров». Следовательно, функция ценности даёт нам предельную ценность единицы в заданном количестве единиц. Но это значит, что функция – лишь суммарное выражение предельных ценностей, она должна давать собственные значения, если используется для определения цен.

Теперь попытаемся перевести решения д-ра Шумпетера в термины предельной ценности. Эта процедура оправдана, если функции ценности производственных товаров используются в схеме обмена – и только там.

В случае (1) мы имеем предельную ценность производственного товара, равную предельной ценности конечного продукта, единицы производственного товара берутся в количестве, достаточном для производства одной единицы продукции.

В случае (2) предельная ценность каждого из нескольких производственных товаров равна предельной ценности конечного продукта. Сумма предельных ценностей производственных товаров – это ценность продукции, взятая n раз. Сумма общей стоимости производственных товаров находится в аналогичном отношении к общей стоимости продукции.

В случае (3) предельная ценность Y равна ценности потребительского товара, полученного при последнем применении Y , или его ценности в наименее востребованном применении. Так, в нашем примере предельная ценность стали будет равняться предельной ценности продукта, полученного в результате последнего применения, то есть кола, если он является продуктом наименее востребованного применения. Предельная ценность товара X будет, следовательно, равняться предельной ценности продукта A минус предельная ценность товара Y . В этом случае сумма предельных ценностей производственных товаров даст нам предельную ценность продукции. То же верно для суммы общих стоимостей.

В случае (4) предельная ценность каждого производственного товара будет определяться его предельной ценностью в последнем применении. Сумма этих предельных ценностей даст нам предельную ценность продукции. При условии, что производственные товары берутся в количестве, достаточном для того, чтобы сформировать комбинацию, которая позволит создать единицу конечного продукта.

Если у производственного товара есть заменитель, его предельная ценность, очевидно, будет равняться предельной ценности этого заменителя.

Прежде чем дать обзор ответов для случаев выражения предельных ценностей, нужно преодолеть одну чисто техническую трудность. Когда употребляется выражение «предельная ценность производственного товара», имеется в виду ценность предельной единицы товара. Однако в различных применениях могут требоваться различные единицы. Для производства ножа может потребоваться один фунт стали, но для того, чтобы сделать грузовик, нужна тонна. Если сказано, что предельная ценность производственного товара Y в применении 1 равняется предельной ценности в последнем применении, следует учитывать различие единиц. Исчислением в одних и тех же единицах различные сущности приводятся к общему знаменателю. То же, безусловно, относится к сложной функции ценности этих случаев. Различные части этой кривой проходят как функция различных единиц по оси X , но возможность унифицированной единицы на всём протяжении даёт непрерывность и унифицированность прямой линии оси X . Но этот вопрос скорее технический, и, чтобы упростить ситуацию, мы можем допустить абсолютную делимость производственного товара и производственной комбинации, точно так же, как допускается делимость товаров на рынке.

Поверхностный обзор случаев, выраженных в терминах предельной ценности, показывает близкое сходство решений Шумпетера и Бём-Баверка, с тем лишь отличием, что первый делает определённый выбор, тогда как последний оставляет место альтернативе.

В первом случае между ними полное согласие. Во втором Б. Б. утверждает, что ценность любого производственного товара может варьироваться между нулём и всей предельной ценностью конечного продукта. Шумпетер настаивает на том, что предельная ценность каждого производственного товара определённо равна предельной ценности продукта. Случаи 3, 4 и 5 полностью соответствуют решениям Б. Б. Это сходство более не будет затрагиваться, кроме как для того, чтобы убедиться в том, что, анализируя и критикуя способ решения Шумпетером «Zurechnungsproblem», мы анализируем и критикуем также и Б. Б.

На наш взгляд, при этом способе решения задача вообще не имеет ответа. В самом деле, оставляя на время в стороне два первых случая, каковы ответы для случаев 3, 4 и 5? В третьем и в четвёртом ценность производственного товара, имеющего многочисленные применения, детерминируется его ценностью в последнем применении. Но это лишь смещает задачу, поскольку встаёт вопрос о ценности в последнем применении. В этом применении производственный товар может использоваться один или совместно с другими товарами. Следовательно, решение в случаях 3 и 4 вращается вокруг ответов для

случаев 1 и 2. Точно такая же аргументация используется для принципа замещения, как указал сам Шумпетер. Говоря, что ценность производственного товара A равна ценности заменителя B , вы только смещаете задачу от ценности A к ценности B . Случай замещения товаров может быть сведён к одному из четырёх других случаев или, в конечном счёте, к случаям 1 и 2. Следовательно, первые два случая являются ключевыми, исходной ситуацией, к которой можно свести все прочие комбинации.

Случай (1), когда готовый продукт производит один производственный товар, имеющий лишь одно применение, абсолютно ясен. Но этот случай совсем не показателен, поскольку такое случается редко. Единственно значительным является случай, когда несколько производственных товаров участвуют в создании конечного продукта. Этот случай даст решение для всех остальных.

Однако очевидно, что для случая (2) данное решение не является удовлетворительным. Проф. Б. Б. сразу же понял, что в подобных ситуациях предельная ценность каждого производственного товара – неопределённая величина, и может варьироваться от нуля до предельной ценности конечного продукта. Принимая во внимание этот случай, являющийся основой всех других (за исключением первого), можно говорить о невозможности определения ценностей производственных товаров путём выведения их из ценностей конечных продуктов.

Ответ д-ра Шумпетера заключается в том, что предельная ценность каждого производственного товара равняется ценности конечного продукта. Очевидно, что это решение правильно лишь при определённых, крайне редких условиях, а именно – когда субъекты экономики, оценивая производственные товары, владеют всеми другими дополнительными товарами, не имеющими ни ценности, ни стоимости. Таким образом, вышеупомянутые производственные товары кредитуются полной ценностью продукта, создаваемого при взаимодействии с другими производственными товарами, не имеющими ценности. Или это может быть случай, о котором сам д-р Шумпетер говорит: «Производитель должен отдать необходимый элемент своей производственной комбинации». Не стоит и говорить о том, что это исключительные случаи. А что же с производителем, у которого не хватает не одного, а двух элементов? Как он будет распределять между ними кредит для производства конечного продукта? Для схемы обмена нужны определённые оценки каждого продукта. И абсолютно невозможно приписать каждому необходимому производственному товару полную предельную ценность продукта, а в результате выяснить, что сумма предельных ценностей товаров производственной комбинации больше ценности конечного продукта.

Но, – ответил бы на это д-р Шумпетер, – функции ценности неприменимы, и они и не должны быть применимы. Очень хорошо, но функции ценности пригодны лишь в качестве формулы, суммирующей различные предельные ценности. Они будут использоваться для нахождения этих предельных цен-

ностей и, следовательно, должны дать правильные результаты. Но, возможно, предельные ценности производственных товаров не должны быть неприменимыми? Это невозможно, поскольку предельная ценность всей производственной комбинации должна равняться ценности конечного продукта. Субъект экономики не может руководствоваться при обмене (в понятие обмена включается также и производство) ценностями производственных товаров, пока он не суммирует их и не сравнит полученную сумму с полезностью продукции. Ценности производственных товаров должны быть той же природы, что и ценности потребительских товаров, по крайней мере, для того, чтобы служить руководством действий человека. Предлагать к рассмотрению предельные ценности, не поддающиеся ни сложению, ни вычитанию, ни каким-либо иным вычислениям, – означает говорить о вещах, возможно истинных самих по себе, но не имеющих никакого отношения к ценностям, которые могут направлять человеческую деятельность.

Однако Шумпетер сам себе противоречит в своих заявлениях о неприменимости функций ценности производственных товаров. В случаях 3 и 4 он вычитает функцию ценности одного товара из функции ценности другого – и делает их применимыми. Если мы должны вычесть из одного производственного товара убыток, наносимый одновременным использованием других товаров, почему мы не можем произвести такое же вычитание в случае (2)? Не исходит ли это вычитание из понимания того, что именно комбинация товаров, а не каждый товар по отдельности создаёт конечный продукт? И будет ли, следовательно, сумма ценностей товаров в комбинации равняться ценности конечного продукта? Отрицая применимость функций ценности в одном месте, в другом д-р Шумпетер осуществляет с ними арифметические действия, предполагая то, что прежде отрицалось.

Тогда кажется правомерным утверждение, что случай 2 вообще не может быть решён в Шумпетеровской интерпретации, или что данные им ответы верны только в исключительных условиях, а потому не могут претендовать на универсальность. И если в случае 2, который должен быть решен прежде всех остальных, ответ будет ошибочным, это означает, что решить задачу *Zurechung* невозможно в принципе. Выведение ценностей производственных товаров только из ценности конечного продукта является ошибкой.

Это ни в коей мере не катастрофа и не личная вина. В дополнение к этой главе мы рассмотрим две другие попытки получить ценности производственных товаров из ценностей конечных продуктов: решение К. Менгера и закон стоимостей Ф. Визера. Они также неудовлетворительны. Кажется, что каждая попытка описать все феномены обмена с помощью какого-либо одного принципа принципиально ошибочна. В случае производственных товаров у нас есть задача с несколькими переменными и лишь одной константой, заданной принципом субъективной ценности. Она может быть решена, если мы на время упраздним все переменные, кроме одной, а именно той, которую ввёл

д-р Шумпетер, допустив потерю одного элемента и, таким образом, обратив в нуль все другие переменные. Но полученное в результате этой процедуры решение не является универсальным.

Аналогичная трудность возникает, если для анализа феномена обмена мы применим один лишь принцип стоимости. Конечно, в результате мы сможем получить ценности производственных товаров. Но возникает проблема издержек совместного производства. Так же невозможно будет детерминировать точные ценности нескольких товаров, производимых полностью или частично за счет издержек совместного производства, как оказалось невозможным определить точные ценности производственных товаров, нужных для получения совместно производимой продукции. Трудности пропорционального распределения стоимости хорошо иллюстрирует опыт грузовых тарифов. А трудности пропорционального распределения ценности иллюстрируются вычислениями удельной продуктивности в научно управляемых предприятиях, хотя в данном случае речь не идёт о субъективной ценности.

Если и один, и другой принцип чреваты такого рода трудностями, можно предложить применить их совместно, детерминируя точные ценности производственных товаров стоимостями и ценностями совместно производимых продуктов с помощью их сравнительной субъективной ценности. Представляется невозможным рассмотреть здесь все попытки объединения двух этих принципов, имевшие место в прошлом. Однако стоит отметить, что пока два эти принципа не сведены воедино, их применение приводит к значительным методологическим трудностям. В самом деле, если два элемента или принципа применяются для рассмотрения одного класса феноменов, возникает вопрос об отношении и о совокупном действии этих двух принципов. Он перерастает в проблему множественной каузальности. Если две причины приводят к одному следствию, мы должны дифференцировать это следствие и приписать определённое специфическое следствие каждой причине, или, в случае, когда дифференциация невозможна, произвести точное количественное измерение влияния каждой причины на данное совокупное следствие. В таком случае не сработает простое перечисление причин. Для решения стоящей перед нами конкретной задачи будет мало пользы от утверждения, что принцип стоимости и принцип субъективной ценности – они оба детерминируют ценности в обмене. Поскольку следствие должно быть дифференцировано, то есть, товары или обмены должны быть поделены на две отдельные категории, в одной из которых – только стоимость, в другой – лишь субъективная ценность детерминирует отношения обмена. Следовательно, когда д-р Шумпетер в самом начале настаивает на том, что основной целью является получение «унифицированной (*eindeutige*)» системы – это не просто формальность. Система, состоящая из двух принципов (*zweideutige*), не соответствует методам д-ра Шумпетера и не подходит для прогнозирования.

Вывод, который можно сделать из анализа: ценности производственных товаров нельзя вывести из данных ценностей потребительских товаров и данных производственных комбинаций. И эта неопределённость точных ценностей относится не только к собственно производственным товарам, но также ко всем комплементарным товарам¹. Для комплементарных потребительских товаров случаи типа 1 особо показательны, поскольку доля неопределённых ценностей намного меньше.

Дополнение. О решении Визера

Предельная ценность любого товара детерминирована суммой удовлетворения, утраченной в случае потери этого товара. Это верно также и для производственных товаров. Если в данной производственной комбинации вы хотите узнать ценность предельной единицы одного из товаров, удалите эту единицу из комбинации. Комбинация минус единица по-прежнему будет производить продукт, но меньший, чем раньше. Причиной различия будет изъятый элемент. Следовательно, предельная ценность производственного товара равна ценности той части конечного продукта, которая была утрачена вследствие изъятия единицы производственного товара. Именно такое решение первым предложил К. Менгер.

Ф. Визер указал ошибку в этом решении. В производственной комбинации многое зависит от тщательного согласования факторов. Субъект экономики, в своём желании увеличить доходы, путём проб и ошибок или путём организованного эксперимента будет подбирать различные товары для производственной комбинации таким образом, чтобы сделать её максимально продуктивной. Если вы изымаете единицу одного из производственных товаров, утрачена будет не только эта единица, но и гармоничность, эффективность всей комбинации. Если вы припишете всю утраченную ценность этой единице, вы со всей очевидностью обнаружите, что сумма конечных ценностей производственных товаров больше ценности конечного продукта. Если вы подсчитаете общую стоимость как произведение всего множества единиц на ценность предельной единицы, сумма общих стоимостей производственных товаров будет больше общей стоимости продукции.

Из этого следует, что вы должны детерминировать ценность производственного товара, изъятого или добавленного, той пользой, которую он приносит комбинации, а не в отрыве от неё. Это может быть сделано, утверждает проф. Визер, поскольку любой производственный процесс может быть представлен в виде уравнения, в правой стороне которого будут производственные товары с множеством единиц в качестве коэффициентов, а с левой стороны – ценность продукции, константа. Таким образом, мы должны составить достаточное количество уравнений, чтобы получить возможность вычислить пере-

¹ Комплементарные товары – товары, применение одного из которых требует одновременного использования другого товара, дополняющего первый. – Прим. переводч.

менные, ценности производственных товаров. Это представляется возможным, поскольку одни и те же товары используются во многих производственных комбинациях. Следовательно, если мы имеем предельную ценность производственных товаров x, y, z, \dots , мы можем записать следующие уравнения:

$$3x + 5y + 6z = 45; \quad 4x + 3y + 5z = 40; \quad x + y + z = 10$$

и можем решить их для x, y и z , найдя, таким образом, ценности производственных товаров.

На первый взгляд, это решение кажется приемлемым, однако д-р Шумпетер выдвигает против него весьма основательное возражение. В процессе решения уравнений для x, y и z предполагается, что мы должны найти одно значение для x , одно – для y и одно – для z , каждое из которых подходит для всех уравнений. Или, другими словами, утверждается, что x в $3x$ первого уравнения имеют то же значение, что и $3x$ в $4x$ второго уравнения и то же, что и x третьего. Но, согласно природе субъективной ценности, x в $4x$ меньше, чем x в $3x$, а x в $3x$ меньше, чем x в $1x$, так что мы не можем говорить, что $1x$ равен, $4x$ разделённому на четыре. Ценность единицы x меняется по мере того, как меняется коэффициент. Решая уравнения для x , вы не находите действительные субъективные оценки x , но некое среднее значение различных субъективных ценностей. Однако среднее значение может быть принято как репрезентативная мера лишь для определённых типов кривых. Кривая субъективных оценок принадлежит к типу кривых сокращающегося дохода, и среднее арифметическое едва ли может что-либо сказать нам о ней.

Наряду с этим, следует добавить, что среднее значение, даже будучи репрезентативным, не особо полезно, поскольку для того, чтобы определить равновесные цены, нам нужны индивидуальные оценки различных производственных товаров. Закон проф. Визера предполагает, что значение средней оценки (это среднее значение является воображаемым) может быть использовано для нахождения денежной стоимости определённых производственных товаров. Однако это не даёт нам возможности для нахождения различных индивидуальных оценок предельных единиц определённых производственных товаров. Весьма затруднительно определить эти индивидуальные оценки с помощью одного лишь принципа субъективной ценности.

IV. О ТЕОРИИ ЦЕНЫ

Когда д-р Шумпетер приступает к рассмотрению проблемы детерминации цены, он располагает следующими данными: 1) количеством товаров во владении каждого индивида; 2) оценками каждого потребляемого товара индивидами (эти данные получены в результате опроса); 3) оценками каждого производственного или комплементарного товара индивидами (эти

данные выведены из данных (2), а также из производственных и потребительских комбинаций.

Наряду с этим, в процессе детерминации цен в статичной экономике утверждается, что индивиды стремятся получить от обменов максимальный доход, что они будут обменивать с большим доходом охотнее, чем с меньшим, и предпочтут обменивать с малым доходом, чем не обменивать вовсе.

Выше уже было продемонстрировано, как субъект экономики в своём желании получить максимальный доход прекращает обмен лишь тогда, когда предельная стоимость равна предельной ценности. Отношения обмена товаров (трансформируясь в отношения предельных ценностей), характеризуют состояние равновесия, и именно – они в процессе конкуренции детерминируют унифицированные цены на рынке статичной экономики.

То, что эти отношения могут детерминировать цены, подтверждается тем, что, понимая цены и иные элементы обмена как неопределённые переменные, мы сможем сформировать столько уравнений, сколько имеется этих неизвестных или неопределённых переменных. Именно таким образом д-р Шумпетер доказывает математическую возможность детерминации цены с помощью вышеуказанных данных и того принципа, который, по его предположению, лежит в основе любого совершаемого людьми обмена.

«Задача теории цены может быть сформулирована следующим образом: дано – индивиды $A, B, C...$ и соответствующие им функции ценности для n товаров $I, II, III, ...$; также количество этих товаров, принадлежащее индивидам $Q_{a1}, Q_{a2}, Q_{a3}, \dots, Q_{b1}, Q_{b2}, \dots$. Найти: отношения обмена $P_I, P_{II}, P_{III}...$ и увеличение или уменьшение в количестве принадлежащего индивидам товара $DQ_{a1}, DQ_{a2}, \dots, DQ_{b1}, DQ_{b2}, \dots$ (там же. – с. 261).

«...Мы должны доказать, что цены и обмены в товаро-владении по условию данной задачи могут иметь лишь одно определённое значение (*eindeutige Bestimmtheit*). Это подтверждается, когда мы показываем, что можно написать столько уравнений, сколько имеется неизвестных. Итак, количество неизвестных равно количеству цен $(n - 1)^1$, прибавленному к количеству обменов находящимися во владении индивидов товарами, а это количество равно количеству индивидов, умноженному на количество товаров, или $m \times n$; в итоге, получаем: $n(m + 1) - 1$. Наши окончательные уравнения состоят из двух групп. Сразу же по завершении обмена каждый индивид подчиняется закону уровня предельных ценностей (здесь имеется в виду равенство цены обратному отношению предельных ценностей), что даёт нам уравнения, согласно которым: количество индивидов – количество товаров минус 1 и, в конце концов, $m(n - 1)$. Нам всё ещё не достаёт уравнений $m + n - 1$. Их мы найдём в другой группе. Если мы выражаем тот факт, что на нашем рынке объём каждого купленного товара равен объёму того же проданного товара, и их сумма для

¹ Цены $n + 1$, а не n , поскольку один из товаров взят в качестве меры ценности как универсальный медиум обмена – так же, как и общее выражение цен.

каждого товара равна нулю, мы получаем (n) уравнений. И если далее мы выражаем тот факт, что для каждого индивида количество отданного при обмене должно уравниваться количеством приобретенного, мы получаем (m) уравнений. Несомненно, из одного уравнения получается слишком много других; однако сумма последней группы уравнений следует из уравнения сумм купленного и проданного для всех товаров, и, следовательно, всё множество наших уравнений сводится к одному, а именно – к множеству неизвестных» (Там же. – с. 261-262).

Именно эти элементы теории цены, представленные д-ром Шумпетером вслед за Л. Вальрасом¹, впервые дают тщательно разработанную формулу для этой математической схемы. Теперь перед нами стоит задача, во-первых, тщательно присмотреться к этой теории на предмет внутренней согласованности; во-вторых, если она этой согласованностью обладает, применить её для описания фактов.

Во-первых, дают ли имеющиеся три группы данных и принятая гипотеза основание для унифицированной детерминации цен и всего объёма обменов? Или, выражаясь математически, действительно ли мы имеем здесь столько же уравнений, сколько и неизвестных? Чтобы удостовериться в этом, следует ознакомиться с действительными содержаниями уравнений, принятых нами выше в качестве «дефиниционных».

Первая группа состоит из уравнений $m(n-1)$ в «*Gesetz der grenznutzen-niveau*». Этот закон гласит, что по завершении обмена предельная ценность полученного товара равна предельной ценности обменяемого товара. А значит, отношения обмена товарами детерминируются отношениями их предельных ценностей. Как говорит Л. Вальрас: «*les prix courants ou prix d'équilibre sont égaux aux rapports des raretés*»².

Теперь вопрос в том, чему же равняются предельные ценности обменяемых товаров? Предельная ценность искомого при обмене товара дана как результат индивидуального оценивания в связи с удовлетворением потребностей. Эти ценности предоставляются нам в данных функций ценности. Но в случае обменяемого товара оцениваются не только возможности удовлетворения, свойственные товару как таковому, но также возможности участия в другом обмене. Это настолько очевидно, что не может быть никаких сомнений. Индивид обменивает товар B на товар A , он оценивает B не только как товар, который, будучи потребляем сам по себе, может принести удовлетворение, но также как нечто, что может быть обменено на C , D и т. д. По крайней мере, это верно для национальной экономики, где, как предполагается в нашем случае, развит институт обмена.

¹ Вальрас, Леон (1834 – 1910) – французский экономист, лидер лозаннской школы маржинализма. Основатель концепции общего экономического равновесия. Ввел высшую математику как обязательный элемент экономической науки. – Прим. переводч.

² *Les prix courants ou prix d'équilibre sont égaux au rapports des raretés* (фр.) – Текущие или равновесные цены равны отношениям нехватки. – Прим. переводч.

Сам д-р Шумпетер говорит о концепции стоимости, определяя стоимость как инвертированную ценность обменного товара во всех его применениях, называя в числе этих применений также участие в других обменах. Но ценность товара не может быть детерминирована, пока мы не узнаем, какие ещё обмены можно совершить с участием этого товара. Другими словами, детерминация предельной стоимости данного обмена невозможна, пока не даны отношения всех обменов.

Это становится абсолютно ясно, если мы попытаемся представить, как индивид станет продолжать обмен с тем, чтобы получить максимум выгоды. Если он предлагает некоторые товары, он сможет создать определённый спрос на один товар, если ему известны цены на все другие. У него будет спрос на две пары обуви, если цены на мясо низкие, и только на одну пару, если цена на мясо высока. Субъект экономики в первую очередь имеет спрос на те товары, у которых ценность значительно превосходит стоимость, но стоимость детерминирована ценами на все другие товары.

Эта зависимость спроса на один товар от цен на все другие была распознана также и Л. Вальрасом, он приводит следующее уравнение спроса:

$$D_{b,a} = F_{b,a}(P_{b,a}, P_{c,a}, P_{d,a}, \dots),$$

где D – это спрос на товар (b), обменный на (a), и это P 's – цены на все другие товары, выраженные в (a).

Выражаясь математически, эта концепция предельной ценности означает, что в уравнениях появляются новые серии неизвестных. В то время как количество уравнений остаётся прежним, это означает, что, наравне с имеющимися данными, каждая из этих неизвестных не имеет одного определённого значения, но может иметь несколько значений. В самом деле, когда стоимости не детерминированы, максимальный доход и, следовательно, состояние равновесия, могут быть достигнуты не только посредством одной серии определённых обменов и цен, но путём различных многочисленных комбинаций цен и сделок.

Таким образом, данные и принятая гипотеза не подходят для детерминации «eindeutige» цены. В уравнениях д-ра Шумпетера $m(n-1)$ содержатся не только неизвестные цены ($n-1$), но также ещё одна неизвестная для каждого уравнения, а именно – предельная ценность обменного товара. Количество этих новых неизвестных равно ($m \times n$), в том случае, если различные товары используются в качестве стоимостей при обмене и только (m), если один товар используется в качестве универсальной стоимости (что является гипотезой в расчётах д-ра Шумпетера). Следовательно, общее количество неизвестных – не $n(m+1)-1$, но $n(m+1)+m-1$, тогда как количество дефиниционных уравнений остаётся прежним.

Нам кажется, то же самое можно сказать и о более сложном вычислении количества уравнений и неизвестных Вальраса. Вальрас не выбирает один

товар в качестве общего выражения стоимостей, и, следовательно, у него есть возможность обменять любой товар на любой другой. Таким образом, он получает следующие уравнения спроса:

$$D_{b,a} = F_{b,a}(P_{b,a}, P_{c,a}, P_{d,a}, \dots);$$

$$D_{c,a} = F_{c,a}(P_{b,a}, P_{c,a}, P_{d,a}, \dots);$$

$$D_{d,a} = F_{d,a}(P_{b,a}, P_{c,a}, P_{d,a}, \dots),$$

где D – общий спрос для b , c или d в a ; F – функция, P – цены.

Если общее количество товаров равняется (n), тогда количество уравнений спроса для всех товаров в единицах (a) будет равняться ($n - 1$). Но то же самое ($n - 1$) уравнение может быть написано для любого товара, взятого в качестве стоимости. Таким образом, в конце концов, мы получаем [$n(n - 1)$] уравнений. Другой набор уравнений даёт нам тот факт, что действительный спрос на товар (b) в единицах товара (a), умноженный на цену (b) в (a) даст нам действительный спрос на (a) в единицах (b). Это снова даёт нам уравнение для каждого товара и для каждого эквивалента или стоимости товара [$n(n - 1)$]. Общее количество уравнений будет $2n(n - 1)$. Подобно этому, – говорит Вальрас, – мы имеем следующее количество неизвестных: $n(n - 1)$ – цены каждого товара в единицах любого другого; и $n(n - 1)$ – действительные спросы или количество проданного и купленного.

Но, рассматривая приведённые выше уравнения, мы обнаруживаем не только $n(n - 1)$ неизвестных цен, P, D – также неизвестны. Даже если нам известна природа функции F , остаётся значение D , зависящее от значения P , и в каждом уравнении мы имеем ($n - 1$) неизвестных цен и одну неизвестную общего спроса. В конечном счёте, мы имеем не $2(n - 1)$ а $2(n - 1) + n$ или $n(2n - 1)$, в то время как количество уравнений остаётся прежним.

Не будет бесосновательным допустить, что прежде чем мы приступим к прогнозированию отношений предполагаемых обменов, основываясь на знании функций ценности и товаро-количеств, находящихся во владении индивидов, нам должны быть известны отношения обмена товарами. Эти отношения обмена не должны быть реальными ценами, существующими на рынке в тот момент, когда сформированы цены, подлежащие детерминации. В сознании индивидов должны быть чёткие представления о существующих или воображаемых возможностях обмена. Это не имеет отношения к статичной схеме обмена, где корова действительно может быть обменена на лошадь, но приобретает большое значение в том случае, когда субъект экономики, собираясь обменять свою корову на товар, который ему больше хочется, знает, что обмен на лошадь вполне возможен. Потому что в этом случае ценность лошади может стать предельной стоимостью в обмене коровы на тот товар, на который она на самом деле обменивается. Другими словами, нам нужны не

столько цены, сколько отношения обмена в сознании индивидов, формирующих свои представления о стоимости.

Эти столь необходимые данные не были приняты во внимание д-ром Шумпетером в его изложении теории цены. В дополнение ко всем прочим данным и вышеперечисленным допущениям, эти новые нюансы значительно затрудняют практическое применение статичной схемы обмена. Более того, она значительно изменяется в условиях общего самосохраняющегося равновесия.

Во втором своём томе, пытаясь дать живую картину статичного общества, Шумпетер показывает, как в этом обществе, где предполагается стабильность функций ценности и прочих данных, один экономический период будет являться повторением предыдущего. Будут производиться одни и те же количества одних и тех же товаров, и баланс будет наступать всё время при одних и тех же ценах. В таких условиях, если вы однажды определили равновесные цены, вы сможете делать прогнозы на неограниченное время. Общее равновесие, однажды установившееся, будет само себя сохранять, одни и те же количества товаров будут обмениваться при одних и тех же отношениях в каждый экономический период.

Общее равновесие имеет место, когда каждый из индивидов, формирующих данное общество, приходит к своему индивидуальному равновесию. Само собой разумеется, что одно общее равновесие возможно лишь в том случае, если все индивиды придут к своему собственному равновесию одновременно, если все они совершат обмен на рынке в одно и то же время, таким образом, что результирующая цена будет отражать все существующие индивидуальные оценки. Если, как бы то ни было, по той или иной причине индивиды формируют более чем один рынок, совершая обмен в разное время, то будет иметь место не одно равновесие, а несколько. Для общего равновесия требуется один рынок не только в пространстве, но также и во времени.

Важность дополнительных данных в представлениях о стоимости становится особенно очевидной, когда мы задумываемся об условиях постоянства равновесий. Данное равновесие повторяет себя, когда повторяют себя все условия, детерминирующие это равновесие, то есть, когда в каждый экономический период на обмен влияют одни и те же функции ценности, одни и те же производственные комбинации. Но сейчас к этим стабилизированным условиям принадлежат ещё и представления о стоимости. В самом деле, если индивид меняет своё мнение относительно возможных обменов, которые он способен сделать со своим товаром – измерителем стоимости, его спрос на товары изменится, а, следовательно, изменится и равновесная цена.

Это допущение стабилизированных представлений о стоимости важнее, нежели допущение стабилизированных функций ценности или производственных комбинаций. Стабильность функций ценности означает стабильность потребностей или, в интерпретации д-ра Шумпетера, стабильность потребитель-

ского бюджета, покоящегося, в свою очередь, на стабильности производственных комбинаций. Это обуславливает пассивный характер субъекта экономики, как позднее определяет его д-р Шумпетер, понимая под этим неприятие динамических изменений и ограничение деятельности для совершенной адаптации к существующим условиям. Однако стабильность представлений о стоимости означает большее: она обуславливает не только неприятие индивидом перемены условий, но и нежелание должным образом приспособливаться к уже существующим условиям, таков статичный индивид, причём статика означает не столько пассивную адаптацию, сколько привычную рутину.

Предположим, индивиды приступают к обмену, имея в сознании набор цен P_1 . Спросы и предложения, которые они будут создавать на основе этих представлений о стоимости P_1 , придут к равновесию E_1 , означающему установление новых цен, отличных от P_1 , если только данные товары, находящиеся во владении индивидов, и функции ценности не будут спланированы таким образом, чтобы прийти к повторению равновесных цен P_1 . Если подобное планирование не предполагается, цены, формируемые в состоянии равновесия, отличаются от представлений о стоимости P_1 . Если сейчас, в следующем экономическом периоде, субъекты экономики, приспособившись к новым условиям, примут в качестве своего представления о стоимости цены E_1 , они создадут спрос и предложение, отличные от тех, что были созданы в предыдущий период (на основании P_1 как представления о стоимости), следовательно, равновесные цены E_2 нового экономического периода будут отличаться от E_1 . Цены E_2 , взятые как представления о стоимости, будут детерминировать в следующий экономический период новое, отличное от прежнего, равновесие E_3 , и, таким образом, вместо одного самосохраняющегося равновесия мы получим последовательность многих различных.

Сохранение равновесия становится возможным при двух последующих условиях: (1) некоторые данные должны быть спланированы таким образом, чтобы составить представления о стоимости, равные ценам, сформированным в сознании с помощью этих представлений. И товаро-количества, и функции ценности должны быть в наличии для того, чтобы цены повторили себя в последующем обмене, или исходные цены должны быть в наличии для того, чтобы, вместе с другими данными, повторить себя в качестве равновесных цен. (2) Или следует допустить, что индивиды не обращают внимания на цены, сформировавшиеся на рынках, но приступают к действию согласно своим прежним устаревшим мнениям. Первое условие предполагает исправление данных с учётом результата, который сделает схему обмена по существу неприменимой, лишённой ценности. Второе условие предполагает преобладание привычных представлений в сознании субъекта экономики, которые препятствуют ему приобрести максимум выгод, возможный при данных условиях.

Следует сказать, что сохранение равновесия не является необходимой частью системы д-ра Шумпетера. Схема статичного обмена имеет ценность и

без этого, хотя всё время следует помнить о мере действительных цен, лежащей в основе индивидуальных представлений о стоимости. Но тут возникает вопрос: можем ли мы допустить, что индивид знает все цены на рынке? Возможно, субъект экономики не совсем в курсе новых ценообразований, возможно, что он формирует свои представления о стоимости частично на основе старой информации, частично – на основе новой? Может быть, у субъекта экономики нет ни абсолютной стабильности привычных представлений о стоимости, ни абсолютной приспособленности к каждому новому набору равновесных цен, но некая комбинация двух этих характеристик. Но здесь речь идёт уже об отношении допущений к фактам и уводит нас из сферы формального анализа к разработке схемы, принятой как попытка описать общие тенденции реальной жизни.

Условия, при которых применима статичная схема обмена, могут быть систематизированы в трёх группах: первая – данные, нужные для того, чтобы стал возможен прогноз численно определённых цен; вторая – гипотеза, о принципе человеческой активности, делающей возможной подобную схему; третья – некоторые условия рынка, дающие определённость прежде неточным результатам схемы.

Что касается этой последней группы, она состоит из следующих условий, перечисленных д-ром Шумпетером при рассмотрении возможностей получения точной цены товара с помощью статичной схемы обмена:

- (1) численность агентов обмена весьма велика;
- (2) каждый товар должен быть бесконечно делим;
- (3) каждый индивид должен иметь возможность обмениваться товарами с каждым иным» (Там же. – С. 271).

Таковы обычные ограничения каждого дедуктивного объяснения процесса ценообразования. Эти ограничения можно обойти или умалить их важность, если описание тенденций реальной жизни начинается с количественных данных и возвращается к общим направлениям, в этом случае может быть чётко определена степень надёжности точного прогноза.

Гораздо важнее понимание человеческой природы, лежащее в основе принципа человеческой активности. Человек представляется нам вечно в погоне за максимально возможным доходом, знающим все возможности обмена, делающим правильные вычисления на основании своих представлений о стоимости и оценок товаров. Являются ли его представления о стоимости устаревшими или же отражают новые ценообразования, – предполагается, что субъект экономики в любом случае будет действовать наилучшим образом. Но стоит усомниться в том, что реальный субъект экономики реализует максимально возможный доход, что предпринимаемый им обмен является

результатом точных вычислений ценности и стоимости. Нельзя отрицать, что человеком в большинстве случаев руководят привычки, что лишь в исключительных случаях он полностью осознает все возможные пути и средства. Если мы это признаем, встанет вопрос о точной степени, в которой эти обстоятельства приведут к отклонениям реальных цен от той нормы, которая предусматривается статичной схемой обмена. Однако столько уже было сказано об опасности построения экономической науки вокруг концепции *homo oeconomicus*¹, что это не требует дальнейшего освещения.

Первая группа условий весьма велика. Она включает (1) сведения о количестве товаров и их распределении во владении различных индивидов; (2) функции ценности для каждого товара каждого индивида; (3) сведения о производственных и потребительских комбинациях товаров; (4) цены, которые, как полагает индивид, существуют на рынке. У того, кто посмотрит на четыре эти группы необходимых данных и попытается извлечь из них практическую возможность, может возникнуть чувство безысходности. В конце концов, ценность любой научной системы состоит в той силе понимания, а, следовательно, и власти над ходом жизни, которую она даёт или может дать человеку. Если же для того, чтобы дать определённые результаты, система нуждается в практически недоступных сведениях, это с трудом можно назвать наукой.

Очевидно, по крайней мере, при настоящем положении дел, что полученные данные о функциях ценности для каждого индивида и каждого товара весьма спорны. Для схемы нам нужны количественные данные. Мы не можем получить статистические данные для индивидуальных оценок. Шумпетеровский метод «опроса индивидов» при наиболее благоприятных условиях даст цены, которые индивиды обычно платят за тот или иной товар, но получить определённые индивидуальные оценки всех товаров не удастся. То же самое относится к данным о возможностях обмена в сознании индивидов. Человек может знать цены некоего множества товаров, но никогда всех тех, которые он может пожелать приобрести. И это снова заставляет нас усомниться в возможности полностью отследить мотивы человеческой деятельности, мешает поверить в то, что о субъективных оценках и представлениях о стоимости могут быть получены какие-либо определённые сведения.

Количественные данные могут быть получены для того, чтобы дать нам распределение товаров, имеющихся во владении различных индивидов, хотя, если мыслить практически, – это огромная задача. Определённые данные могут быть получены также для производственных комбинаций используемых товаров, но для комбинаций нескольких потребительских товаров их получение будет проблематичным, возможно, по причине их крайнего разнообразия и изменчивости. В конце концов, можно сказать, что для большей части данных, которые нужны для шумпетеровской схемы обмена, получение определённых количественных измерений не представляется возможным.

¹ *Homo oeconomicus* (лат.) – человек экономический. Поведенческая модель, занимающая центральное место в ряде экономических доктрин Нового времени. – Прим. переводч.

Но при рассмотрении требований к данным, обусловленным теорией цены, может возникнуть иное предположение. Преимущество метода, применяемого д-ром Шумпетером, состоит в том, что он показывает нам кратчайшие пути к пониманию хода событий, даёт возможность предвидеть будущее. Но если схема может дать определённые результаты лишь при наличии достаточных количественных данных, почему мы должны принимать эту схему, почему не попытаться проанализировать данные сами по себе – и не получить в результате схему, имеющую под собой прочную основу из выверенных фактов? Следовательно, нет никаких причин принимать схему д-ра Шумпетера в тех аспектах, в которых она расходится с данными, пока все недоказанные предположения не будут подкреплены фактами (если это окажется возможным). Прогноз может оказаться возможным даже без каких-либо иных допущений, кроме данных реальной действительности.

Замечание. О ценах и ценностях производственных товаров

Необходимость наличия некоторых цен как основы для индивидуальных представлений о стоимости в значительной мере решает проблему неопределённости ценностей тех или иных производственных товаров, но не преодолевает её полностью. При отсутствии цен ценность производственного товара в случае (2) может варьироваться от нуля до полной предельной ценности полученного продукта. Если цены даны, ценность производственного товара не может упасть ниже ценности денег, получаемых при продаже этого товара по данной цене. С другой стороны, высший предел ценности товара – ценность конечного продукта минус сумма ценностей и цен всех других производственных товаров.

Таким образом, в этих пределах неопределённость ценности производственного товара остаётся прежней. Но, как бы то ни было, область изменения становится гораздо меньше. В самом деле, если три товара произвели ценность 25, то ценность каждого из трёх при отсутствии цены будет варьироваться от 0 до 25. Если данные цены равны 7, 5 и 8, соответственно, ценность первого товара может варьироваться от 7 до 12, второго – от 5 до 10 и третьего – от 8 до 13. Таким образом, область изменений в случае каждого из товаров уменьшается от 25 до 5. Однако неопределённость остаётся и делает невозможной детерминацию точных равновесных цен для производственных товаров.

V. О СХЕМЕ ОБМЕНА В ОПИСАНИИ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ДОХОДОВ

Каждый вид дохода может быть описан как цена товара, полученного при обмене. Схема статичного обмена может быть использована для объяснения процесса формирования доходов как ценообразования. Используя схему, д-р Шумпетер приходит к таким результатам: зарплаты не могут

быть описаны, поскольку не существует свободной конкуренции на рынке труда; земельная рента может быть описана; процент и прибыли не покрываются схемой, поскольку в статичной экономике нет ни процентов на капитал, ни предпринимательской прибыли. Рассмотрим эти выводы более тщательно.

Зарплаты не вписываются в систему обмена, поскольку социальные различия препятствуют свободной конкуренции. Возможно, это так и, на наш взгляд, это – несомненно. Но, могут быть и есть, как показывает сам д-р Шумпетер, учёные, которые утверждают, что фактор социального различия не сильно препятствует свободной конкуренции на рынке труда, что зарплаты могут рассматриваться как цены со всеми следствиями, вытекающими из этого утверждения. Д-р Шумпетер приводит различные фактические аргументы против умаления этих препятствующих факторов, но множество аргументов и случаев можно привести в защиту теории равных возможностей и равного вознаграждения за услуги соответственно их ценности. Решение всегда будет иметь несколько противоречивый характер, пока не появятся подтверждающие данные. Утверждать нечто как факт возможно лишь в том случае, если относительно истинности этого утверждения нет иных мнений. Если же возникают разногласия, нет иного выхода, кроме изучения феноменов реальности. В то время как д-р Шумпетер утверждает неприменимость схемы, множество других заявляют, что она прекрасно фиксирует факты, по крайней мере, не менее точно, чем земельная рента или другие доходы. Таким образом, заключение д-ра Шумпетера остаётся произвольным до тех пор, пока его истинность не будет засвидетельствована статистическими данными.

Необходимость этих данных становится очевидной также в том случае, когда мы осознаем бесполезность широкого утверждения, что социальные различия искажают игру свободной конкуренции. Важно определить точную степень этого искажения. Если возможно измерить её хотя бы приблизительно, мы сможем применять схему обмена с необходимыми поправками.

Оставляя в стороне интерпретацию земельной ренты как цены услуг земли (нет ли и здесь социального фактора, пусть в меньшей степени?), мы переходим к наиболее важному пункту системы д-ра Шумпетера – утверждению, что в статичной экономике не может быть ни процентов на капитал, ни предпринимательских прибылей, а, следовательно, две эти разновидности дохода по природе своей динамичны.

Доказательство этого утверждения просто: нет роста излишка, помимо услуг труда и земли. Ценность производственных товаров должна равняться ценности конечного продукта, и, с другой стороны, если рассматривать капитал как конечный продукт, его ценность равняется ценности услуг труда и земли, затраченных на его производство. Итак, в конечном счёте, ценность конечного потребительского товара равна ценности услуг земли и труда, аккумулированных в средствах производства или непосредственно использованных при производстве данного потребительского товара. Не остаётся ценности,

которая не была бы заложена или в зарплате, или в земельной ренте. Наряду с этим, фактор времени не важен для статичной экономики, поскольку:

- (1) по причине синхронизации производства и потребностей не может быть различия в обеспечении потребностей между настоящим и будущим;
- (2) в статичных условиях производитель не меняет производственные комбинации и может оценить настоящие товары выше, чем будущие, лишь в исключительных случаях внезапного нарушения привычного порядка. Следовательно, в статичной экономике нет источника ценности для процента и прибыли. Следовательно, эти доходы не могут здесь появиться в качестве регулярных, развитых институтов.

В этой аргументации д-ра Шумпетера – две чётких стадии: во-первых, доказательство того, что здесь нет источника ценности для процента и прибыли; во-вторых, из-за отсутствия этого ценностного источника процент и прибыль не могут быть регулярными необходимыми институтами статичной экономики. Легко заметить, что вторая часть не обязательно следует из первой. В самом деле, процент или прибыль могут утвердить себя в статичной экономике в качестве весьма постоянных институтов, хотя для них и нет видимой ценностной основы.

Фактически, д-р Шумпетер признал этим, что цены не обязательно следуют по пути, предписанному экономической схемой, и отклонения могут быть весьма существенными. Именно таков истинный смысл утверждения, что фактор социального различия мешает игре свободной конкуренции на рынке труда. В результате зарплаты не являются ценами, соответствующими ценности предоставляемых услуг. Но если эти отклонения возможны, а они очевидно возможны и в статичной экономике, не может ли и процент появляться подобно отклонению, без надлежащей основы субъективной ценности и, тем не менее, оставаться регулярным и необходимым, как и отклонения зарплат от их истинного ценностного пути? Если социальный фактор может иметь значение для одной разновидности дохода, не возможно ли, что он влияет также и на процент?

Предположим на время, что не существует того источника субъективной ценности, откуда могли бы проистекать процент и прибыль. Допустим, что объём товаров (этот объём должен существовать в любом обществе, которое не живёт в абсолютной нищете) находится во владении ограниченного числа индивидов, которые по причине социальных различий считают непосредственное производство ниже своего достоинства. С другой стороны, есть множество потенциальных производителей, которым не хватает лишь средств, чтобы стать независимыми работодателями или ремесленниками. Появится ли в данных условиях процент, и насколько регулярным и обширным будет это экономическое явление?

Д-р Шумпетер задаётся этим вопросом. В своём ответе на критическую статью Б.Б. он говорит: «Я допускаю наиболее неблагоприятный для меня

случай, когда сын начинает собственное предприятие... также, когда он начинает его на одолженные деньги. Это случай, аналогичный ссуде на образование. Предприятие не приносит процент, он будет паразитировать на зарплатах – некая разновидность производственного потребления кредита....» (с. 621, ссылка № 8).

При таких условиях процент является «паразитическим». Вопрос в том, будет ли этот процент развитым институтом или же случайной незначительной разновидностью дохода, которой можно пренебречь. Легко заметить, что значительность и объём процента будет зависеть от степени отчуждения независимого производителя от владения теми ресурсами, которые нужны для его предприятия. Если все они, или, по крайней мере, большинство, не имеют собственности, институт процента будет настолько же широко распространённым, как и любая другая разновидность дохода, например, как земельная рента. Если, с другой стороны, все производители будут иметь все необходимые им товары (или их эквиваленты), процента как отдельной разновидности дохода не возникнет. И, возможно, прибыли тоже.

Кажется ясным, что процент может возникнуть как хотя и паразитическая, но, тем не менее, значительная категория доходов в статичном обществе, если приняты определённые условия распределения собственности. Д-р Шумпетер мог отрицать существование процента в статичном обществе лишь на основе предположения, что производители владеют всеми товарами, которые они используют для работы своего предприятия, что статичный производитель начинает новый период своей предпринимательской деятельности на те доходы, которые были получены в предыдущем (см. с. 619 статьи № 8). Однако, предположение, что производители владеют своим капиталом, не отвечает условиям статичной экономики и является, таким образом, абсолютно произвольным.

Мы можем говорить о том, что доказательство того, что в статичном обществе нет ценностного источника процента, ещё не означает, что в статичной экономике процента не существует. В данных условиях распределения благ он будет существовать не как случайный доход, которым можно пренебречь, но как весьма значимая категория дохода. Доказательство отсутствия ценностного источника означает, что система д-ра Шумпетера не способна предоставить никакого объяснения появлению процента как продукта социальных условий. Это ещё один случай неприменимости схемы, но, как и в случае зарплат, схема не должна отрицать факт, если она не может его объяснить.

Большие сомнения вызывает первый шаг аргументации д-ра Шумпетера, когда он говорит о том, что в условиях статичной экономики нет избытка ценности, свойственного капиталу как таковому и формирующего основу для процента или прибылей. Эта аргументация основывается, прежде всего, на предположении, что производитель имеет возможность присвоить собственную ценность каждому из производственных товаров или что производитель на-

столько сосредоточен на настоящем, что не может смотреть вперёд и давать оценку чему бы то ни было за пределами той производственной комбинации, в которой он находится в настоящий момент.

Верно то, что для статичного производителя ценность всех производственных товаров в комбинации равна ценности конечного продукта. Но, пытаясь детерминировать ценность, свойственную определённому производственному товару, производитель сможет равномерно распределить не всю ценность конечного продукта, но лишь её часть, оставляя некий избыток ценности, относящийся к комбинации в целом. Таким образом, в своей оценке он будет отличать ценность каждого производственного товара как такового от ценности, свойственной данной комбинации. Эта ценность должна приписываться также услугам труда и земли, а не каждому из этих исходных факторов производства в отдельности, но им обоим в комбинации или их общему элементу. Этот элемент, общий для услуг земли и труда, заключается в некоем общем применении, отличном от конкретного применения каждого из факторов в их специфических качествах; это может быть потенциальная покупательная способность, отражающая общую способность удовлетворять человеческие потребности и помогать избегать страданий. Что бы это ни было, мы можем назвать этот общий элемент капиталом и приписать ему недифференцированную часть ценности конечного продукта.

В своём отказе от капитала как отдельного производственного фактора д-р Шумпетер рассматривает его как совокупность средств производства, т. е. оборудование и сырьё. Однако капитал может пониматься не как принципиально отдельный фактор производства, но как общий элемент услуг труда и земли, позволяющий им производить в комбинации ценность высшую, нежели сумма ценностей, что могли бы быть свойственны каждому из них в отдельности. Следовательно, если производитель пытается приписать определённую ценность каждому производственному товару, он сталкивается с проблемой, не подлежащей распределению части ценности, которую он со всей вероятностью припишет капиталу.

Но можно задаться вопросом, почему производитель будет пытаться совершить столь чёткое распределение? Какую бы ценность он ни приписал каждому производственному товару в отдельности, их сумма должна быть равна ценности конечных продуктов, и это всё, что ему нужно знать. Как бы то ни было, можно заметить, что желание осуществить равномерное распределение подстёгивается условиями статичного рынка. Как было сказано выше, неопределённость ценностей производственных товаров влечёт за собой неопределённость цен, варьирующихся в результате торговли. Эта вариативность статичных цен будет побуждать производителя более чётко определить для себя ценность каждого производственного товара, при этом он может прийти к различному пониманию услуг земли и труда: как конкретных товаров и как реализации капитала.

Из этого ещё не следует, что присвоение ценности капиталу влечёт за собой появление процента в статичной экономике. Для этого должны наличествовать определённые социальные условия, которые обратят это присвоение в реальные платежи. При отсутствии этих условий избыток ценности (хотя он ни в коей мере не является «избытком») будет неким образом распределён в ценах производственных товаров. Однако наличие этого избытка ценности может послужить в качестве субъективной ценностной основы для платежа процентов, когда условия обеспечат их появление.

Этот разговор о конкретных товарах и капитале как общем элементе (в стиле Дж. Б. Кларка¹) выглядит некоей искусственной конструкцией, против которой можно возразить, что она была создана специально для расчёта процента, который не мог бы быть рассчитан иным образом. Но это неправильное возражение, особенно с точки зрения представления о природе рабочих гипотез д-ра Шумпетера. Неопределённость ценностей производственных товаров открывает путь к такому объяснению процента, и оно может быть принято учёными, которые видят необходимость субъективной ценности как основы процента. Я такой необходимости не вижу, но это моё личное мнение.

Опять же, статичный производитель может присвоить некую ценность самой комбинации, если он принимает во внимание не только ту комбинацию, которой он занят в настоящий момент, но и предыдущую комбинацию тех же производственных товаров. Сравнение даст ему возможность увидеть различие между комбинациями, а не производственными товарами как таковыми. И это не является невозможным, ведь статичное общество не вышло готовым из головы Бога, но само есть результат развития. Д-р Шумпетер утверждает, что процент отсутствует в любом статичном обществе, неважно, является ли эта статичность нетронутой или же результатом предыдущего развития. Однако нет никаких причин, почему бы в этой последней разновидности статичного общества производитель не мог выделить ценность, присущую самой комбинации. А как только он это сделает, это может послужить основой процента.

Таким образом, можно утверждать, что по той или иной причине производитель способен присвоить некую часть ценности конечного продукта производственной комбинации как таковой, и, следовательно, быть готовым выплачивать проценты, если это необходимо. Цены производственных товаров в этом последнем случае регулируются не полной максимальной ценностью этих товаров, но предельной ценностью, свойственной комбинации. Различие этих ценностей формирует источник процента.

Как бы то ни было, мы теперь знаем, что это присвоение ценности комбинации в статичных условиях является специально созданной искусственной конструкцией. А значит, можно выявить огромную ошибку системы субъектив-

¹ Кларк, Джон Бейтс (1847 – 1938) – американский экономист, основатель американской школы маржинализма, автор теории предельной производительности. – Прим. переводч.

ной ценности, неопределённость и обобщение, отход от достоверных фактов, и, как следствие, – введение необоснованных спецификаций, призванных охватить явления, не объяснимые никак иначе. И против этих спецификаций ничего нельзя возразить, можно лишь указать на их явно спекулятивный характер. Можем ли мы проникнуть в сознание статичного производителя и наблюдать процесс оценивания? Нет, учёному остаётся предполагать, отрицать или утверждать на основе того, что говорят ему его индивидуальные наблюдения и проницательность.

Как бы то ни было, можно сказать, что в одном случае введение спецификаций неизбежно. Условия владения собственностью таковы, что производственные комбинации статичного общества могут быть реализованы лишь с помощью взятого займа капитала. Абсолютно очевидно, что ни один собственник не станет делиться своим имуществом даже на время без должного вознаграждения. Отрицать это, – значит отрицать психологическую подоплеку права частной собственности. Если статичный производитель соглашается заплатить это вознаграждение, то лишь потому, что считает ценность конечного продукта достаточной для того, чтобы покрыть ценность производственных товаров и плюс к этому – ценность использования капитала; в данной ситуации ценностью наделяется сама комбинация, в результате чего подтверждается целесообразность её применения. Возможность одной из двух вышеперечисленных причин становится здесь необходимостью и основанием для выплаты процентов. Однако всё это лишь произвольные предположения – до тех пор, пока нет логического следствия из того или иного принципа субъективной оценки. Но в этом случае не менее произвольным является допущение д-ра Шумпетера, что субъективная ценность не может быть приписана комбинации как таковой и стать возможной основой процента.

Наши выводы о невозможности процента в статичной экономике таковы.

Даже если нет ценностного источника процента, он может появиться, поскольку по той или иной причине цены не будут напрямую подчинены ценностям. Если предположить, что производственные комбинации статичной экономики реализуются, в основном, с помощью взятого займа капитала, процент будет существовать, просто схема обмена д-ра Шумпетера не способна объяснить его формирование.

Утверждение, что ценность не может присваиваться производственной комбинации как таковой, основано на произвольном допущении, что в своих оценках статичный производитель не отличает ценность конкретных товаров как таковых от ценности всех товаров в комбинации. Как бы то ни было, он может провести это разграничение и получить, таким образом, представление о ценности комбинации, могущей быть основанием для выплаты процентов.

Только если статичные производители владеют средствами производства, если ценность каждого производственного товара может быть чётко определена, если производитель принимает во внимание лишь настоящую комбина-

цию и никакую другую, лишь при таких условиях есть возможность исключить существование ценностного источника процента и его самого.

Гораздо сложнее разрешить вопрос о наличии предпринимательских прибылей в статичной экономике. Д-р Шумпетер отрицает релевантность теории риска, заявляя, что компенсация рисков не может конституировать предпринимательские прибыли, она формирует стоимость предприятия, а не источник дохода. Но сущность теории риска, кажется, – в том, что компенсацию, уравновешивающую утрату в случае неудачи, на самом деле работодатель получает как прибыль, но если он получит больше, чем необходимо, для того, чтобы уравновесить возможные потери, избыток будет компенсацией за сам факт постоянной подверженности риску неудачи (см. «Квартальный экономический журнал». – с. 91, примечание)

Наряду с этим, поскольку в статичном обществе мы имеем некоторую неопределённость в детерминации цен и полную свободу проявления сравнительных навыков торговли, мы видим также возможность прибылей работодателей, появляющихся как дифференциальные ренты, получаемые благодаря лучшему навыку того или иного работодателя по сравнению с другими. Как бы то ни было, сложно определить, принесут ли эти возможные источники должную сумму прибылей. И весьма возможно, если исключить из рассмотрения прибыли от постоянной монополии и зарплаты руководства, наиболее важными оказываются большие и малые инновации, оказывающиеся единственным значительным источником прибылей.

Дополнение. О теории выгоды Бём-Баверка

В вышеприведённом анализе, предвидя возможные возражения против утверждения д-ра Шумпетера, что в статичной экономике не может быть источника субъективной ценности для процента, мы привели единственно возможную дополнительную спецификацию природы индивидуальных оценок. По нашему мнению, теория процента Бём-Баверка также подходит для статичной экономики если не в целом, то в той части, в которой представлена спецификация путей индивидуальных оценок. Для большей конкретности заметим, что из трёх оснований ажио-ценности настоящих товаров относительно будущих, лишь второе основание подходит для условий статичной экономики.

Эти три основания, как известно, следующие: (1) возможное различие между прошлым и будущим обеспечением потребностей. Но это основание объясняет лишь случаи потребительского кредита, тогда как мы пытаемся найти основу для процентов на капитал. Наряду с этим предполагается, что в статичной экономике имеет место абсолютное приспособление производственных механизмов к нуждам потребителя, таким образом, процесс обеспечения идёт плавно, и различие между прошлым и будущим не представляется возможным.

(2) Индивид со всей очевидностью оценит находящиеся в его распоряжении товары в настоящем выше, нежели в будущем, поскольку интенсивность оценивания ослабевает, по мере того, как откладывается во времени ожидаемое удовлетворение потребностей. Если истинна эта дополнительная подробность, касающаяся способа человеческого оценивания, она работает также и в статичном обществе. (3) Настоящие товары технически превосходят будущие в плане удовлетворения потребностей. Это, кажется, основной момент всей теории процента Б.Б.

Значение этого превосходства настоящих товаров становится ясным из следующей таблицы.

Таблица 1.

**Количество единиц продукта, произведённых в течение
одного трудового месяца**

Годы	1888	1889	1890	1891
1888	100	—	—	—
1889	200	100	—	—
1890	280	200	100	—
1891	350	280	200	100
1892	400	350	280	200
1893	440	400	350	280
1894	470	440	400	350
1895	500	470	440	400

Предполагается, что производитель в начале 1888 года оценивает трудовой месяц. Имея его в своём распоряжении, он может заложить его в более долгую, семилетнюю производственную комбинацию и получить **500** единиц продукта в 1895 году. Если, как бы то ни было, в настоящем у него нет трудового месяца, но он появится, скажем, в 1889 году, он сможет произвести лишь **470** единиц к 1895 году. Чем дальше в будущем будет этот трудовой месяц, тем менее продуктивной будет комбинация, в которой этот трудовой месяц может использоваться. Таким образом, естественно, что производитель оценит настоящий трудовой месяц выше, чем любой будущий.

Этот аргумент истинен при одном предположении: по той или иной причине производитель настраивается на получение готового продукта в 1895 году, и ни годом позже. Если производитель не устанавливает какую-либо фиксированную дату получения конечного продукта, он будет закладывать будущие свои товары в те же комбинации, что и настоящие. Очевидно, что производитель, случай которого рассмотрен в таблице, должен сконцентрироваться и направить оценивание на годы, предшествующие 1895 году, и не должен оценивать товары, которые поступят в его распоряжение в 1896 году и поз-

же. Другими словами, данный аргумент предполагает, что производитель уже имеет ажио-ценность¹ товаров 1895 года в сравнении с 1896 годом. Не предполагается ли, таким образом, то же самое, что мы собирались доказать?

Кажется, что третье основание ажио-ценности предполагает уже имеющуюся ажио-ценность, и, таким образом, не имеет значения в качестве самостоятельного доказательства. В итоге, истинным остаётся лишь второе основание: предполагаемое различие в интенсивности переживаний боли и удовольствия, связанных в сознании человека с настоящими и будущими товарами. Но это снова весьма произвольная спецификация психологической природы индивидуальных оценок, утверждение, имеющее под собой не больше оснований, чем шумпетеровская концепция статичных оценок производителя или любая другая спецификация, выдвинутая в предыдущей главе. Хотя общий недостаток ожидаемых удовольствий и боли, интенсивность удовлетворения и неудовлетворённости в настоящем является общепризнанным фактом.

Возражение, выдвинутое против третьего из заявленных оснований ажио-ценности, приводит к критике всей теории процента, связанной с именем Бёма-Баверка. Как бы то ни было, очевидно, что эта ремарка, выступающая в роли критики столь значительной теории, не может претендовать на безусловность. Следует отметить, что поправка Бём-Баверком к отрицанию процента в статичном обществе может быть ничем большим, нежели очередной деталью, добавленной с целью описания процесса оценивания в сознании людей.

VI. ДИНАМИЧНАЯ ТЕОРИЯ ПРОЦЕНТА

Показывая появление различия цены и ценности производственных товаров и конечного продукта в условиях динамичной предпринимательской деятельности, д-р Шумпетер снова утверждает, что с исчезновением инноваций как таковых, с возобновлением статичных условий эти различия ценностей и цен исчезают, и снова нет ни процента, ни прибыли. Это утверждение наиболее значимо, поскольку подчёркивает тот факт, что возможности и практики производственного кредита существуют и развиваются. Нужно посмотреть, действительно ли избыток цены и ценности должен отсутствовать даже в статичном состоянии, следующем непосредственно за динамичным периодом.

Во-первых, говоря языком финансов, должно ли различие цен, влекущее за собой процент, исчезнуть в процессе реорганизации, по мере того как инновации становятся неотъемлемой частью статичной системы? Предпо-

¹ Ажио – превышение бюджетного (рыночного) курса ценных бумаг, других фондовых ценностей или денежных знаков по сравнению с их нарицательной стоимостью. Обычно исчисляется в процентном отношении к номиналу. – Прим. переводч.

жим, что некоторое количество динамичных предпринимателей внедрят инновации во все отрасли промышленности и прочие сферы статичной системы. И вот, творческие ресурсы динамичного человека внезапно истощаются или их действие приостанавливается по той или иной причине (что приводит к паузе, согласно теории бизнес-циклов). Поскольку инновации в их втором и третьем применении становятся менее обременительными для производителя, – утверждает д-р Шумпетер, – конкуренция постепенно уничтожает различие цен, не оставляя возможности выплачивать проценты, иначе как из зарплат работодателей.

Но уничтожит ли конкуренция различие цен? Невозможно проследить все изменения, обусловленные внедрением инноваций во все сферы экономической деятельности. Как бы то ни было, можно предположить, что, поскольку инновации финансировались заново созданной покупательной способностью (что означает перераспределение покупательной способности в пользу динамичных предпринимателей), конечным результатом всех инноваций будет обеднение прежних статичных производителей и преуспевание кредиторов и новаторов. В самом деле, непосредственным результатом инновации является подъём цены на производственные товары и снижение цены продукта, двойной убыток для статичного производителя, не говоря уже о вероятном снижении ценности существующего оборудования. Чем больше времени требуется на то, чтобы инновация вошла в общее употребление, тем большим будет убыток статичных производителей, в том случае если они будут продолжать держаться за свой бизнес. В конечном итоге, в процессе реорганизации статичные производители, скорее всего, не будут иметь достаточного капитала для продолжения промышленной деятельности – для того, чтобы удовлетворить существующий спрос при существующих низких ценах. В данной ситуации статичный производитель будет либо продолжать производство, насколько позволит его собственный капитал, либо попытается занять денег, чтобы расширить масштабы производства. В первом случае статичные производители неспособны в своей конкуренции опустить цены настолько, чтобы полностью вытеснить производителя-кредитора. Ведь если это случится, недостаточное предложение производителей-собственников поднимет цены, даст маржу для выплаты процентов, и будет способствовать приходу в отрасль производителей-заёмщиков. Во втором случае, статичные производители сами станут заёмщиками и плательщиками процентов. Полное уничтожение маржи конкуренцией при переходе к статичному балансу после периода инноваций не представляется возможным.

Производственный кредит, бурно ворвавшись в промышленность во время динамичных изменений, остаётся в ней и после возобновления статичного баланса. Не без его участия процент становится неотъемлемой частью статичной системы. Верно то, что различие цен, дающее возможность выплаты процентов сейчас, гораздо меньше, чем в динамичный период. Возможно, что

процентные платежи, отставая в своей реорганизации от маржи, временно могут затрагивать зарплаты руководства или иные разновидности дохода, но как только они будут реорганизованы, станут столь же стабильным элементом статичной экономики, как и все другие. Это касается процента, понимаемого как различие цен.

Что же касается ценностного источника процента, можно отметить, что везде, где имеет место обмен комбинациями, ценность, свойственная комбинации как таковой, должна занимать важное место в сознании производителей, давая, таким образом, возможность для выплаты процентов, если этого требует ситуация и позволяют цены. Наряду с этим, сам д-р Шумпетер, чтобы доказать наличие ценностного источника процента в период динамичных изменений, показывает различие субъективных оценок динамичных предпринимателей с одной стороны и статичных производителей – с другой, а не расхождение между оценками производственных товаров и продукции. После внедрения инновации, кажется, что производители оценивают товары одинаково, различие заключается в оценке денег производителями, которые рассматривают возможность займа, и всеми остальными. Это несоответствие позволяет производителям-должникам платить меньшую стоимость за ту же ценность, которая «стоит» дороже производителям-собственникам, и это различие в стоимости обуславливает процент, подобно тому, как у Шумпетера различие между стоимостью и ценностью для динамичного производителя обуславливает процент и прибыли в период изменений.

Но всё это относится к статичной теории процента. Сейчас наша задача заключается в том, чтобы проанализировать шумпетеровскую позитивную теорию процента, пояснения, которые он предлагает дать этому столь значительному явлению современной экономической жизни. Она состоит, как было показано выше, в понимании процента как цены использования капитала динамичными предпринимателями, способными заплатить эту цену из различных доходов, полученных при внедрении в экономическую жизнь новых комбинаций. Таким образом, процент представляет собой по преимуществу динамичное явление, продукт экономического развития в условиях специфической системы собственности и обмена.

Можно отрицать, что процент появляется тогда, когда динамичный предприниматель занимает деньги с целью внедрения новой комбинации: для такого отрицания есть множество причин. Однако цель динамичной теории процента состоит не в описании специфических случаев возникновения процента, а в описании ситуативной характеристики всех случаев реальной жизни. Динамичная теория процента утверждает, что в реальной жизни процент возникает (за некоторыми исключениями) лишь в том случае, когда динамичные предприниматели занимают деньги для своих инноваций, что проценты в подавляющем большинстве случаев платятся динамичными людьми из до-

ходов от инноваций. Именно это утверждение, формирующее теорию процента, и является наиболее дискуссионным.

В попытке определить ценность динамичной теории процента для описания реальной жизни важно, прежде всего, определиться со значениями терминов «динамичный человек» и «инновация». Однако, как весьма точно отмечает Бём-Баверк, сфера применения и значение термина «динамичный человек» сильно варьируются в теории Шумпетера. В главе, задачей которой является выявление различий между динамичным и статичным человеком, первый предстаёт гигантом, лидером, гением экономической деятельности, суперменом, в качестве примера приводится Эндрю Карнеги¹ и другие «промышленные магнаты». В главе, где описывается процесс детерминации обменом процентных ставок, ряды динамичных людей значительно расширяются за счет второсортных новаторов, появление которых делает возможным пионерский труд великих динамичных людей. Очевидно, что с этими изменениями в масштабах динамичных людей изменяется также и значение инновации. Однако мы можем определить его, имея в виду, что инновация – это новая комбинация существующих товаров, как, например, техническое оборудование, новая форма организации бизнеса, новое предприятие, новый торговый путь. Соответственно, люди, внедряющие эти новые комбинации, являются динамичными до тех пор, пока делают это. Сейчас вопрос в том, появляется ли в действительности выгода лишь в связи с новыми комбинациями, внедряемыми динамичными людьми?

Кажется, что в современной экономической жизни процент занимает гораздо больше места, чем это допускает динамичная теория. Всё множество независимых бизнесменов получают банковский кредит и выплачивают проценты. Вопрос в том, каков источник процента в каждом из этих случаев. В конечном итоге, маленькие и большие динамичные люди составляют весьма ограниченную группу по сравнению с бизнесменами, названными статичными. Но, оставляя без внимания некоторые возможные исключения, все независимые бизнесмены работают с деньгами, взятыми в займы, которые составляют постоянную часть их капитала, что означает не менее постоянную выплату процентов. Если принять динамичную теорию процента, возникает вопрос о том, каким образом эти люди могут выплачивать проценты?

Эти проценты по займам являются паразитическими, эксплуатацией бизнесменов кредиторами, посягательством на зарплаты руководства. Но в таком случае, почему независимый бизнесмен не станет руководителем где-нибудь ещё? Он не делает этого, очевидно, потому, что зарплаты, которые он сможет получить, ниже зарплат на его собственном предприятии и гораздо меньше того, что он платит для того, чтобы держать своё предприятие на плаву и выплачивать проценты. Таким образом, поверхностным будет представление о проценте как посягательстве на зарплаты руководства.

¹ Карнеги, Эндрю (1835 – 1919) – американский предприниматель, крупный сталепромышленник, филантроп, мультимиллионер. – Прим. переводч.

Однако возможно ли, что проценты по займам выплачиваются множеством независимых бизнесменов из доходов второй степени влияния инноваций, введённых динамичными людьми? Сам д-р Шумпетер предупреждает против этой попытки объяснить процент с помощью результатов инновации второй степени (см. с. 345 – 346, ссылка (2)). Наряду с этим, обсуждая возможности проникновения процента в экономическую жизнь статичного человека, живущего в динамичной экономической системе, он говорит следующее: «Производственный процент появляется в статичном бизнесе в двух случаях: (1) когда расходы и продажи не непрерывны, статичный производитель должен оценить свою праздную покупательную способность как приносящую проценты, которые, однако, он должен дать займам; (2) когда я хочу построить для себя дом и имею для этого деньги,... тогда я подумаю, что можно дать эти деньги займам предпринимателю,...это, очевидно, пошатнёт моё намерение построить дом» (см. Zeitschrift : Т. 20. – с. 616). Очевидно, по некоторым причинам, которые можно ясно увидеть, рассматривая все влияния инновации на статичных производителей, д-р Шумпетер в своём объяснении процесса выплаты процентов множеством независимых статичных бизнесменов не называет их предпринимателями *par excellence*.

Возможно, всех бизнесменов следует называть динамичными? Можно попытаться, однако опасность этого весьма велика. Если все независимые бизнесмены динамичны, какова же тогда разница между динамичным и пассивным субъектами экономики? Предполагается, что первые имеют склонность к созданию инноваций, а весьма сложно утверждать это о среднестатистическом бизнесмене. Более того, динамичный человек никоим образом не гедонист, он выше этого. Он движим не стремлением выжить, но более значимыми мотивами удовольствия от творения, воли к власти, страха праздности. А обычный бизнесмен, зарабатывающий на жизнь, обеспокоенный только этим, вряд ли будет стремиться к инновациям, мотивируемым волей к власти или удовольствием от творения. В конце концов, нет большой разницы между обычным бизнесменом и пассивным человеком, как его изображает д-р Шумпетер, нерасположенным к каким бы то ни было изменениям, приспособляющимся к данным условиям, вынужденным зарабатывать на жизнь. А поскольку этот пассивный человек платит проценты, его платежи составляют в современной экономике значительную часть, если не весь объём всех процентных выплат.

Д-р Шумпетер склонен отрицать этот факт. В самом деле, иллюстрируя свой тезис, что процент не может прилагаться к данной комбинации конкретных средств производства, он указывает на то, что акционерные общества не способны постоянно выплачивать дивиденды, что в период депрессии, который он описывает как период «статизации», процентная ставка уменьшается и имеет тенденцию к полному исчезновению. Но, как говорит Бём-Баверк, выплата дивидендов не означает выплату процентов на взятый займам капитал, поскольку этот последний представлен облигациями и привилегиро-

ванными акциями. Вероятно, можно доказать, что, хотя процентная ставка и уменьшается во второй фазе периода депрессии, это вовсе не означает, что процент имеет тенденцию к полному исчезновению. Однако мы не можем представить доказательство, основанное на статистическом материале, и не считаем это необходимым, поскольку д-р Шумпетер не пытается индуктивным путём доказать свой тезис об отсутствии статичного процента в современной экономической жизни. Чем больше мы наблюдаем, тем яснее становится, что практика процента имеет гораздо большее поле применения, чем это допускает динамичная теория.

Здесь снова обнажается сущностный недостаток метода д-ра Шумпетера. Если вы не можете доказать ваш тезис как логическое следствие бесспорных допущений, вы не можете его доказать в принципе. Выше мы видели, что ясные допущения, которые д-р Шумпетер принимает как нечто само собой разумеющееся, весьма далеки от того, чтобы придать его тезису характер логической необходимости. Но наряду с этим, методика д-ра Шумпетера содержит логическую ошибку. Доказав к своему удовлетворению, что выгоды в статичном обществе быть не может, наш автор пошёл дальше, постулировал динамичного человека – и (о, чудо!) процент появился. Тем лучше, но действительно ли этот процент охватывает все явления реальной жизни? Д-р Шумпетер считает, что да, но никак это не доказывает. Очевидно, логическая необходимость, с которой процент следует из принятых допущений, взята как убедительное доказательство эффективности теории. Однако убедительность легко может быть поставлена под сомнение.

Мы назвали это сущностной ошибкой метода, поскольку жизнь идёт вне зависимости от утверждений д-ра Шумпетера, вне его системы, а значит, конечное обоснование правомерности этой системы – в эффективном объяснении фактов действительности. Как бы то ни было, он не делает даже поверхностной попытки необходимого исследования. Он не делает этого, поскольку вся система не будет поверхностной по той лишь причине, что не предпринимаются фактическое количественное измерение и анализ. Смысл метода – в избегании трудностей, частой невозможности фактического измерения данных экономической жизни. Однако этому методу ничего не грозит, если не сомневаться в прочности его допущений, выводов и логики. Но в динамичной теории процента все три могут быть подвергнуты критике. Кардинальное допущение системы обмена, – рациональность экономического индивида в исчислении баланса боли и удовольствия, – может быть поставлено под сомнение. Также возможны возражения против логики, доказывающей невозможность статичного процента, хотя она и не вытекает логически из принятых допущений. И, наконец, что касается итоговых результатов, то они оставляют без описания большую часть реальной действительности.

Можно попытаться преодолеть эту трудность, рассматривая действительность как комбинацию статичного и динамичного процента. Однако д-р Шум-

петер не даёт никакого объяснения выплате процентов множеством пассивных независимых бизнесменов. Наряду с этим, мы опять сталкиваемся с неспособностью дедуктивной системы справиться одновременно с двумя факторами, с проблемой, которая обсуждалась выше в связи с принципом ценности и стоимости в задаче *Zurechnung*.

При всех её недостатках в попытке проследить процент в экономической жизни, теория Шумпетера имеет множество достоинств по сравнению с другими. Она исходит из весьма важной особенности современной жизни, которая, несмотря на свою значимость, не была включена в тело экономической доктрины или казалась бесполезной. Кажется, д-ру Шумпетеру принадлежит пальма первенства в попытке применить статичные и динамичные концепции с целью разделить проблемы экономической теории на две части – и заниматься каждой из них по отдельности.

Но в динамичной теории процента есть нечто большее, чем это формальное преимущество. Она охватывает существенную часть реальной жизни. Уместно было бы спросить, даёт ли теория настоящее объяснение, если при постоянном применении на уровне субъективных ценностей, уровне, наименее используемом на практике и наиболее неопределённом, она допускает достойную всяческого порицания произвольность. Но, исключая из рассмотрения общую характеристику схемы, динамичная теория процента имеет ещё и то преимущество, что привлекает внимание к тому влиянию, которое инновации, изменения методов производства и ведения бизнеса оказывают на процентную ставку. Трудно сомневаться в том, что это влияние весьма существенно. Весьма интересно было бы измерить влияние новообразованной автомобильной промышленности на денежный рынок. Или оценить влияние организации на первые акционерные общества.

Более того, вся динамичная система в целом хороша тем, что обращает наше внимание на беспокойный характер современной экономической жизни. Контрастируя со статичными системами других авторов, она удивляет тем, что является комбинацией предельных абстракций с обыденными фактами, повседневным опытом каждого из нас. Допущение изменчивости придаёт всей системе, а также динамичной теории процента реалистичность. Но, как мы увидим позже, это допущение приведёт, в итоге, к значительной потере определённости.

Наряду с этим, следует отметить, что в своём представлении о динамичном человеке как финансовом магнате теория использует множество фактических данных, утверждающих выдающееся положение в нашей современной экономической жизни этой маленькой, но весьма заметной группы экономических гениев. Тогда деление субъектов экономики на пассивных и активных становится весьма реалистичным, а характеристика динамичной активности как смены условий особенно уместна, если вспомнить конкретные прецеден-

ты «изменения условий», созданные этими людьми. И снова этот реализм влечёт за собой значительное сужение основы динамичной теории.

В конце концов, динамичная теория процента представляет собой весьма невыгодный баланс недостатков и достоинств. Она однобока в описаниях и произвольна в допущениях. Она не лишена достоинств, поскольку автор не забывает о фактах и, таким образом, закладывает основание своей теории в жизненных реалиях. Однако факты не обязательно носят «массовый» характер, и, следовательно, являются неподходящей основой для теории, намеревающейся описывать по преимуществу «массовые» явления. Проценты выплачиваются массами независимых бизнесменов, и этот процесс не может быть объяснён с помощью теории, основывающей свои обобщения на сведениях о маленькой группе экономических гениев, талантов и вундеркиндов.

Эта односторонность оставляет без внимания практически все явления реальной жизни, относящиеся не только к проценту, но и ко всем прочим элементам, которые, как полагает д-р Шумпетер, свойственны динамичной системе. Это касается и предпринимательских прибылей. Возможно, в этом случае, если проводить различие между прибылями от перманентной монополии и зарплатами руководства, предпринимательские прибыли по преимуществу занимают в экономическом пространстве больше места, нежели прибыли, получаемые пассивными бизнесменами. В той мере, в какой можно утверждать нечто определённое с позиций общего наблюдения, динамичные прибыли представляют собой большую часть от всех прибылей, нежели динамичный процент, – от всех выплат процентов, которые осуществляются в стране. Но, опять же, ничего нельзя определённо утверждать в отношении столь смешанной и изменчивой разновидности дохода, как прибыли.

В соответствии с определением процентов на капитал, концепции капитала и кредита также упускают из виду многое из того, чем на самом деле являются капитал и кредит в реальной жизни. Таким образом, капитал определяется как «сумма денег и других платёжных средств, находящихся в распоряжении предпринимателей в любой заданный момент времени» (с. 236), а кредит – как «создание покупательной способности с целью предоставления её предпринимателям» (с. 214). Поскольку в обоих этих определениях «предприниматель» означает выдающийся тип динамичного человека, они сводятся к весьма ограниченному ряду случаев. Они хороши реализмом в первой части, где утверждается, что капитал, по существу, является общей формой покупательной способности, а кредит в современной экономике, по большей части, представляет собой создание новой покупательной способности, но ведь это также относится и к пассивным людям как получателям кредита и распорядителям капитала.

Те же ограничения присутствуют в теории бизнес-циклов д-ра Шумпетера, но это уже тема специального исследования.

VII. ДИНАМИЧНАЯ ТЕОРИЯ БИЗНЕС-ЦИКЛОВ

Циклические флуктуации в уровне деловой активности объясняются д-ром Шумпетером как результат циклических флуктуаций в деятельности динамичных предпринимателей. А они, в свою очередь, объясняются тем фактом, что инновации чреваты последствиями, которые не может предвидеть индивид-новатор, и, следовательно, он вынужден сделать паузу в своей динамичной деятельности, восстановить баланс, и, так сказать, собраться с мыслями, прежде чем приступить к новой комбинации. Одновременность динамичной деятельности всех предпринимателей приводит к одновременности периодов статизации. Таким образом, в экономической жизни периоды процветания или инноваций перемежаются периодами депрессии или статизации.

Против этой теории бизнес-циклов можно возразить, что невелика ценность теории, которая избирает какой-либо один фактор из множества формирующих сложное явление, именуемое бизнес-циклом, и объявляя этот фактор причиной цикла, воздерживается от скрупулёзного исследования экономических процессов, понимаемых под этим термином. Однако было бы несправедливо высказывать здесь подобное возражение, ведь д-р Шумпетер не стремился представить полное и исчерпывающее исследование циклов, но лишь предлагал возможную их характеристику в свете динамичной системы. В этой теории циклов есть, как минимум, три спорных пункта, даже если принимать их в качестве предположений: во-первых, на самом ли деле период инноваций означает процветание; во-вторых, означает ли пауза динамичных предпринимателей сокращение масштабов экономической деятельности; и, в-третьих, покрывают ли периоды инноваций и статизации всю кривую бизнес-цикла?

Из теории бизнес-циклов следует, что период внедрения инноваций – это период процветания. В действительности, это может быть так, а может, и нет. Теория исключает из рассмотрения возможное влияние инновации на статичных участников рынка. Может быть, депрессивное состояние их дел, которое влечёт за собой конкуренция новых комбинаций, перевесит оживление на рынке, вызванное ростом спроса новаторов. Или, опять же, возможно, что большое количество инноваций может быть финансовой ошибкой. Или сбережения в производственных товарах настолько существенны, что инновация немного поднимет цену производственных товаров лишь для того, чтобы в ближайшем будущем опустить её. (см. Робинсон¹ С. 66 – 68). Мы не можем быть уверены, что период инноваций непременно означает процветание. В большинстве случаев это возможно и так, но это утверждение должно быть проверено фактами, которые выявят также и его пределы.

Предположим, что период инноваций всегда означает также и период процветания, каково в таком случае значение предпринимательской паузы?

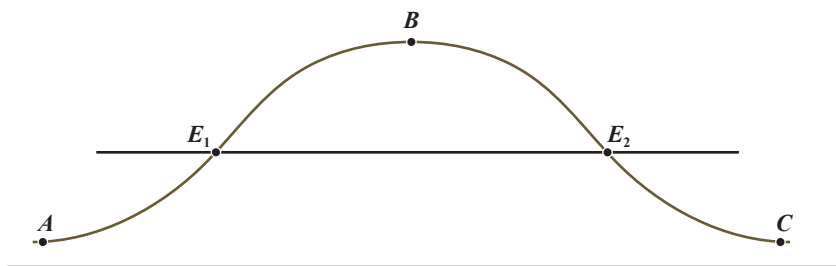
¹ Робинсон, Джоан Вайолет (1903–1983), – английский экономист и общественный деятель, последователь кейнсианского направления в экономической науке. – Прим. переводч.

Это не означает, что предприниматель совсем отказывается от бизнеса, но то, что удовлетворённый реализованной комбинацией, какое-то время ведёт бизнес статично, не внедряя инноваций, но лишь повторяя установленный оборот. Отсюда не следует, что если предприниматель при внедрении новой комбинации производил 4000 пар обуви, то во время паузы выпуск изделий уменьшится. Это означает лишь то, что он будет и дальше производить 4000, но, не внося никаких изменений в свой бизнес. Это процесс статизации для динамичного предпринимателя, очевидно, означает лишь повторение бизнес-процессов без внесения изменений с целью увеличения продуктивности.

Однако эта статизация не означает собой депрессию. Предполагается, что во время депрессии мы имеем не только отсутствие роста, но фактическое уменьшение материального результата экономической деятельности. Это абсолютное уменьшение нельзя объяснить паузой динамичных предпринимателей. Следует показать, что рыночная ситуация требует от предпринимателей, как статичных, так и динамичных, абсолютного уменьшения выпуска изделий как условия возобновления статичного баланса. Это уменьшение не является следствием процесса статизации как такового.

И, наконец, даже если период инноваций означает процветание, а период статизации – депрессию, покрывают ли два эти периода всю кривую бизнес-цикла? Предполагается, что период инноваций начинается с уровня статичного баланса, а период статизации предположительно оканчивается достижением уровня нового статичного баланса. Допустим, что оба эти баланса представлены некоей точкой над заданной линией. Эти статичные балансы, ограничивающие цикл с обеих сторон, отражают действительное положение спроса и предложения товаров и индивидуальных оценок. Цены этих балансов – это те цены, которые будут установлены надлежащим исчислением и действием просвещённых субъектов экономики. Кривая цены будет двигаться вверх от внутреннего состояния равновесия, достигнет пика и пойдёт вниз к периоду статизации, пока не достигнет новой точки равновесия немного выше точки внутреннего равновесия (это означает, что в движении цикла есть развитие). Однако кривая реального цикла, вообще говоря, будет иметь гораздо больше флуктуаций вверх и вниз. В период депрессии цены падают не до точки, обусловленной реальным положением спроса и предложения, но гораздо ниже, очевидно, потому что субъекты экономики не являются совершенными вычислителями и недостаточно просвещены. В течение периода депрессии цены падают неоправданно низко, новый период движения вверх начнётся не с точки надлежащего равновесия, но с гораздо низшей точки. Д-р Шумпетер не детерминирует границы роста цен в периоды инноваций, так что невозможно сказать, принимает ли он во внимание несовершенства экономических индивидов, ответственных за чёткую акцентуацию цено-обменов. Как следствие недопущения этого элемента в период падения цен, можно заподозрить, что д-р Шумпетер не допускает также и неоправданный рост цен.

Оставив в стороне это следствие как неопределённое, мы можем, как бы то ни было, графически представить существенное различие между циклом д-ра Шумпетера и циклами реальной жизни:



Предполагается, что E_1 и E_2 представляют собой точки статического равновесия, детерминированного данными количествами товаров, комбинаций и индивидуальных оценок, сформированных относительно возможности удовлетворения потребностей. Цикл д-ра Шумпетера покрывает часть кривой $E_1 - B - E_2$. Однако в реальном бизнес-цикле цены в период депрессии падают ниже точки равновесия, по причине несовершенства вычислений и некоторых элементов экономики, например, отставания различных цен. Этот цикл покрывает $A - B - C$, большую кривую, нежели кривая д-ра Шумпетера.

Этот пункт динамической теории бизнес-циклов кажется сомнительным. Вряд ли он что-либо объясняет вообще. Однако она даёт картину того, как деятельность динамических предпринимателей коррелирует с циклическими флуктуациями бизнеса.

VIII. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СТАТИКА И ДИНАМИКА

Выше мы имели возможность видеть, что различие между статической и динамической системами связано с разделением субъектов экономики на статичный и динамичный типы. Мы уже касались этого разделения, но есть ещё один его аспект, который представляет для нас интерес.

В своей характеристике этих двух типов д-р Шумпетер даёт основание разделения: (1) способность и восприимчивость динамического типа к внедрению новых комбинаций в противовес неприятию изменений статичным типом и его склонности к пассивному приспособлению; (2) ограниченный спектр экономической деятельности статичного типа, единственной целью которой является заработок на жизнь, в противовес неограниченному размаху деятельности динамического типа, мотивированной ненасытной жадностью ради неё самой и столь же неограниченной волей к власти. По мнению д-ра Шумпетера, различие в пределах экономической деятельности

обусловлено различием психологического характера этих двух типов. Но эти два момента деления не могут быть взяты по отдельности, как независимые основания классификации.

Д-р Шумпетер считает главной независимой основой разделения лишь первый момент. Возможно потому, что он, по всей видимости, соответствует разделению статичной и динамичной систем, стабильной системы самосохраняющегося равновесия в противовес системе, где имеет место нарушение баланса. Если вы идентифицируете статичную систему со стабильным балансом, другой логический член классификации – состояние нарушенного баланса и экономический тип, ответственный за это. Однако это весьма ясное разделение бесполезно из-за второго члена, являющегося полным отрицанием первого. В самом деле, нечто может быть сказано об элементах равновесного состояния, поскольку состояние баланса является неким определённым условием. Но что можно сказать о состоянии нарушенного баланса? Что можно сказать о детерминации процентной ставки, кроме того, что она находится где-то между ценой товаров в одном состоянии равновесия и их ценой в ином состоянии баланса? То же самое определённо относится к прибылям. Что можно сказать о движении цен в состоянии динамичных изменений, если предполагаются изменения функций ценности (не предельных ценностей, но функций ценности). Вся определённость основания статичной системы рушится, если мы рассматриваем динамичную систему как её логическую противоположность. Единственное, что можно утверждать, и д-р Шумпетер утверждает это, что внесённые изменения – всегда к лучшему, а не к худшему, вследствие чего можно утверждать, что дифференциальный доход может возникнуть в интересах динамичных индивидов, принимающих участие в изменениях. Но точное количественное определение цен, единственное преимущество статичной системы, исчезает под безжалостным натиском динамичных элементов.

Ситуацию можно было бы спасти, если бы было возможно утверждать определённую регулярность в возникновении динамичных изменений, равно как и определённую стабильность объёма разрушений, которые динамичные типы приносят в каждый экономический период. Тогда эти стабильные разрушения могли бы быть приняты во внимание, и можно было бы значительно подкорректировать элементы состояния абсолютного равновесия. Это означало бы допущение наличия определённого количества динамичной энергии среди имеющихся данных, и её проникновения в статичную систему, против чего д-р Шумпетер напряжённо возражает, приводя следующие доводы: во-первых, поскольку мы не можем измерить эту динамичную энергию; во-вторых, хотя данные условия и оказывают влияние на работу динамичного типа, во многом она остаётся недетерминированной (см. С. 126 – 127, ссылка № 2). Таким образом, динамичный элемент остаётся неопределённым нарушением по преимуществу, опрокидывающим все возможные точные результаты статичной схемы обмена и лишаящим исследователя возможности



**Страницы книги
А. Шумпетера «Theorie
der wirtschaftlichen
Entwicklung» из библио-
теки Харьковского
коммерческого институ-
та (ныне в фондах ХНУ
им. В. Н. Каразина),
с пометками каранда-
шом, возможно, сделан-
ными С. Кузнецом**

Erstes Kapitel.
**Der Kreislauf der Wirtschaft in seiner Beding-
theit durch gegebene Verhältnisse¹.**

Das soziale Geschehen ist eine einheitliche Erscheinung. Aus seinem großen Strom hebt die ordnende Hand des Forschers die wirtschaftlichen Tatsachen gewaltsam heraus. Darin, daß man eine Tatsache als wirtschaftliche bezeichnet, liegt schon eine Abstraktion, die erste von den vielen, die uns die technischen Notwendigkeiten der gedanklichen Nachbildung der Wirklichkeit aufzwingen. Niemals ist eine Tatsache bis in ihre letzten Gründe ausschließlich oder „rein“ wirtschaftlich, stets gibt es noch andere — und oft wichtigere — Seiten daran. Trotzdem sprechen wir in der Wissenschaft ebenso von wirtschaftlichen Tatsachen, wie im gewöhnlichen Leben und mit demselben Rechte. Mit demselben Rechte auch, mit dem man eine Geschichte der Literatur schreiben kann, obgleich die Literatur eines Volkes untrennbar mit allen übrigen Elementen seines Daseins verbunden ist. Von diesem Rechte soll auch hier Gebrauch gemacht werden. Erst der letzte Schritt unseres Weges wird uns wieder zu dem Satze führen, mit dem ich begonnen habe.

(Soziale Tatsachen sind, unmittelbar wenigstens, Resultate menschlichen Handelns, wirtschaftliche Tatsachen Resultate wirtschaftlichen Handelns.) Und dieses sei definiert als jenes Handeln, dessen Zweck Gütererwerb ist. In diesem

¹ Dieser Titel ist im Anschluß an einen von v. Philippovich gebrachten Ausdruck gewählt. Vgl. seinen Grundriß II. Bd. Einleitung. Schumpeter, Theorie der wirtschaftl. Entwicklung. 1

прогнозирования. Наряду с тем, что динамичная система бедна описанием фактов, она лишает определённости результаты статичной схемы.

Это несомненная ошибка – оценивать собственную систему д-ра Шумпетера с точки зрения её пригодности для описания экономической жизни, ведь она обнаруживает невозможность рассмотрения изменений, иначе как в качестве нарушений. Вообще говоря, что в точных науках остаётся в удел выдающимся личностям, так это необъяснимый остаток. Но, не касаясь его значения для системы автора, это утверждение динамичного типа как носителя неопределённого нарушения приносит ощутимую пользу, показывая, что существует сфера, не охваченная научным исследованием, сфера, где элемент, играющий важную роль в экономической жизни, ещё не поддаётся определённой выразительной характеристике. Но даже в качестве указателя для экономической науки, шумпетеровская концепция динамичного типа вводит в заблуждение. Путь экономиста в изучении детерминант обмена вряд ли направлен на изучение психологического характера динамичного типа и его присутствия в каждом поколении. Как показывает сам д-р Шумпетер, этот тип не является сугубо экономическим: деление на массы и лидеров существуют во многих других отраслях человеческой деятельности. Изучение экономиста, скорее всего, направлено на условия, создающие изменчивость экономической жизни настоящего в противовес прошлому, несмотря на тот очевидный факт, что динамичные типы наверняка существовали и тогда. Служа руководством для такого рода изучения, разделение индивидов на статичных и динамичных будет более продуктивным, не говоря уже о том, что в этом случае оно будет более соответствовать жизни, нежели разделение д-ра Шумпетера. Но для этого необходимо принять во внимание второй момент разделения.

Этот второй момент разделения состоит в том, чтобы описать ограниченность спектра статичной деятельности стандартами жизни субъекта экономики, тогда как динамичная деятельность представлена как имеющая неограниченные цели. Это различие в свободе действий не нуждается в сведении к первому моменту д-ра Шумпетера. Оно скорее может быть объяснено различием условий, в которых имеет место статичная и динамичная деятельность. Это можно объяснить, например, тем фактом, что в одном случае наш производитель находится в условиях средневековой экономики, а в другом – в условиях современной денежной экономики. Или, в одном случае у нас есть независимый бизнесмен, а в другом случае – рабочий, в чьей экономической деятельности деньги не играют такой роли, как в деятельности независимого бизнесмена. В самом деле, чем является это различие, как не характеристикой средневекового бизнесмена, с одной стороны, и современного бизнесмена, – с другой, знакомый нам по изложению В. Зомбарта¹ в его «Генезисе современного капитализма»? И не приводит ли нас это различие к исследованию

¹ Зомбарт, Вернер (1863–1941) – немецкий экономист, социолог и историк, философ культуры, представитель немецкой исторической школы в экономической теории. – Прим. переводч.

специфических черт современной денежной экономики и её последствий для экономической жизни настоящего, то есть к предмету и области исследования, которые находятся в компетенции экономической науки в гораздо большей степени, нежели изучение динамичной энергии в обществе?

Если этот второй момент деления был бы применён как единственный, противопоставление статики и динамики утратило бы чёткость, но более соответствовало бы жизни, давало бы больше возможностей для продуктивной научной работы в области экономики. Возможно, следует отказаться от субъективного уровня экономического анализа, его недостатки и возникающие затруднения столь велики, что ущерб вряд ли будет ощутимым. В любом случае, это разделение открывает путь, и даёт надежду экономической науке как раз там, где разделение д-ра Шумпетера не даёт определённых результатов в настоящем, и не позволяет надеяться на них в будущем. Обнадёживающая глава о вероятном развитии чистой экономики в направлении применения схемы обмена к отдельным отраслям промышленности и торговли (см. С. 599 – 614) теряет силу с утверждением необъяснимости динамичных изменений.

В конце концов, какое описание экономической жизни представлено системой д-ра Шумпетера? Некоторые явления – по сути, статичны, некоторые – по сути, динамичны. Не говоря уже о том, что это разделение явлений не согласуется с фактами, каков совокупный результат статики зарплат и ренты, и динамики процента и прибылей? Как детерминируются цены в период динамичных изменений? Каково объединённое влияние статичных и динамичных применений денег и кредита? Ничего не может быть сказано, поскольку динамичный фактор является неопределённым. Кажется, что единственная часть экономической жизни, которую может объяснить система, это, когда жизнь полностью статична, то есть, в период депрессии или предполагаемой статизации. Кажется, что именно система д-ра Шумпетера даёт определённые результаты, хотя, как уже обсуждалось выше, спектр необходимых условий настолько огромен, что их наличие практически невозможно. Однако, в том случае, если необходимые условия соблюдены, система даёт результаты. Этого нельзя сказать о динамичной системе. Рассматриваемая как некая логическая противоположность статичной системе, она и в самом деле противоположна ей, так как не даёт никаких определённых, точных результатов, следовательно, не может прийти к согласованию со статичной системой без того, чтобы не отвергнуть точность результатов самой статичной системы.

Как д-р Шумпетер пришёл к такому противопоставлению статики и динамики? В предисловии к тому, посвящённому экономическому развитию, он отмечает, что кажущаяся отвлечённость и теоретичность его объяснения, отсутствие связи с конкретными фактами свойственны лишь изложению, но не самому пути формирования теории. Концепция динамичного человека и динамичная теория экономического развития сформировалась в процессе изучения кризиса 1905 года. Но это не даёт ответа на вопрос, как и почему

д-р Шумпетер избрал свою особую схему. Здесь должны быть некие исходные точки, представляющие трудность и привлёкшие его внимание к фактам действительности, как чему-то, что позволит разрешить эти трудности. Наше предположение, и это только предположение, что этой исходной точкой послужила явная невозможность объяснить процент (1) в условиях статичного баланса; (2) путём экономического анализа на уровне субъективных ценностей; (3) на основании того мнения, что ценность конечного продукта определенным образом и полностью распределена между производственными товарами. Поскольку ничто не может помешать выведению цен в статичном состоянии, невозможность объяснения процента, очевидно, следует из самих условий равновесия. Отсюда следует концепция динамичной экономики как нарушения баланса. Но это нарушение можно объяснить экономическим действием, если его вообще можно объяснить. Следовательно, необходимо сделать неких экономических субъектов ответственными за нарушение. Эти нарушители не могут быть «массой», не могут составлять значительную часть сообщества, поскольку в таком случае мы получим смену баланса, а не его нарушение. Тут вступает в силу аналогия с другими сферами человеческой деятельности и способствует тому, что мы представляем себе этих динамичных индивидов лидерами и гениями. А также выдающиеся факты, свидетельствующие о том, что «крупные промышленные магнаты» посредством организации способны были отказаться от «пассивного приспособления» и «изменить условия», по крайней мере, на рынке. Наряду с этим, возможно, что логическая предпосылка и утончённость противопоставления статики и динамики сыграли значительную роль, и это вполне справедливо, поскольку, чем более ясной и чёткой будет теоретическая конструкция, тем проще тот способ, который она предлагает для того, чтобы ориентироваться в лабиринте реальной жизни.

Всё это лишь предположение сомнительной значимости, однако, нам кажется, что именно этим путём д-р Шумпетер мог прийти к своей системе. Трудно сказать, по крайней мере, о представленных здесь теориях, что они были сформированы на основе данных реальной жизни, путём последующих обобщений. Утверждать это значило бы заявить, что д-р Шумпетер не имел экономического образования. Он, напротив, начинает с принципа субъективной ценности, с двух концепций: равновесия и различия между статикой и динамикой, и этими средствами пытается создать систему, которая отражала бы реальную жизнь неким стилизованным образом. Он строил свою теорию на основе уже существующих, в частности, на основе критики Бём-Баверком существующих теорий процента, и, вероятно, именно это навело его на вышеуказанный путь.

Но оставим догадки и предположения. Весьма рискованно пытаться диагностировать сложный и долгий процесс, посредством которого некто приходит к созданию новой теории. Важно видеть, полезна ли эта теория, а после рассматривать методы, рекомендуемые системой в целом, в свете их полезности для выведения специальных теорий. Итак, мы подходим к краткому рассмотрению методологических взглядов и практик д-ра Шумпетера.

IX. О МЕТОДАХ Д-РА ШУМПЕТЕРА

В начале своего первого тома д-р Шумпетер делает весьма основательные методологические предположения. Он отмечает, что некоторые экономисты склонны предпринимать в сфере иных дисциплин попытки, в лучшем случае, бесполезные, а зачастую вредные, и приводит примеры пагубного влияния подобных уклонений. Он настаивает также на понимании науки как схематического описания, а не объяснения в антропоморфных терминах, – таких, как причина и следствие. Он утверждает, что рабочие гипотезы могут и должны быть приняты безотносительно к сущностной истинности их содержания, поскольку их окончательное подтверждение обретается в окончательном схематическом описании, которое они помогают построить. Также он утверждает, и это утверждение кажется менее основательным, что обобщения могут быть сделаны на основании общих наблюдений, что имеются факты, и среди них – некоторые экономические факты, которые настолько сходны в некоторых аспектах, что обобщение возможно и допустимо без чётких количественных измерений. И эта экономическая система, чистая экономическая система (под которой он понимает статичную систему) может быть построена на основе этих общих наблюдений.

Мы видели схематическое описание, представленное статичной системой, равно как и дополнения, сделанные с учётом динамичных факторов экономического развития. Интересно было бы рассмотреть, действительно ли учитывались все вышеперечисленные предположения, и, если так, какова их ценность с точки зрения достигнутых результатов.

Предупреждение об опасности уклонения в сферы, отличные от собственно экономики, имеет в виду по большей части психологические открытия маржиналистской школы. Сам д-р Шумпетер пытается избежать какой бы то ни было отсылки к этой «экономической душе», получая свои оценки не путём интроспекции, а посредством наблюдения и опроса, ограничиваясь, таким образом, поверхностью вещей, доступной наблюдению. Это была выдающаяся попытка представить экономическую систему как систему количеств, принимаемых как данность, не беспокоясь о том, откуда эти количества взялись. В некоторых местах д-р Шумпетер и сам не смог избежать неких психологических отступлений, как, например, в доказательстве того, что общая стоимость равна сумме различных предельных ценностей, а не их производству, или того, что фактор времени не вносит различия в оценки субъекта в статичном обществе. Это имело место в критике существующих концепций, осуществлявшейся с помощью той же разновидности аргументов, на которой эти концепции основывались, но доказательство основывалось исключительно на доводах здравого смысла, касаясь того, что и как оценивал индивид. В большинстве случаев в своей статичной системе д-р Шумпетер избегал этого, предпочитая

принятие имеющихся данных и рабочей гипотезы (как в случае ценностей производственных товаров).

Однако он осуществил это в своей динамичной системе. Эта система не является «чистой» экономикой, но некоей психологической характеристикой типов субъектов экономики, что вряд ли совместимо с предупреждением – не вторгаться в сферы других дисциплин, которое было сделано экономистам. Тем более, что деятельность динамичного типа, согласно д-ру Шумпетеру, не ограничена сферой экономики. Во втором своём томе д-р Шумпетер пытается исправить гедонистическую концепцию старых экономических школ. Однако почему тогда он так настроен против введения в статичную систему экономической психологии?

В независимости от того, вторгаетесь ли вы в эту сферу, некий образ субъекта экономики присутствует в вашем сознании, когда вы предпринимаете попытку объяснения экономической жизни. Следует учитывать человеческий фактор не только как образ действия людей, но и как цели и мотивы, лежащие в основе этих действий. Единственно возможный путь избежать его – ограничиться анализом повседневности с помощью имеющихся статистических данных, но даже в этом случае результаты анализа должны быть более понятны, если мы подкрепим их обобщениями, основанными на некоем представлении о природе человека. Некое количество психологии, как бы мы её не называли, неизбежно. Может быть, д-р Шумпетер был прав, осуждая определённые отступления маржиналистской школы, но ни он, никакой иной экономист не способен описать экономическую жизнь лишь в количественных терминах (лишь с помощью «общего наблюдения»). Единственное, что требуется, – быть как можно ближе к реальной жизни и не сводить однажды сделанное наблюдение к жёсткому принципу, который приведёт лишь к грубому искажению фактов.

Выражая современные методологические идеи, д-р Шумпетер заявляет, что экономическая теория должна давать описание фактов, а не их объяснение, и, соответственно, причинная концепция должна быть заменена функциональным отношением.

Единственное, чем функциональное отношение выгодно отличается от причинно-следственной связи, так это изображением отношений двух данных явлений как непрерывного процесса. Когда мы говорим: *A* является причиной *B*, мы имеем некое антропоморфное понимание того, как *A* производит *B*, и единственное, что мы можем заключить, то, что когда бы ни появилось *B*, *A* должно ему предшествовать, и когда бы ни появилось *A*, *B* следует за ним. Как бы то ни было, если мы говорим, что *A* является функцией *B*, это означает, что для каждого значения *B* есть некое определённое значение *A*, и наоборот; каждому изменению в *B* соответствует определённое изменение в *A*, и наоборот. Таким образом, функциональное отношение даёт нам не только сам

факт связи *A* и *B*, который даётся также и причинной концепцией, но также определённую величину близости двух явлений, не только для их статичной формы, но также для их возможных различных величин.

Основная польза функционального отношения заключается в предоставляемой им возможности точной детерминации влияния, оказываемого данным фактором на данное следствие. Эта точность не является необходимой, если у нас имеется одна причина и одно следствие. В этом случае влияние стопроцентно, и точная детерминация даётся тем фактом, что у нас есть лишь одна причина и одно следствие. Для этого случая подходит и старая концепция причинного отношения.

Более сложный и гораздо более распространённый случай, – когда несколько факторов приводят к единому совокупному следствию, или один фактор отражается в нескольких следствиях. В таких случаях точная степень, в которой каждый фактор соотносится с совокупным следствием или точная степень соотношения каждого следствия с каждым из данных факторов становится необходимой в целях описания и прогнозирования. Поскольку множество природных фактов, не говоря уже о фактах социальных, соответствует скорее второму, нежели первому типу отношений, использование функциональной концепции, наряду с методологической корректностью, приобрело также и практическую важность.

Д-р Шумпетер весьма часто использует слово «функция» в первом своём томе. Однако он совершенствует лишь формулировку своих законов, не пытаясь воспользоваться возможностью точных измерений, которую предоставляет функциональная концепция каждому, кто сталкивается со сложными случаями нескольких детерминант или нескольких следствий. Где бы он ни столкнулся с подобным случаем, когда не получается решить проблему, приняв все детерминанты или все следствия, за исключением одного, как данные, где бы у него ни оставалась проблема двух детерминант и одного следствия (как, например, два типа экономических индивидов и одна система экономических явлений, которые нуждаются в объяснении), он, вместо того, чтобы попытаться привести следствие в соответствие с каждым из двух факторов, пытается дифференцировать следствие таким образом, чтобы получить отдельное следствие для каждой детерминанты.

Приняв функциональную концепцию, д-р Шумпетер не делает необходимых выводов. Он продолжает двигаться вперёд и, подобно всем своим предшественникам в области экономической доктрины, пытается решить проблему посредством тщательного анализа и классификации, когда сложные явления экономической реальности препарируются таким образом, что, в конце концов, остаётся простая задача с одной переменной. Но если это возможно, то нет особой пользы для функциональной концепции, главная ценность которой – в допущении относительной близости различных степеней как решения задачи со многими переменными.

Идея анализа и классификации явлений таким образом, что одна детерминанта остаётся для одной неизвестной, была бы неплоха, если бы её можно было осуществить без значительного искажения фактов. Но это вряд ли возможно. Схема, в которой принимается во внимание лишь один фактор за раз, определённо неистинна для реальной жизни, где каждая цена является расходом не только тысяч индивидуальных детерминант (это только помогает избавиться от случайных вариаций), но целого спектра совместно действующих, различных детерминирующих факторов. Это концепция науки как описания обязывает представить схему, которая, подобно жизни, даст совокупный результат нескольких факторов, решение задачи с несколькими переменными. Если некто «объясняет», у него могут быть свои «если» и «предполагаю», поскольку объяснение может иметь дело с тенденциями и случаями, как если бы они были вещами в себе, более прочными и цельными, чем изменчивая поверхность «Dinge an sich»¹. Однако для учёного, сознающего эти ошибки, обоснование своей схемы картиной реальной жизни – важнейшее обязательство. И весьма странно, что д-р Шумпетер не попытался предпринять что-то в этом духе.

По большей мере обоснование невозможно, поскольку обосновывать нечего. Таким образом, в схеме обмена многое принимается как данность, и, следовательно, не делается никаких определённых утверждений касательно распределения товаров и т. д. Однако если нечто определённое было сказано, естественно ожидать обоснования. Но не делается никаких систематических попыток дать это обоснование, даже когда сформулирована динамичная система. Правда, были сделаны иллюстративные ссылки, но не более того.

Это свойственно каждой системе теоретической экономики – не давать скрупулёзного обоснования конечного результата по простой причине, которую мы приводили выше, задача теоретической системы состоит в том, чтобы дать кратчайший путь для ориентирования и понимания, кратчайший путь, минуя всё то, что необходимо для подлинного обоснования. Все другие теории имели право отказаться от обоснования как чего-то ненужного, поскольку истинность исходных принципов их построения была неоспорима, и эта истинность аксиом делала неоспоримо истинными конечные выводы. В случае д-ра Шумпетера всё иначе: его исходные утверждения являются не бесспорной истиной, но «рабочими гипотезами», содержание которых не претендует на истинность, пока эта истинность не будет установлена в результате конечного обоснования этих гипотез. Следовательно, обоснование конечных результатов – решающее испытание для д-ра Шумпетера. Но он не даёт его, и вся система повисает в воздухе в ожидании обоснования. В самом деле, как говорил г-н. Симиан² относительно математической школы в целом: «Предпосылки – гипотетичны, выводы – не проверены».

¹ Dinge an sich (нем.) – вещь в себе, центральное понятие философии И. Канта, иначе ноумен, противоположность явлению (феномену). – Прим. переводч.

² Симиан, Франсуа (1873–1935) – французский социолог и экономист. В формировании теоретических моделей и стратегий основывался на строгой фактической и статистической базе. – Прим. переводч.

Следует отметить, что рабочие гипотезы представлены лишь в статичной системе, но не в теории экономического развития, где д-р Шумпетер следует несколько иным методам, пытаясь доказать корректность сделанного им разграничения с помощью аналогии и иллюстрации. По крайней мере, здесь он никогда не обращается к аргументу, согласно которому, если то или иное утверждение является рабочей гипотезой, оно может оставаться недоказанным. Наиболее значительные случаи использования д-ром Шумпетером этого аргумента в статичной системе: 1) оценка производственных товаров как потенциальных потребительских товаров с последующим сведением функций; 2) принятие принципа субъективной ценности; 3) допущение, что в акте обмена индивиды действуют так, чтобы приобрести максимум. Из этого списка явно видно, что хотя этот аргумент используется лишь в статичной системе, обоснованность данных гипотез как констатация фактов необходима, чтобы оставить незатронутым любой из описанных д-ром Шумпетером актов обмена.

Нельзя сказать, что д-р Шумпетер произвольно принимает эти рабочие гипотезы: ведь они те же, что были приняты маржиналистской школой как бесспорные констатации фактов. Однако использованием этого аргумента он пытается избежать бесконечных споров и неоспоримых возражений, которые скапливаются вокруг этих предположений. Этот аргумент абсолютно недопустим до тех пор, пока не представлено полное обоснование конечных результатов схемы. Пока оно отсутствует, дальнейшее обоснование практически невозможно. Если д-р Шумпетер хотел построить теоретическую схему, он не должен был оставлять её висящей в воздухе, подобно могиле Магомета¹. Он верил в то, что общее наблюдение является достаточной основой обобщения. Но за исключением одного лишь случая зарплат, где он объясняет неприменимость схемы обмена, даже общее наблюдение не используется для систематической фиксации фактов, которые должны послужить обоснованию результатов системы. Таким образом, получается, если воспользоваться вновь высказыванием г-на Симиана, методологический скандал. И ссылка на современные концепции лишь усугубляет его.

ОБЩИЕ ВЫВОДЫ

Весьма сложно представить общие выводы, поскольку достоверность утверждения с необходимостью ограничена единственной теоретической системой, являющейся предметом нашего анализа. Признав в полной мере это ограничение, можно попытаться сформулировать следующие основные выводы.

¹ ...висящей в воздухе, подобно могиле Магомета. – Отсылка к мусульманской легенде о пророке Мухаммеде (Магомете). Согласно преданию, гроб Магомета будет висеть без всякой поддержки в воздухе между небом и землёй до самого Судного дня. – Прим. переводч.

Принцип субъективной оценки, основанный лишь на оценивании товаров как средств удовлетворения потребностей, не является достаточным для построения детерминированной схемы обмена.

Статика и динамика не означают два принципиально различных поля экономических явлений, если только они не взяты в качестве исторических концепций. Если, как бы то ни было, это разделение носит методологический характер, а именно, является разделением стабильности и изменчивости, статика и динамика представляют собой два аспекта одного и того же спектра явлений.

Метод схематического описания с использованием «рабочих гипотез», развиваемый в терминах уровня субъективной ценности, кажется неадекватным, поскольку этот уровень оставляет слишком много места произвольным конструкциям. Так же и «общее наблюдение» оказывается неэффективной проверкой результатов логически выведенной классификации, поскольку его строгость или же неточность варьируется в зависимости от индивидуальности наблюдателя.

СПЕЦИАЛЬНАЯ ЛИТЕРАТУРА ПО ТЕМЕ

Работы д-ра Шумпетера:

«Das Wesen und der Hauptinhalt der Theoretischen National – Ökonomie». – Leipzig, 1908.

«Die Theorie des Wirtschaftlichen Entwicklung». – Leipzig, 1912.

«Über die Mathematische Methode der Theoretischen Ökonomie» Zeitschrift für Volkswirtschaft, Sozialpolitik und Verwaltung Band 15, 1906. – с. 30 – 49.

«Bemerkungen über das Zurechnungsproblem». – там же, Band 18, 1909. – с. 79 – 132.

«Über das Wesen der Wirtschaftskrisen». – там же, Band 19, 1910. – с. 271 – 325.

«On the Concept of Social Value». Quarterly Journal of Economics. – Vol. 23, 1909.

Критика и полемика

Bohm-Bawerk. Eine «Dynamische» Theorie des Kapitalzinses» Zeitschrift f. Volkswirt., Sociopolit. U. Verwaltung, B. 20. – с. 1 – 62.

Shumpeter's Reply, Idid. – p. 599 – 639.

B.-B's rejoinder, Idid. – p. 640 – 656.

W. Wieser. Das Wesen und der Hauptinhalt d. Theor. Nationalök. Kritische Glossen. Jahrbuch f. Gesetzgebung, Verwaltung u. Volkswirtschaft in Deutschem Reich, 1911. – с. 909 – 931.

Научное издание

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СИСТЕМА
Д-РА ШУМПЕТЕРА,
ИЗЛАГАЕМАЯ И КРИТИКУЕМАЯ
САЙМОНОМ КУЗНЕЦОМ



Дизайн видання та комп'ютерна верстка – С. Г. Трофименко

Підписано до друку __. __. 2012 р. Формат 70 × 100/16. Папір крейдований.

Гарнітура Sans. Друк офсетний. Ум. друк. арк. 10,4. Обл.-вид. арк. 13,5.

Наклад __ прим. Зам. № __.

Видавничий Дім «ІНЖЕК»

61001, м. Харків, пр. Гагаріна, 20. Тел. (057) 703-40-21, 703-40-01.

Свідоцтво про внесення до Державного реєстру України суб'єктів видавничої діяльності ДК № 2265 від 18.08.2005 р.

Надруковано у _____
