

А.А. МАЛЬЦЕВ

О возможных истоках кризиса экономической теории*

В статье систематизированы основные теоретико-методологические “недуги” современного “основного течения” экономической науки. Сгруппированы претензии к доктринальным основаниям неоклассики первой волны. Проанализировано соотношение абсолютистского и релятивистского подходов к объяснению причин “революции предельной полезности”. Установлены онтологические корни и методологический базис маржиналистской теории. На основе широкого экономико-исторического материала рассмотрены процессы становления неоклассического учения на фоне изменений условий хозяйствования.

Ключевые слова: кризис экономической теории, маржинализм, релятивизм, хозяйственная среда.

The key theoretical and methodological “ailments” of the modern economic theory’s mainstream are systematized. The critics of the first wave neoclassic economic theory doctrinal foundations are classified. The correlation of absolutist and relativist approach towards the explanation of the marginal revolution background is analyzed. The ontological roots and marginalism theory methodological basis are determined. On the basis of the broad historical view there has been revealed the processes of neoclassical doctrine formation and its relation with the techno-economical landscape modification.

Keywords: economic theory crisis, marginalism, relativism, economic environment.

“...Зеркало отражает грязь, а вы обвиняете зеркало!

Обвиняйте уж, скорее, большую дорогу с ее лужами, а еще того лучше – дорожного зрителя, который допускает, чтобы на дороге стояли лужи и скапливалась грязь”

Стендаль. “Красное и черное”

Рубеж тысячелетий в плане развития общественной мысли ознаменовался появлением значительного количества работ, отмечающих кризисное состояние экономической теории. Все чаще слышны голоса ученых, настаивающих на том, что “в последние семьдесят лет экономическая наука работала вхолостую” [Рубченко, 2010, с. 42], впадая в “формализм, мелкотемье, уход от реальных проблем жизни” [Худокормов, 2008, с. 25]. На мой взгляд, сгруппировав точки зрения экспертов, можно выделить главные недуги современного “основного течения” экономической науки:

– нарастающее абстрагирование исследований, выразившееся в создании “ витающей в воздухе теоретической системы, которая слабо связана с тем, что происходит в реальном мире” [Interview... 1997];

* Статья подготовлена в рамках реализации Федеральной целевой программы “Научные и научно-педагогические кадры инновационной России” на 2009–2013 гг. (лот № 16.740.11.0696 “Компаративный анализ модернизационных стратегий в мировой экономической практике”).

– гиперматематизация, или “эконометрическое безумие”, результатом чего стала неспособность экономистов предвидеть сколь-нибудь значимые экономические потрясения [Colander... 2009];

– канонизация неоклассического мейнстрима, превратившегося “в своего рода Политбюро правильного экономического мышления” (Poliburo for correct economic thinking) [Galbraith, 2009, p. 95].

В концентрированном виде диагноз кризисным явлениям в экономической науке поставил П. Кругман: “...экономика сбилась с пути, поскольку экономисты... ошибочно приняли математическую красоту за истинность” [Krugman, 2009]. Вместе с тем обращает на себя внимание то, что большинство критиков состояния дел в современной экономической науке заостряют внимание не столько на ее математической “утяжеленности”, сколько видят корень проблем в ошибочности ее доктринальных оснований.

При этом целый ряд экспертов переносят истоки “кризиса” экономической науки в последнюю четверть XIX в., к так называемой маржиналистской революции 1870-х гг., которая, собственно, по их мнению, и привела современную экономическую теорию к столь плачевным последствиям. Например, Р. Скидельски возлагает вину за создание “секты рациональных ожиданий”, являющейся, с точки зрения британского экономиста, “полным бредом”, на одного из главных “участников” маржиналистского “переворота” Л. Вальраса [Скидельски, 2011, с. 57]. Д. Милонакис и Б. Файн полагают, что “маржиналистская революция уничтожила социальные и исторические аспекты в экономике и... отделила рынок/экономику от общества” [Milonakis, Fine, 2009^a, p. 8]. В свою очередь, Р. Лессем и А. Шиффер предъявляют претензии Вальрасу в “возведении наиболее рафинированной конструкции, населенной эгоистическими и калькулирующими экономическими агентами”, У.С. Джевонс “обвиняется” в создании “топорной концепции экономического человека, которая получила дальнейшее развитие в руках самого главного британского неоклассика (А. Маршалла. – *А.М.*) и по-прежнему воодушевляет современный экономикс” [Lessem, Schieffer, 2010, p. 354]. По большому счету, длинный список “нареканий” к ранним неоклассикам, накапливавшихся со времен “спора о методах” (*Methodenstreit*) 1880-х гг., можно свести к пяти основным “претензиям”:

- низведение образа человека до машиноподобного *homo economicus*;
- сведение всех мотивов деятельности людей к получению удовольствий от потребления;
- выхолащивание социальной сущности экономической науки и придание ей антиисторического характера, обернувшегося расколом единого древа общественных наук;
- использование в качестве базовых догматов абсолютно нереалистичных допущений – совершенной конкуренции и равновесного подхода;
- создание порочной идеалистической теории стоимости, выводящей объективную меновую стоимость товаров из субъективно-психологических оценок людей.

Попробуем разобраться, насколько справедливы выдвинутые маржиналистам первой волны обвинения. Тут задача осложняется прочно укоренившейся в “основном течении” абсолютистской традицией рассмотрения развития экономической науки исключительно в терминах “последовательного движения вперед – от ошибки к истине, или, по крайней мере, от сумеречного и ограниченного видения к отчетливому и всеобъемлющему пониманию (окружающей реальности. – *А.М.*)” [Stark, 2001, p. 1]. Скажем, такие известные исследователи, как М. Блауг и Д. Стиглер [Blaug, 1997, p. 277–278; Stigler, 1965, p. 19], скептически относятся к попыткам объяснения происхождения неоклассической теории изменениями хозяйственной среды, полагая, что причины появления маржинализма следует искать во “внутренней логике развития экономической науки” [Coats, 1993, p. 34]. Однако рискну не согласиться с этим мнением и возьму в “союзники” современника маржиналистской революции Дж.Н. Кейнса, придерживавшегося достаточно однозначной позиции: любые исходные положения экономической

теории “есть немногим более чем рефлексивное созерцание (*reflective contemplation*) некоторых наиболее очевидных повседневных фактов” [Keynes, 1999, p. 106]. Для “реабилитации” ранних неоклассиков постараемся доказать соосность смены направления теоретических изысканий экономистов 1870-х гг. и сдвигов в технико-институциональной структуре экономики наиболее развитых стран мирового хозяйства того периода.

Появление маржинализма и его методологические особенности

“Когда-то Человечество дошло до того, что жизнь и собственность каждого оказались в полной безопасности. Богатый знал, что его благосостояние и комфорт неприкосновенны, а бедный довольствовался тем, что ему обеспечены жизнь и труд. Без сомнения, в таком мире не было ни безработицы, ни нерешенных социальных проблем. А за всем этим последовал великий покой”.

Г. Уэллс. “Машина времени”

Завершение промышленного переворота и переход в стадию промышленного капитализма привели к постепенной трансформации первых индустриальных наций в первые общества массового потребления, где сектор услуг стал теснить обрабатывающие производства. Закономерно, что “дух времени” начал определяться не промышленниками и предпринимателями, а потребителями, основной ценностный ориентир которых – максимизация потребления. Соответственно, экономической науке предстояло обосновать механизм функционирования (или, от противного, предотвращения саморазрушения) современного хозяйства, превратившегося в совокупность атомизированных индивидов, преследующих сугубо эгоистические мотивы.

Эту задачу, как известно, попыталась решить маржиналистская/неоклассическая теория. Практически синхронный выход в свет “Теории политической экономии” У.С. Джевонса и “Оснований политической экономии” К. Менгера в 1871 г., а также “Элементов чистой политической экономии” Л. Вальраса в 1874 г. ознаменовал переход экономической науки в новое качественное состояние. “Маржиналистская революция” 1870-х гг. привела к окончательному разграничению некогда единой политической экономии на позитивную науку, “устанавливающую закономерности”, и нормативное искусство, призванное сформулировать “практические правила действия” [Keynes, 1999, p. 20]. Несмотря на мощное идейное противодействие абстрактно-дедуктивной методологии маржиналистов (неоклассиков) со стороны представителей исторической школы политической экономии и американского институционализма, придерживавшихся историко-индуктивных способов познания экономической реальности, к началу XX в. маржинализм стал доминирующей экономической доктриной в большинстве стран мира.

По мнению современных экспертов, “победу” новому экономическому мейнстриму над прочими идейно-философскими течениями политико-экономической мысли обеспечили “универсальность метода и инструментов анализа”, а также возможность формализации экономической науки на базе “единого языка – предельного анализа” [История... 2010, с. 185]. “Побочным” эффектом триумфа маржиналистского учения и превращения политической экономии в *economics* – беспристрастную, “чистую науку” (*pure science*) [Salvay, 2002, p. 35], свободную от каких-либо практических рекомендаций и оценок деятельности хозяйствующих субъектов, стало выделение из ее лоно экономической истории и рождение социологии как отдельной дисциплины [Milonakis, Fine, 2009⁶, p. 7, 142]. Остановимся на отличительных чертах нового экономического учения, выделив ключевые составляющие его теоретико-методологического ядра.

Во-первых, в методическом плане возобладание маржинализма означало превращение экономики как области знаний из дескриптивно-нормативной в чисто позитивную науку, сделавшее ее “принципиально независимой от какой-либо этической

позиции или нормативных (предписывающих. – *А.М.*) суждений” [Friedman, 1966, p. 4]. Так, Вальрас для анализа двух разнопорядковых явлений, образующих Вселенную, – рациональной человеческой личности, которая “знает себя и владеет собой”, и вещей, не несущих “ответственности за движение к своей цели, за осуществление своей судьбы”, к которым он относил минералы, растения, животных, – разграничивал науку о морали, изучающую проявления “воли человека... по отношению к воле других людей”, прикладную науку, задача которой заключалась в выявлении “отношений между людьми и вещами”, и наконец, “чистую естественную науку”, призванную объяснить “игру сил природы (то есть вещей. – *А.М.*)” [Вальрас, 2000, с. 14–15]. При этом перераспределение экономической науки на изучение последствий “сил природы” вкупе с формальным исключением из ее поля зрения людей позволила Вальрасу и Джевонсу с полным правом считать чистую политическую экономию “совершенно похожей на физико-математические науки” [Вальрас, 2000, с. 23] и утверждать, что “все экономисты будут учеными настолько, насколько будут математиками” [Jevons, 1888, p. 11].

Во-вторых, с точки зрения эпистемологии ключевым элементом неоклассического учения стал методологический индивидуализм Дж.С. Милля, согласно которому все общественно-экономические явления объясняются исключительно поведением атомизированных индивидов. Он в корне отличается от надындивидуального, холистского подхода ранних классиков и меркантилистов. Неудивительно, что на смену политико-экономической традиции классической школы, объединяющей элементы микро- и макроэкономического анализа, пришел намеренно зауженный микроэкономический подход, в центр которого маржиналисты поместили изолированного индивида. “Человек со своими потребностями и своей властью над средствами их удовлетворения, – писал Менгер, – сам по себе является той точкой, в которой начинается и заканчивается экономическая жизнь” [Menger, 1976, p. 108]. Впрочем, приверженность маржиналистов методологическому индивидуализму с его представлением индивида в качестве базовой единицы экономического анализа не следует интерпретировать как некое проявление человекоцентричности научных интересов. На самом деле в теоретических изысканиях неоклассиков фигурирует не сам человек, а лишь слепок с его потребительских пристрастий. “Человек может исчезнуть, убедившись в том, что он оставил экономистам фотографию своих вкусов”, – заявлял ученик Вальраса В. Парето. В конечном счете, “чистая” политическая экономия стала “обезлюденной” концепцией, в которой индивиды оказались “за скобками” теоретических изысканий, превратившись в “бельевые веревки, на которых развешивались тезисы экономической логики” [Шумпетер, 2001, с. 1170].

В-третьих, использованный маржиналистами гносеологический аппарат базировался на приемах методологического редукционизма, предполагавших (имея в виду конечную цель – построение стройной дескриптивной теории) окончательную элиминацию одного из основных элементов нормативного анализа – многовариантности человеческого поведения. Это предопределяло необходимости завершения процесса трансплантации в экономическую науку ньютоновской картины мироздания, начатого еще в эпоху меркантилизма и получившего продолжение в работах классиков политической экономии. В основе этой модели лежит представление о мире как о замкнутой механистической системе, движение составных элементов которой предопределено их неизменными свойствами, полученными в момент сотворения Вселенной Творцом [Чаплыгина, с. 217–220].

Используя данный методологический принцип, маржиналисты, вслед за И. Бентамом полагавшим, что применительно к человеческому обществу этим “неизменным свойством” выступает желание “увеличить сумму всех удовольствий” [Bentham, 2000, p. 15], свели все мотивы людей к получению максимального наслаждения. Например, по Менгеру, “главная идея всей хозяйственной деятельности людей – это максимально возможное удовлетворение своих потребностей” [Menger, 1976, p. 230]. Джевонс, в наибольшей степени из всего маржиналистского трио подверженный влиянию утилитаризма, представлял человека как “калькулятор удовольствий и страданий”, чья

природа неизменна во времени, пассивна и субстанционально инертна [Peart, 1998]. Следствием подобной гедонистической трактовки человеческой сущности стало выведение ярко выраженной потребительской ориентации поведения хозяйствующих субъектов, для которых труд не вызывает ничего, кроме чувства дискомфорта и отвращения: “труд – это болезненное напряжение, которое мы переносим для того, чтобы отвратить еще большие страдания” [Jevons, 1888, p. 104].

Не ограничиваясь дословным воспроизведением утилитаристской концепции человеческой природы, маржиналисты внесли в нее существенные коррективы. Если в работах Бентама индивид еще может совершать ошибки в выборе оптимальной траектории достижения счастья, то неоклассики наделили человека сверхспособностью безошибочно подсчитывать свои потребности, необходимые для достижения максимального удовлетворения. Для этого они соединили воедино философскую модель индивида-гедониста и принцип убывающей предельной полезности, впоследствии получивший название первого закона Госсена: “величина заданного удовольствия неизменно снижается по мере того, как мы беспрепятственно получаем это удовольствие вплоть до достижения полного насыщения” [An Eponymous... 2004, p. 94].

В-четвертых, предметом исследования маржиналистов стало поведение возвращенного на основе синтеза принципов гедонизма и убывающей предельной полезности гиперрационального и не существующего в реальности *homo economicus*, который “не ест, не спит, а все считает интересы, стремясь к наибольшей выгоде с наименьшими издержками; это счетная линейка, с математической правильностью реагирующая на внешний механизм распределения и производства” [Булгаков]. Самоочевидно, что объектом исследования в такой постановке вопроса могла выступать только абстрактная экономическая система как единственно возможная среда обитания подобного “калькулирующего индивида” [Morgan, 1996, p. 7], находящаяся в состоянии равновесия, удовлетворяющем двум условиям: спрос совпадает с предложением, а потребители и производители полностью и всегда удовлетворяют свои интересы и не стремятся изменить текущую ситуацию. В частности, согласно Вальрасу, для достижения рыночного равновесия “необходимо и достаточно, чтобы действительный спрос на каждый из двух товаров был равен его действительному предложению” [Вальрас, 2000, с. 53].

Признавая высокий уровень абстрактности подобных предпосылок и подчеркивая статичность подобной теоретической конструкции, швейцарский экономист делал важную оговорку: «...мы предполагаем общество, которое устанавливает это равновесие “с нуля” на определенный период времени, в течение которого не будет изменений в условиях задачи» [Вальрас, 2000, с. 258]. Критически важным условием функционирования равновесной системы выступала свободная конкуренция, обеспечивавшая хозяйствующие субъекты неискаженной информацией о ситуации на рынке, становившейся важнейшей предпосылкой реализации принципа максимизации полезности всеми участниками экономической деятельности. Неудивительно, что Джевонсу оптимальной рыночной ситуацией виделась лишь та, в которой “отсутствуют ошибочные решения, монополии, факторы и институты, выводящие систему из равновесия (*disturbing causes*)” [Mosselmans], в результате чего формируются все условия для возникновения совершенной конкуренции, при которой “любой (субъект. – А.М.) будет обмениваться с кем-то другим даже при малейшей видимой выгоде” [Jevons, 1888, p. 64]. Естественно, Вальрас также решительно осуждал малейшее отклонение от этого идеального состояния: “...свобода обеспечивает – в определенных пределах – максимум полезности; следовательно, причины, которые ее нарушают, являются препятствием этому максимуму; и каковы бы они ни были, необходимо устранять их в максимально возможной степени” [Вальрас, 2000, с. 195].

В-пятых, сердцевиной неоклассического учения, выстроенного на рассмотренной методико-методологической платформе, стала теория предельной полезности как новая концепция стоимости, базирующаяся на субъективной оценке хозяйствующим субъектом полезности каждой дополнительной единицы потребляемого блага. Есте-

ственно, подобный субъективно-психологический подход, придающий решающее значение не производству, а потреблению, в корне отличался от классической политической экономии, связывавшей происхождение ценности с издержками производства, определяющимися, в конечном счете, количеством затраченного труда. Формализация узлового положения маржиналистской теории стоимости, исходящей из того, что производственные затраты не принимают прямого участия в процессе образования стоимости, которая “зависит исключительно от последней полезности”, с моей точки зрения, удалась Джевонсу в его триаде: “...издержки производства определяют предложение – предложение определяет последнюю степень полезности – последняя степень полезности определяет стоимость” [Jevons, 1888, p. 101].

Маржинализм: интеллектуальная пустышка или отражение реальности?

“Экономические идеи всегда являются продуктом своего времени и места, они не могут рассматриваться отдельно от окружающей среды...”

Дж.К. Гэлбрейт

В самом деле, ограничиваясь изучением теоретической оболочки маржинализма, достаточно легко поддаться на заявления критиков и навесить на всю концепцию ярлык “неверных мнений давно умерших людей” [Blaug, 1997, p. 1]. Действительно, без привязки к “духу времени” построения маржиналистов могут показаться полностью оторванными от реальности “интеллектуальной игрушкой”, придуманной экономистами, получившими право “заниматься наукой ради науки” [Вальрас, 2000, с. 24]. Однако не будем спешить.

Начнем с поиска ответа на вопрос, являлось ли представление человека как де-гуманизированного элемента социальной массы, состоящей из множества подобных роботоподобных людей, запрограммированных на “погоню за эффективностью и упорядоченностью” [Haslam, 2006, p. 253], плодом теоретической фантазии экономистов-неоклассиков или схематичным описанием реального индивида *belle époque* 1870–1910-х гг. Прежде всего напомним, что именно на эти четыре десятилетия выпали годы второй промышленной революции, вызванной появлением таких технологий широкого применения, как электричество и двигатель внутреннего сгорания. Они позволили, с одной стороны, снять технические ограничения, накладываемые паровой машиной на увеличение размеров производства, с другой – осуществить переход от экстенсивного типа развития производительных сил к созданию интенсивных технологических систем, в которых небольшие подразделения или отдельные фирмы снабжают стандартизированной продукцией крупные сборочные заводы. Как раз за 1899–1914 гг. количество предприятий обрабатывающего сектора с численностью занятых от 1 тыс. человек в США возросло с 443 до 648, в Германии (за 1882–1907 гг.) – с 40 до 315, во Франции (за 1896–1906 гг.) – со 108 до 162, в Бельгии (за 1890–1900 гг.) с 11 до 29 [Hannah].

В свою очередь, углубление разделения труда, вызванное повышением уровня механизации крупного машинного производства, в среднем ослабило требования, предъявляемые к уровню подготовки рабочих, породив такое явление, как “деквалификация” (*deskilling*) [Braverman, 1998; Barley, 1998; Grint, 2005]. Так, по расчетам С. Мейера, до запуска конвейера на автомобильном заводе Ford Motor Company доля неквалифицированного труда в общей структуре занятых составляла 30%, а спустя четыре года после ввода в эксплуатацию в 1913 г. автоматической сборочной линии этот показатель достиг 55% [Meyer]. Более того, 70% персонала предприятия, обеспечивавшего 52,4% мирового производства автомобилей [DeLong], составляли мигранты, 50% из которых вообще не говорили по-английски [Babson, 1984, p. 34] и поэтому были “пригодными только для неквалифицированной работы” [Meyer].

Так параллельно с технико-организационными сдвигами происходила “девитализация” роли человека в хозяйственной жизни. Если еще в первой половине XIX в.

индивид представлялся “творческим созданием”, который, по словам президента США А. Линкольна, должен “не только работать, но и быть инноватором [Reinert, 2004, р. 15], то спустя полвека в 1911 г. основоположник научного менеджмента Ф.У. Тейлор, распространяя принципы механизации на все аспекты общественной жизнедеятельности, фактически отождествил рабочего с машиной, подчиненной одной задаче – наращиванию “максимальной производительности”, которой вовсе не обязательно обладать какими-то иными качествами, кроме исполнительности [Taylor, 2008, р. 7, 46]. Иными словами, технологическая революция 1870–1910-х гг. претворила в реальность смелые гипотезы английского экономиста Э. Юра, мечтавшего, что с введением машин “искусный работник, предрасположенный к различного рода перебоям в работе”, станет ненужным и будет заменен “саморегулируемыми механизмами, с которыми сможет справиться даже ребенок” [Foster, 1998, р. XVI]. Таким образом, тотальная механизация производства, позволившая “ускорить медленного и замедлить быстрого человека” [DeLong], способствовала формированию новой, легко поддающейся управлению усредненной личности со стандартной манерой мышления и ригидным поведением, которую можно смело воспринимать в качестве константы с заданным набором задач.

На формирование взглядов маржиналистов не могло не повлиять принципиальное отличие второй промышленной революции, заключавшееся в выравнивании среднегодовых темпов прироста мировой обрабатывающей промышленности и суммарного ВВП: (2,1% и 2,11%, соответственно), тогда как первый индустриальный переворот (1750–1820-х гг.) характеризовало иное соотношение: 0,4% против 2,38% (рассчитано по [Bairoch, 1998, р. 23; Maddison, 2001, р. 262; DeLong, 1998, р. 8]). Как следствие, со становлением системы массового производства центр тяжести экономической политики смещался в пользу стимулирования спроса. В разрезе практических действий это требовало изменения линии поведения людей и утверждения приоритета ценностей потребления на основе повышения уровня жизни и борьбы с бедностью.

Наиболее рельефно данные тренды прослеживались в Великобритании – стране-лидере первой промышленной революции, где за 1880–1904 гг. доля домохозяйств, живущих за чертой бедности, снизилась с 30 до 15,0% [Haggard, 2001, р. 50; Gazeley, Newell, 2007, р. 25], тогда как удельный вес среднего класса в структуре населения за 1837–1901 гг., напротив, возрос с 15,0 до 25,0% [Worrall, 2010, р. 30]. Одной из основных причин, вызвавших подобную “рокировку”, стал характерный для экономики зрелого индустриализма рост управленческого звена, выразившийся в увеличении числа так называемых “белых воротничков”, выступавших основными носителями идеологии консюмеризма. С ростом благосостояния структура потребления данной социальной группы кардинально изменилась. Если в середине XIX в. средний конторский работник расходовал большую часть своего заработка на продукты питания и аренду жилья и мог “выкроить” лишь 3% на организацию досуга [Weber, 2004, р. 28], то к началу XX в. лица, получавшие свыше 150 фунтов стерлингов в год, тратили от 5 до 15% доходов на оплату прислуги и еще около 6–8% на путешествия и проведение праздников [Lee, 1986, р. 44]. Неудивительно, что подобный сдвиг в потребительских предпочтениях англичан интерпретировался В. Зомбартом как “крушение капиталистического духа” и переход к гедонистическому образу жизни. В итоге простые обыватели стали привыкать “предаваться роскоши” и имитировать “жизнь сельского джентльмена” [Зомбарт, 1994, с. 273].

Бок о бок с повышением качества жизни шло обустройство институциональной инфраструктуры общества потребления. Ее каркас создавали начала потребительского кредитования, налоговое стимулирование консюмеризма и массовое распространение рекламы. Например, если еще в середине XIX в. сделки по покупке товаров в рассрочку в Великобритании носили единичный характер, то уже в 1891 г. насчитывалось более 1 млн действующих договоров рассрочки платежа [Sasidharan, Mathews, 2008, р. 116; Bowden, 2003, р. 362]. Еще более красноречивым примером, подтверждающим известный тезис, согласно которому – “система массового производства... требует

системы массового финансирования” [Brown, 2008, p. 81], выступала автомобильная промышленность. Так, спустя год после запуска первого на Британских островах автомобильного конвейера (1912 г.) в кредит удалось реализовать лишь один автомобиль, а всего через 15 лет 60% легковых машин в стране покупалось по различного рода кредитным схемам [Bowden, 2003, p. 363; O’Connell, 1998, p. 20].

Утверждению гедонистического императива маргиналистской концепции благоприятствовал колоссальный рывок в развитии технологического прогресса, одним из основных индикаторов которого, согласно современным работам, выступает появление новых видов товаров. В частности, за 1885–1915 гг. ассортимент продуктов питания в американских продовольственных магазинах увеличился со 150 до 1000 наименований [Leikin, 2005, p. 13; Humphrey, 1998, p. 67]. Диффузия третьего технологического уклада, отстраивавшегося вокруг электричества, в общехозяйственную среду дала мощный импульс появлению целого спектра предметов бытовой техники – стиральной машины (1907 г.), пылесоса (1908 г.), бытовой посудомоечной машины и холодильника (1910 г.), гриля (1911 г.), и др. Однако широкое использование данных новшеств в быту по-прежнему сдерживалось сильным культурологическим стереотипом – “наслаждение можно найти только в труде и в аскезе” [Общество... 2010, с. 49].

Устранение подобного социально-психологического барьера, препятствовавшего поступательному развитию производительных сил, требовало формирования новой ценностной парадигмы, центральным элементом которой выступала индивидуализация потребления и культивирование консюмеризма. Важнейшая роль в процессе данного мировоззренческого “инжиниринга” отводилась рекламе как инструменту конструирования “нового сознания человека и трансформации его представлений (об окружающем мире. – А.М.)” [Smart, 2010, p. 60]. За 1879–1919 гг. удельный вес рекламных объявлений в структуре прибыли американских печатных изданий – основного канала распространения информации о новых видах товаров и услуг – возрос с 44 до 65%, а в доходах английских газетчиков и вовсе достиг трех четвертей [Baldasty, 1992, p. 59; Petley, 2002, p. 7; Paxton, Hessler, 2011, p. 240].

Другой основополагающий постулат неоклассической теории – стремление хозяйственной системы к поиску равновесия, характерного для экономики без монополий, но с большим количеством мелких товаропроизводителей, – также находил эмпирическое подтверждение в институциональной среде многих стран *belle époque* 1870–1910-х гг. Например, во Франции, на родине Вальраса, к 1906 г. 96,7% предприятий насчитывали от 1 до 5 работников [БСЭ, 1936, с. 441], на крупных машиностроительных заводах трудились всего 8,5% всех занятых [Hannah], а в рейтинге 100 крупнейших фирм мира по объему капитализации (по состоянию на 1912 г.), страна оказалась представлена лишь 6 компаниями [Hannah, 1999, p. 278–282]. Подобная атомизированная архитектура рынков сохранялась и в Великобритании, ставшей колыбелью “джевонсианской революции”, сердцем которой, по словам голландского исследователя Б. Тибена, была “концепция статического равновесия” [Tieben, 2009, p. 211]. Так, даже после Первой мировой войны, во время которой британское правительство, заинтересованное в наращивании объемов выпуска военной продукции, стимулировало укрупнение бизнеса [Bealey, 2001, p. 84], высокий (свыше 60%) уровень концентрации производства фиксировался только в табачной, химической промышленности и в кораблестроении [Hannah, 1976, p. 225], тогда как в угледобывающей отрасли, в 1913 г. насчитывавшей 1600 предприятий [Heusk, 2002, p. 8], 10 гигантских концернов контролировали менее десятой доли суммарной добычи каменного угля [Cassis, 1997, p. 18], а вклад ста крупнейших компаний в суммарное промышленное производство Великобритании едва достигал 15% [The Cambridge... 1985, p. 275]. “На противоходе” мою гипотезу подтверждает опыт Австро-Венгрии, которую представлял третий участник маргиналистского переворота – Менгер. В 1911 г. на долю картеля OLEX здесь приходилось 52% производства нефтепродуктов [Good, 1984, p. 223], пяти металлургических предприятий – 97% выплавки чугуна [Rudolph, 1976, p. 52], а 80% выпуска метизов и

93% электротехнической и кабельной продукции обеспечивали картели [Good, 1984, p. 220]. Скорее всего, именно в силу специфики развития экономики Габсбургской империи австрийский экономист, единственный из маржиналистского трио, “никогда не описывал свободное рыночное общество как равновесный механизм” [Tieben, 2009, p. 305], а маржиналистская революция, согласимся с профессором В. Штарком, являлась все-таки не “интеллектуальным феноменом”, а ответом на жизненную ситуацию, возникшую в 1870-е гг., когда “социальная и экономическая реальность максимально близко приблизилась к состоянию нахождения равновесия” [Coats, 1993, p. 38].

Можно и нужно, конечно, принять во внимание замечание У. Жаффе: “Карл Менгер, несомненно, стоит особняком от двух других основателей современной теории предельной полезности” [Jaffe, 1988, p. 152], но в принципе я не считаю корректным классифицировать теоретические построения новых классиков в абсолютистских терминах “лучше”/“хуже”. Предлагаю сконцентрировать внимание на том, что, несмотря на методологические расхождения внутри неоклассического лагеря, все компоненты маржиналистской парадигмы в конечном счете стали “строительным материалом”, необходимым для возведения здания новой теории ценности, более адекватным, чем “незыблемые законы стоимости” классической политэкономии, отвечавшие духу времени “золотого века” 1870–1910-х гг. Исходя из этого, оценим реалистичность наиболее дискуссионного элемента маржиналистской концепции ценности – абстрактный характер стоимости, существующей-де лишь в субъективно-психологических оценках хозяйствующих субъектов.

Безусловно, трудно возразить Г. Мюрдалю, назвавшему неоклассическую теорию ценности “бессодержательной” из-за ее “абстрактных, нереалистичных допущений” [Myrdal, 2002, p. 92]. Однако необходимо помнить, что в этот период обострились процессы фетишизации товаров (впрочем, отмеченные еще К. Марксом в “Капитале”), начался новый этап развития рекламных технологий. Данный сдвиг хорошо просматривается на примере динамично развивавшейся автомобильной отрасли, где за 1898–1907 гг. число торговых марок возросло с 200 до 500 [Nieuwenhuis, Wells, 2000, p. 102]. При этом сравним: в одном 1909 г. своих покупателей нашли 5900 автомобилей фирмы Cadillac по средней цене 1400 долл., тогда как фактически такую же по техническим характеристикам, но стоившую на 40% дешевле модель Т концерна Ford приобрели “лишь” 10 660 человек [Bogart, 2003, p. 31; Facts...]. По-видимому, разгадка подобной “расточительности” заключалась в появлении феномена статусных товаров (*positional goods*), принципиально не отличавшихся от изделий и услуг конкурентов по потребительским свойствам и несших символическую ценность, которая “не существовала в физическом мире, но обитала в сознании индивидуума и общества” [Panda, 2005, p. 66].

Другой квазиметодологический изъян теории предельной полезности – “второстепенность” издержек производства в формировании стоимости – также может быть объяснен с позиции релятивизма. В условиях дифференциации продуктов по качественным, пусть и в большинстве случаев субъективным, показателям, соперничество между товаропроизводителями стало носить не столько ценовой характер, как в эпоху раннего индустриализма, сколько обретать форму неценовой конкуренции, связанной с дополнительными издержками на рекламу, маркетинг, обеспечение послепродажного обслуживания, и т.д. Так, в 1913 г. удельный вес затрат на материалы и оплату труда в структуре розничной цены на автомобиль Ford составлял лишь 36,7%, английской компании Rover – 53,6%, а на рынке продуктов питания расходы на продвижение продукции превышали производственные затраты в 4–10 раз [Lewchuk, 1987, p. 149; Chandler, 1964, p. 157].

Наконец, в условиях постепенного насыщения рынков полезность многих видов товаров в глазах потребителей начала снижаться, а с ней стала падать и цена. Другими словами, проявился другой, не менее критикуемый маржиналистский “софизм” – “интенсивность последней удовлетворенной потребности есть убывающая функция от потребленного количества товара” [Вальрас, 2000, с. 398]. Однако за завесой идеоло-

гизированной критики вновь скрывались реальные факты. Скажем, в момент запуска в производство в 1908 г. Ford T обходился покупателю в 825 долл., что примерно равнялось среднегодовому заработку американского школьного учителя [Lacey, 1986, p. 94]. Спустя 19 лет его стоимость снизилась в 2,2 раза, при этом на свое годовое жалование (970 долл.) среднестатистический учитель в США мог приобрести уже 2,6 “Жестянки Лиззи” (<http://kclibrary.lonestar.edu/decade20.html>; http://web.bryant.edu/~ehu/h364proj/fall_98/coppola/sale.html).

* * *

Подведу некоторые итоги проведенного анализа.

1. Вызревание “революционной ситуации” в недрах экономической науки в последней четверти XIX в. детерминировалось релятивистскими причинами, а именно – усиливавшимся расхождением между экономической теорией и практикой хозяйствования, когда классическая политэкономия, опиравшаяся на миллевскую традицию, оказалась не способной дать адекватное описание стремительно изменявшемуся технико-институциональному ландшафту мирового хозяйства. При эмпирической стерильности предпосылок маржиналистская теория весьма точно отражала специфику “духа времени” *belle époque* 1870–1910-х гг., когда страны, составлявшие ядро глобальной экономики, приступили к монтажу каркаса общества массового потребления. Таким образом, изменение облика экономического мейнстрима совпало с началом постепенного перехода хозяйственной системы промышленно развитых государств в новое социальное измерение.

2. Обвинения маржиналистов в десоциализации и примитивизации экономической науки не имеют под собой достаточных оснований. В самом деле, одним из важнейших следствий маржиналистского “переворота” стали углубление абстракции исследований и окончательная легитимация освобождения экономической теории от элементов нормативного анализа. Это послужило мощным импульсом к сегментации некогда единого гуманитарного знания, активизировало процессы выделения из него отдельных дисциплин, в частности социологии и экономической истории, а фрагментация политической экономии, выразившаяся в четкой демаркации предметных границ между “чистой” наукой и практикоориентированным “искусством”, способствовала усилению профессионализации экономического сообщества, а также расширяла диапазон изучаемых экономистами явлений.

3. Упреки маржиналистской “тройки” в дегуманизации образа человека и введении в экономическую теорию “порочных” принципов методологического индивидуализма следует воспринимать с большой осторожностью. С точки зрения истории экономических учений, “переворот”, совершенный “трио предельной полезности”, следует интерпретировать в терминах скорее “эволюции”, нежели “революции”. Столь критикуемая модель “калькулирующего человека” (облаченного в математические одежды бентамистского гедониста, подчиняющего всю свою деятельность максимизации личного удовольствия) являлась “собирательным образом”, вызревшим в чреве классической политической экономии на основе синтеза дедуктивного метода Д. Рикардо, методологического индивидуализма Дж.С. Милля и принципа убывающей предельной полезности Г.Г. Госсена.

4. Сторонникам обличения неоклассиков во всех бедах, постигших экономическую науку, можно предъявить встречные претензии в антиисторичности. Жесткая обструкция базовых предпосылок маржиналистской теории свидетельствует о том, что ее критики, проигнорировав факт смены задач экономической науки – от определения “природы и причины богатств народов” к изучению процессов аллокации ресурсов, – впали в “грех оценки прошлых авторов... без учета исторических условий, в которых им приходилось писать” [Blaug, 1997, p. 1]. Кроме того, все методологические компоненты столь критикуемой неоклассической исследовательской программы, служившие “строительным материалом”, необходимым для возведения здания дошедшей

практически в неизменном виде до наших дней новой концепции стоимости, более адекватно, чем непреложные законы стоимости классической политэкономии, отвечали реалиям *belle époque* 1870–1910-х гг.

5. Набирающий в научной литературе последних лет обороты антимаржиналистский кураж сигнализирует о нескольких тревожных моментах в развитии “основного течения” современной экономической теории. С одной стороны, острая и практически не встречающая доказательного отпора критика ее доктринальных оснований наглядно свидетельствует о том, что эпигоны мейнстрима заперлись в башне из слоновой кости и предпочитают в “век автомобилей” эксплуатировать завернутую в причудливые уравнения теоретическую “телегу” XIX в. С другой стороны, их интеллектуальные оппоненты с упорством, достойным лучшего применения, по-прежнему, в поисках маржиналистских “ересей” продолжают “охотиться” за теоретическими призраками прошлого вместо того, чтобы сосредоточить усилия на выработке новой теории, способной обеспечить глубокое понимание все более усложняющегося человеческого общества XXI в.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- БСЭ. Т. 58. М., 1936.
- Булгаков С.Н. Народное хозяйство и религиозная личность (http://lib.unidubna.ru/search/files/phil_bulgakov_relig_lic/~phil_bulgakov_relig_lic.htm).
- Вальрас Л. Элементы чистой политической экономии. М., 2000.
- Зомбарт В. Буржуа. М., 1994.
- История экономических учений. М., 2010.
- Общество потребления в социологическом дискурсе (“круглый стол”) // Социологические исследования. 2010. № 11.
- Рубченко М. Модернизация это творческий процесс // Эксперт. 2010. № 26.
- Скидельски Р. Кейнс. Возвращение мастера. М., 2011.
- Худокормов А. Современная экономическая теория Запада (обзор основных концепций) // Вопросы экономики. 2008. № 6.
- Чаплыгина И.Г. Диалектика позитивного и нормативного подходов в истории развития экономической науки (<http://www.g-sardanashvily.ru/Chaplygina2.pdf>).
- Шумпетер Й.А. История экономического анализа. Т. 3. СПб., 2001.
- An Eponymous Dictionary of Economics: a Guide to Laws and Theorems Named After Economists. Northampton, 2004.
- Babson S. Working Detroit: The Making of a Union Town. New York, 1984.
- Baldasty G.J. The Commercialization of the News in the Nineteenth Century. Madison, 1992.
- Bairoch P. International Industrialization Levels from 1750–1980 // Industrialization: Critical Retrospectives on the World Economy. London, 1998.
- Barley S.R. Technology, Power, and the Social Organization of Work: Toward a Pragmatic Theory of Skilling and Deskillling // The Changing Nature of Work. Washington, 1998.
- Bealey F. Power in Business and the State: an Historical Analyses of Its Concentration. London, 2001.
- Bentham J. An Introduction to the Principles of Morals and Legislation. Kitchener, 2000.
- Blaug M. Economic Theory in Retrospect. Cambridge, 1997.
- Blaug M. Ugly Currents in Modern Economics // Fact and Fiction in Economics: Models, Realism and Social Construction. Cambridge, 2002.
- Bogart van A. Cadillac: 100 Years of Innovation. Krause Publications. London, 2003.
- Bowden S. Consumption and Consumer Behavior // A Companion to Early Twentieth Century Britain. Oxford, 2003.
- Braverman H. Labor and Monopoly Capital. The Degradation of Work in the Twentieth Century. New York, 1998.
- Brown C. Inequality, Consumer Credit and Saving Puzzle. Northampton, 2008.
- The Cambridge Historical Encyclopedia of Great Britain and Ireland. Cambridge, 1985.
- Cassis Y. Big Business: The European Experience in the Twentieth Century. Oxford, 1997.
- Chandler A.D. Giant Enterprise: Ford, General Motors, and the Automobile Industry. New York, 1964.

- Coats A.W.B.* The Sociology and Professionalization of Economics. British and American Economic Essays. Vol. 2. London–New York, 1993.
- Colander D., Föllmer H., Haas A., Goldberg M., Juselius K., Kirman A., Lux T., Sloth B.* Financial Crisis and the Systemic Failure of Academic Economics. University of Copenhagen. Department of Economics. Discussion Papers № 09-03. 2009.
- DeLong J.B.* Estimates of World GDP, One Million B.C. – Present. U.C. Berkley, 1998.
- DeLong J.B.* Slouching Towards Utopia? The Economic History of the Twentieth Century (http://econ161.berkeley.edu/TCEH/Slouch_roaring13.html); A Brief History of Automobile – Part 3: 1910–1920 (<http://www.car24h.org/automobile-history-3>).
- Facts about the 1909 Model T Ford (http://www.ehow.com/about_6298797_1909-model-ford.html; http://web.bryant.edu/~ehu/h364proj/fall_98/coppola/sale.html).
- Foster J.B.* Introduction to the New Edition // *Braverman H.* Labor and Monopoly Capital. The Degradation of Work in the Twentieth Century. New York, 1998.
- Friedman M.* The Methodology of Positive Economics // Positive Economics. Chicago, 1966.
- Galbraith J.K.* Who are These Economists, Anyway? // Thought and Action. Fall 2009.
- Gazeley I., Newell A.* Poverty in Britain: an Early Social Survey Rediscovered. PRUS Working Paper № 38. 2007.
- Good D.F.* The Economic Rise of the Habsburg Empire, 1750–1914. Berkley–Los Angeles, 1984.
- Grint K.* The Sociology of Work. Cambridge, 2005.
- Grossman G.M., Helpman E.* Innovation and Growth in the Global Economy. Cambridge (Mass.), 2001.
- Haggard R.F.* The Persistence of Victorian Liberalism: the Politics of Social Reform in Britain, 1870–1900. Westport, 2001.
- Hannah L.* Logistics, Market Size and Giant Industrial Units in the Early 20th Century: a Global View (<http://www2.e.u-tokyo.ac.jp/cemano/research/DP/documents/coe-f-171.pdf>).
- Hannah L.* Marshall's "Trees" and the Global "Forest": Were "Giant Redwoods" Different? // Learning By Doing in Markets, Firms and Countries. Chicago–London, 1999.
- Hannah L.* The Rise of the Corporate Economy. Abingdon, 1976.
- Haslam N.* Dehumanization: an Integrative Review // Personality and Social Psychology Review. 2006. Vol. 10. № 3.
- Heyck T.W.* A History of the Peoples of the British Isles: from 1870 to Present. London, 2002.
- Humphrey K.* Shelf Life: Supermarkets and the Changing Cultures of Consumption. Cambridge, 1998.
- Interview with Ronald Coase. Inaugural Conference. International Society for New Institutional Economics. St. Louis (Mo.), USA. September 17, 1997 (<http://www.coase.org/coaseinterview.htm>).
- Jaffe W.* Menger, Jevons and Walras De-Homogenized // William Stanley Jevons: Critical Assessments. London–New York, 1988.
- Jevons W.S.* The Theory of Political Economy. London–New York, 1888.
- Keynes J.N.* The Scope and Method of Political Economy. Kitchener, 1999.
- Krugman P.* How Did Economists get It so Wrong? // The New York Times Magazine. September 2, 2009 (<http://www.nytimes.com/2009/09/06/magazine/06Economic-t.html?pagewanted=all>).
- Lacey R.* Ford: the Men and the Machine. London, 1986.
- Lee C.H.* The British Economy Since 1700: a Macroeconomic Perspective. Cambridge, 1986.
- Leikin S.B.* The Practical Utopians: American Workers and the Cooperative Movement in the Gilded Age. Detroit, 2005.
- Lessem R., Schieffer A.* Integral Economics: Releasing the Economic Genius of Your Society. Burlington, 2010.
- Lewchuk W.* American Technology and the British Vehicle Industry. Cambridge, 1987.
- Maddison A.* The World Economy: a Millennial Perspective. Paris, OECD, 2001.
- Menger C.* Principles of Economics. Auburn, 1976.
- Meyer S.* The Degradation of Work Revisited: Workers and Technology in the American Auto Industry, 1900–2000 (http://www.autolife.umd.umich.edu/Labor/L_Overview/L_Overview3.htm).
- Milonakis D., Fine B.* From Economics Imperialism to Freakonomics: the Shifting Boundaries Between Economics and Other Social Sciences. Abingdon–New York, 2009^a.
- Milonakis D., Fine B.* From Political Economy to Economics: Method, the Social and the Historical in the Evolution of Economic Theory. London–New York, 2009⁶.
- Morgan M.S.* The Character of "Rational Economic Man". LSE Working Paper in Economic History. № 34/96. 1996.

- Mosselmans B.* William Stanley Jevons and the Extent of Meaning in Logic and Economics // http://www.eshet.net/public/-1_mosselmans.pdf.
- Myrdal G.* The Political Element in the Development of Economic Theory. London, 2002.
- Nieuwenhuis P., Wells P.* The Automotive Industry and Environment. Cambridge, 2000.
- O'Connell S.* The Car in British Society: Class, Gender and Motoring, 1896–1939. Manchester, 1998.
- Panda T.K.* Branding – Paradigms and Prognostications. Hyderabad, 2005.
- Paxton R.O., Hessler J.* Europe in the Twentieth Century. Boston–Wadsworth, 2011.
- Pearl S.J.* Jevons and Menger Re-Homogenized?: Jaffe After 20 Years – W.S. Jevons, S. Menger, William Jaffe – Special Invited Symposium on the Foundations of Neoclassical Economics // American Journal of Economics and Sociology. June 1998 (http://findarticles.com/p/articles/mi_m0254/is_n3_v57/ai_21057498/pg_2/).
- Petley J.* Newspapers and Magazines. London, 2002.
- Reinert E.S.* Globalization, Economic Development and Inequality: an Alternative Prospective. Northampton, 2004.
- Rudolph R.L.* Banking and Industrialization in Austria-Hungary. The Role of Banks in the Industrialization of the Czech Crownlands, 1873–1914. Cambridge, 1976.
- Salvary S.C.W.* The “Pure Science” Approach to Economics and Monetary Policy // Journal of Business & Public Affairs. 2002. Vol. 29. № 1.
- Sasidharan K., Mathews A.* Financial Services and System. New Delhi, 2008.
- Smart B.* Consumer Society: Critical Issues and Environmental Consequences. London, 2010.
- Stark W.* The History of Economics in Its Relation to Social Development // The History of Economics. Vol. 5. London, 2001.
- Stigler G.* The Influence of Events and Policies on Economic Theory. Chicago, 1965.
- Taylor F.W.* The Principles of Scientific Management. New York, 2008.
- Tieben B.* The Concept of Equilibrium in Different Economic Traditions. A Historical Investigation. London, 2009.
- Weber W.* Music and the Middle Class: the Social Structure of Concert Life in London, Paris and Vienna Between 1830 and 1848. Burlington, 2004.
- Worrall D.M.* The Anglo-German Concertina: a Social History. Vol. 1. Fulshear, 2010.