

П.А. Ореховский

*д.э.н., профессор, главный научный сотрудник,
Институт экономики РАН (Москва)*

ИСТОРИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МЫСЛИ ГЛАЗАМИ СТРУКТУРАЛИСТА (Часть 2. Маршалл, «реориентация теории ценности» и аутсайдеры)¹

Аннотация. Статья представляет собой окончание замечаний, посвящённых альтернативной истории экономической мысли. Приводится характеристика взглядов А. Маршалла, Э. Чемберлина и Дж. Робинсон, «еретических замечаний» Й. Шумпетера. Кроме того, представлены взгляды М. Маццукато и М. Хадсона, которые попытались «переписать» версию истории понятий производительного и непроизводительного труда уже в наше время, доказывая, что развитие науки пошло неверным путём, игнорируя механизмы блокировки роста через рентоориентированное поведение.

Наиболее существенными открытиями, вытесненными авторитетным дискурсом на периферию мейнстрима, являются варианты неэквивалентного обмена и различной покупательной ценности денег, рассматриваемые Чемберлином и Робинсон, а также отсутствие однородных связей между издержками, полезностью и ценой, неявно присутствующих в работах Шумпетера. В отношении потребительских товаров и услуг отсутствие существования такой однородной взаимосвязи было открыто ещё Вебленом, хотя и рассматривается до сих пор как исключение. Однако фондосберегающий научно-технический прогресс делает правилом замену машин новыми машинами, превосходящими старые как по качеству, так и по цене. Более производительные машины и технологии являются и более дешёвыми в расчёте на единицу полезного эффекта.

Официальная история мысли легитимирует многие положения современного мейнстрима, которые являются частными, «предельными» случаями. Учитывая последствия кризиса 2008–2009 гг., следует ожидать дальнейшей фрагментации истории мысли и утраты ею функции легитимации направлений современной теории.

Ключевые слова: *структурализм, рента, равновесие, неэквивалентный обмен, разноцветные деньги, «долговые» деньги, блокировка роста.*

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

УДК: 330.82; 330.88

DOI: 10.52342/2587-7666VTE_2024_1_106_120

© П.А. Ореховский, 2024

© ФГБУН Институт экономики РАН «Вопросы теоретической экономики», 2024

ДЛЯ ЦИТИРОВАНИЯ: *Ореховский П.А.* История экономической мысли глазами структуралиста (Часть 2. Маршалл, «реориентация теории ценности» и аутсайдеры) // Вопросы теоретической экономики. 2024. № 1. С. 106–120. DOI: 10.52342/2587-7666VTE_2024_1_106_120.

FOR CITATION: *Orekhovsky P.* History of Economic Thought by the Eyes of a Structuralist (Part 2. Marshall, «Reorientation of the Theory of Value» and Outsiders) // Voprosy teoreticheskoy ekonomiki. 2024. No. 1. Pp. 106–120. DOI: 10.52342/2587-7666VTE_2024_1_106_120.

¹ Окончание. Начало: *Ореховский П.А.* История экономической мысли глазами структуралиста (Часть 1. Классики и Маркс) // Вопросы теоретической экономики. 2023. № 4. С. 137–154. DOI: 10.52342/2587-7666VTE_4_137_154.

Маржиналисты и А. Маршалл

Основная часть трудов экономистов — основателей маржинализма представляет сравнительно небольшую ценность для экономистов структуралистского направления. Это естественно, так как распределение ограниченных ресурсов между заранее известными целями (набором предпочтений) во многом *фиксирует и саму структуру* экономики. Понятно, что решение задач оптимального размещения производительных сил, нахождение оптимального плана в рамках фирмы, как и множество других проблем, которые в современной экономике решаются с помощью линейного программирования и исследования операций, позволяют добиться экономии ресурсов и повышения эффективности. Здесь можно только согласиться с историками мысли, дающими высокую оценку экономистам, предложившим подходы к решению этих задач (Г. Госсену, Й. фон Тюнену, О. Курно, Ж. Дюпюи, У. Джевонсу). Однако работа Л. Вальраса об Общем равновесии является очевидным частным, «крайним» случаем структуралистских моделей. Возможно, она может использоваться как своеобразная «точка отсчёта», где имеется некая *идеальная структура* с полным отсутствием монополий и «изъятия ценности». В таком случае все виды экономической деятельности оказываются в равной степени производительными и — действительно — достигается максимум благосостояния. Её дальнейшие изошрённые модификации, включая теорию рациональных ожиданий Дж. Лукаса, с позиций структуралистского анализа выглядят схоластикой, конструирующей один из вариантов анархо-капиталистической утопии.

Следует подчеркнуть, что маржиналисты использовали ту же стратегию постправды, что и К. Маркс. Последний, прибегая к помощи гегельянской диалектики, до предела заострил «противоречия», сделав их «антагонистическими». Введённое А. Смитом деление на производительные и непроизводительные виды деятельности превратилось в противоречие между классами и должно было привести к социальной революции. Маржиналисты, напротив, используя предельный анализ, добились практически полного исключения из экономической теории понятия «политического». Максимизация общего благосостояния превратилась в «инженерно-экономическую», техническую задачу. Критерий оптимума, предложенный В. Парето, исключал перераспределение доходов между социальными группами, критерий Калдора — Хикса предполагал расчёт прироста доходов и объёма компенсаций «проигравшим».

Легко заметить, что во многом такая риторика начинает использоваться уже К. Менгером и представителями австрийской школы в целом. В знаменитом «споре о методах» с Г. Шмоллером Менгер отстаивал преимущества дедукции. Последняя понималась им как оперирование «сущностями», которые лежат за пределами наблюдаемых феноменов. Это — свойство реалистического подхода, присущего австрийской школе¹.

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

¹ Необходимо оговориться — в отношении такой специфической категории благ, как «воображаемые», способные удовлетворять потребности в сфере фантазии индивида, К. Менгер выступает как номиналист. Как уже указывалось ранее, такая «непоследовательность» у экономистов встречается достаточно часто.

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

Среди троих «классиков маржинализма» для структуралистов, пожалуй, наиболее привлекателен У.С. Джевонс. И дело не только в его попытках формализации экономической теории, которые ценны сами по себе — здесь я согласен с оценками историков мысли, но и в его ошибках. Так, его попытка объяснить циклические колебания деловой активности движением солнечных пятен опередила теорию циклов Кидланда-Прескотта на сто лет. Экзогенные шоки, вызывающие (или не вызывающие) циклы конъюнктуры, — эта попытка Джевонса явно не понята и недооценена теоретиками. Конечно, в XIX в. не было ни компьютеров, ни самой идеи «калибровки» модели, но у меня нет сомнений, что современными методами можно доказать связь между солнечной и деловой активностью, надо только подобрать соответствующие параметры калибровки². Джевонс своей теорией предвосхитил всю экономическую нумерологию вместе с циклами Китчина, Жюглара, Кузнеца и Кондратьева, включая и критику Е. Слуцкого, продемонстрировавшего, как можно получить циклы, используя номера случайно выпавших лотерейных билетов [Слуцкий, 1927].

Труд А. Маршалла, по сути, завершает маржиналистскую революцию — после выхода его трёхтомника большинство экономистов начинают использовать предложенный в нём инструментальный анализ. Новые правила обсуждения экономических проблем легитимируются — во многих странах экономическую теорию изучают по учебникам, так или иначе использующим идеи Маршалла. Здесь нет смысла характеризовать многочисленные теоретические достижения А. Маршалла, которые приводятся в работах по истории мысли. Важнее отметить другое: его работа «закрывает вопрос», поставленный классиками, о различиях в создании и изъятии ценности. Идея квазиаренды, которую получает новатор, применяющий более совершенную технологию, представляет собой не «изъятие», а дополнительное вознаграждение за предпринимательские способности. По мере распространения этой новой технологии цены опускаются, так что рынок обеспечивает лишь возмещение издержек и процента. Рента, которую получает владелец земли как уникального ресурса, также не является «изъятием», она соответствует «предельной производительности» используемого фактора производства.

Маршалл — номиналист, что следует из его ставшей крылатой метафоры спроса и предложения и отсутствии разницы между тем, какое лезвие ножниц разрезает бумагу — верхнее или нижнее. Это согласуется и с его представлениями о том, что вид экономической деятельности, будучи оплаченным, является производительным, будь это производство продукции, медицинская услуга, предоставление кредита, допуск арендаторов владельцем земли к ведению сельского хозяйства и/или добыче природных ископаемых.

Причём нельзя сказать, что Маршалл склонен игнорировать структурные факторы, и что его внимание к структуре рынков игнорируется историками мысли. Он отмечает внешние эффекты, возникающие в результате деятельности рыболовецких судов и предлагает экономические мероприятия по гармонизации структуры, способствующие сдвигам и росту: «Маршалл предполагает, что нужно облагать налогом промышленность с растущими издержками и субсидировать за этот счёт промышленность с уменьшающимися издержками... Смысл в том, что, когда в некоей промышленности имеют место позитивные внешние эффекты и, следовательно, снижение издержек на единицу продукции, отдельные фирмы не учитывают более низкие издержки, которые подразумевает их соб-

² Недавний пример — доказательство сильной связи между ценами на нефть и солнечной активностью, причём в длительном периоде, приводит В.А. Белкин [Белкин, 2019].

ственная деятельность для других фирм в данной промышленности. Субсидируя фирмы и, соответственно, стимулируя увеличение выпуска, можно компенсировать этот недостаток побудительных мотивов. С другой стороны, при негативных внешних эффектах и повышении издержек на единицу продукции в определённой промышленности фирмы будут слишком расширяться, а налогообложение обеспечит стимул к снижению выпуска и, соответственно, издержек других фирм в данной промышленности. Это простой план, говорит Маршалл... [но] Издержки, связанные со сбором налога и распределением субсидий, могут оказаться весьма значительными, а сами действия по сбору сопровождаться обманом и коррупцией» [Сандмо, 2019. С. 258].

Таким образом, Маршалл чётко осуществляет демаркацию между «шумпетерианскими» и «мальтузианскими» отраслями в терминологии Э. Райнерта [Райнерт, 2014] и даже предлагает механизмы внутреннего субсидирования в духе немецкой исторической школы; сегодня МВФ и ВТО наверняка определили бы подобные мероприятия как «нерыночные», способствующие искусственному повышению конкурентоспособности. Современный Маршалл очевидно был бы подвергнут остракизму и заклеимён как противник глобализации, либерализма и сторонник Другого канона. Думается, что и Райнерт, и другие сторонники тех или иных вариантов неомеркантилизма дают слишком категоричные оценки работам британских экономистов.

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

«Реориентация теории ценности»: Э. Чемберлин, Дж. Робинсон. Бретик Й. Шумпетер и молодой Р. Коуз

«Реориентация теории ценности» — подзаголовок главной работы Э. Чемберлина, «Монополистической конкуренции» [Чемберлин, 1996]. Удивительно, но инструментарий А. Маршалла, разработанный для демонстрации процессов достижения равновесия, а также того, что «природа не делает скачков»³, оказался вполне пригоден для анализа различных неравновесных, диспропорциональных рыночных структур. И тут же выяснилось, что выводы Маршалла — а следом и большей части неоклассиков — о постепенной ликвидации квазиренды в результате конкуренции представляют собой редкий частный случай. Правилom же является уже упоминавшийся в связи с идеями Д. Рикардо неэквивалентный обмен.

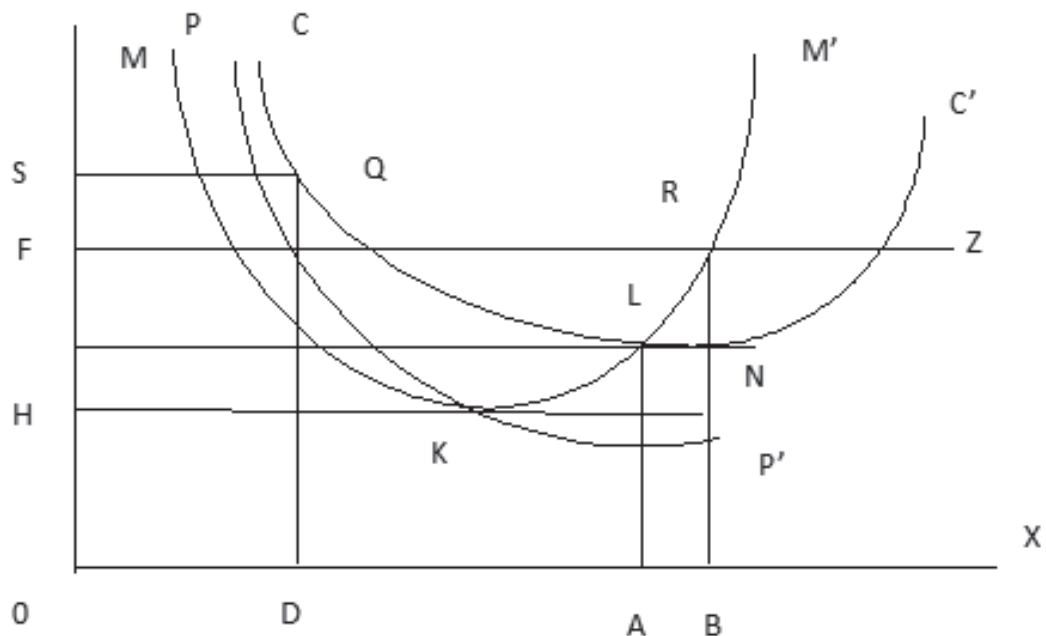
Идея Чемберлина о том, что пересечение кривых предельного дохода и предельных издержек в случае наличия «элемента монополии»⁴ приводит к равновесию, сопровождающемуся относительным дефицитом и более высокой ценой по сравнению с «чистой

³ Эпиграф к «Принципам экономической науки» А. Маршалла.

⁴ Речь у Чемберлина идёт не только о привычных крупных фирмах и «олигополистических структурах», но и о феномене торговых марок, мнимых и реальных различиях в продуктах и услугах. Владелец патента, торгового знака (марки, бренда) оказывается монополистом в производстве и реализации соответствующего продукта (услуги). Отсюда и кажущийся оксюморон в названии «монополистическая конкуренция»: обычным вариантом была противоположность монополии и конкуренции.

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

Всё это можно проиллюстрировать на примере следующего рисунка Чемберлина, где изображены издержки производства и сбыта:



PP' — здесь кривая издержек производства, CC' — кривая комбинированных (суммарных) издержек и производства и сбыта, MM' — кривая предельных издержек сбыта, FZ — продажная цена. Остальной анализ пересечения кривых предельных издержек и предельного дохода, нахождения цены и равновесных объёмов осуществляется Чемберлином полностью в духе А. Маршалла.

Источник: Чемберлин Э. Монополистическая конкуренция. Реориентация теории стоимости. — М.: Экономика, 1996. Рис. 22. С. 192.

Глядя *только* на этот график, можно вполне согласиться с характеристикой Блауга. Ввиду того, что Чемберлин сводит издержки сбыта к привычной U-образной форме [Чемберлин, 1996. С. 185–189], сама идея того, что фирма может менять положение и форму кривой спроса, полностью обесценивается. Легко заметить, что на приведённом выше рис. 22 из его книги кривая спроса как таковая изображена горизонтальной линией FZ, предполагающей, вообще говоря, чистую конкуренцию. И это опять-таки противоречит логике самого Чемберлина. *Без издержек сбыта* аргументация Чемберлина о том, что монополия даёт меньшую загрузку мощностей, чем конкуренция при производстве аналогичных продуктов, выглядит гораздо более убедительной.

На мой взгляд, Чемберлин в своём анализе влияния издержек сбыта делает сразу три существенные ошибки. Первая из них заключается в том, что он не допускает *роста спроса при росте цены*, т.е. кривой спроса с положительным наклоном. Учитывая то, что реклама как раз направлена на достижение вебленовских эффектов, такой вариант выглядит вполне вероятным. Но тогда кривая спроса *не равна* сумме издержек производства и сбыта и не может изображаться приведённой выше «комбинированной» кривой издержек, как неявно следует из анализа Чемберлина. Во вторых, он произвольно устанавливает прямую зависимость издержек сбыта от объёма сбыта⁵. Рекламные кампании всегда несут в себе риск недостижения поставленных целей; собственно, поэтому финансисты относят их к «прибыли», а не включают в «себестоимость». Бывают и полностью провальные рекламные кампании, после которых товары продаются хуже, чем до их проведения. Наконец, в-третьих, в издержки сбыта включаются и различные представительские расходы, включая расходы на благотворительность и лоббизм. Всё это *как-то* влияет на объём сбыта, однако нельзя с уверенностью сказать, что это влияние однозначно положительное, в разных периодах деятельности фирмы оно может быть нулевым, положительным или отрицательным; причём многое здесь зависит ещё и от деятельности конкурентов, и от изменений политической конъюнктуры.

Легко заметить, что с учётом последних двух поправок «издержки сбыта» по Чемберлину начинают напоминать «транзакционные издержки» по Р. Коузу. Об этом — ниже. Здесь же нужно ещё раз подчеркнуть, что анализ Чемберлина показывает, что одни и те же товары будут продаваться по разным ценам в зависимости от структуры рынка — *как правило*, дороже, если рынок монополизирован, и, *как правило*, дешевле, если рынок конкурентен. Из этого простого и практически не оспариваемого в мейнстриме тезиса следует неожиданный, хотя и сравнительно тривиальный вывод: на монополизированных и конкурентных рынках деньги обладают *разной покупательной способностью*. Но этот вывод не получает должной оценки. Зато в 1960-е гг. среди экономистов становится популярным концепт связи инфляции со степенью монополизации экономики, что, в свою очередь, может привести и к стагфляции. Впоследствии, однако, он заменяется идеей о том, что *на самом деле* монополистическая конкуренция препятствует росту цен (равновесие по Нэшу), главным же фактором стагфляции является связь монополий и государственного регулирования⁶. Результаты неолиберальных реформ в США и Великобритании, направленных на дерегулирование и роспуск профсоюзов, вроде бы подтверждают этот тезис, но это — отдельная тема.

⁵ В оправдание такой гипотезы Чемберлина и опять-таки вспоминая социальную эпистемологию, следует отметить широко распространённую практику реализации товаров американскими фирмами через сеть коммивояжёров в 1920–1930-е гг. в США. В таком случае объём сбыта *действительно должен был сильно и положительно коррелировать* с издержками сбыта, включавшими в себя транспортные расходы коммивояжёров.

⁶ Это один из многих сюжетов экономической истории, в отношении которого и в истории мысли, и в экономической теории действует «слепое пятно». Монополии приводили к *снижению цен* в 1930-е гг., но почему-то стали *вызывать инфляцию* в 1960–1970-е гг. Это же полностью относится и к фактору государственного регулирования. Всё это, однако, выходит далеко за пределы предмета данных заметок.

Работа Дж. Робинсон, посвящённая ценовой дискриминации [Робинсон, 1986], иллюстрирует указанный выше тезис о продаже одного и того же товара по разным ценам ещё более ярко, чем работа Чемберлина. Наибольший интерес для нашей темы представляют вторая и третья степень дискриминации. Вторая степень связана, по сути, с *неэкономическими*, экзогенными факторами, влияющими на спрос: временем оказания услуги (например, билеты на вечерние сеансы, как и некоторые блюда в ресторанах, стоят дороже, чем днём и утром), разделением потребителей на группы в зависимости от их правового статуса (например, юридические, физические лица, фирмы, специализирующиеся на разных видах экономической деятельности). Всё это лежит в основе закономерностей так называемого «социалистического денежного обращения», с его хорошо известным феноменом «разноцветных денег»⁷, имеющих разную покупательную способность в разных сегментах экономики.

В свою очередь, третья степень дискриминации, напротив, основана на экономическом факторе: разной эластичности спроса в ответ на изменение цен на разных рынках. Собственно, именно это свойство лежит в основе технологий современного маркетинга. Если бы рынок для товаров, выпускаемых фирмой, был *однороден* и одинаково реагировал на увеличение и/или снижение цен, не было бы необходимости в маркетологах... Однако, если спрос относительно неэластичен, то для роста выручки (и прибыли) имеет смысл повышать цены, если относительно эластичен — снижать. Эти простые соображения лежат в основании ценовой политики фирмы и делают эффективными усилия по сегментации рынков, разработки специальных «товарных линеек» и т.д.

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

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

Й. Шумпетер, говоря об инновациях и бизнес-циклах Кондратьева [Шумпетер, 1982; Schumpeter, 1939], по сути, рассматривает «фондосберегающий» научно-технический прогресс, хотя *нигде не пишет об этом напрямую*. Радикальным отличием этого типа НТП от «трудосберегающего» является то, что здесь более эффективные машины заменяют старые машины, а не живой труд, в расчёте на единицу зарплаты фондovoоружённость снижа-

⁷ «Разноцветные деньги» — метафора, связанная с общепризнанным существованием «чёрного», «белого» и «серого» рынков. Последние функционируют как в рамках системы административного распределения ресурсов, так и при «капитализме» (кавычки здесь присутствуют из-за многозначности и неопределённости данного термина, интуитивно понятного читателю). Однако, как следует и из работы Робинсон и из советской практики, покупательная способность валюты внутри одной и той же юрисдикции имеет не три (чёрную, белую и серую) ступени, а в разы, если не в порядки больше. В этом отношении советские социологи были правы, предпочитая использовать метафору не «разноцветных денег», а «разной товарной наполненности» рубля.

ется. Сама эта форма НТП напрямую противоречит как классическим, так и неоклассическим представлениям о связи между издержками и ценой: более производительная, более «полезная» машина (технология) *должна быть дешевле*, чем уже имеющаяся. Другими словами, предельная отдача капитала на единицу денежных затрат растёт⁸, а не снижается (что, в частности, отрицает возможность существования «стационарного состояния» или «равновесия в долгосрочном периоде»).

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

Наконец, предложенная в 1930-х гг. молодым Р. Коузом концепция трансакционных издержек⁹, которые не связаны ни с производством, ни со сбытом, а интерпретируются как издержки на заключение и исполнение контрактов в рыночной системе, как аналог своеобразного экономического «трения», является ещё одним аргументом против допущения об однородной функциональной зависимости между издержками и ценой. Признание их реальности в то время означало одновременное отрицание какой-либо правдоподобности моделей рыночного равновесия¹⁰. Структуралистская интерпретация этого концепта заключается в том, что трансакционные издержки представляют собой затраты, связанные с преодолением границ между теми или иными рынками. Часть таких границ явная, связанная с границами национальных юрисдикций, таможенными сборами, квотами и лицензиями; кроме того, такими же границами защищено большинство отраслевых рынков (будь то частная практика врача, строительство, добыча полезных ископаемых или услуги аудитора), которые лицензируются и требуют соблюдения стандартов ведения экономической деятельности. Но многие границы остаются неявными, связанными с сегментацией рынка и ценовой дискриминацией, описанной Дж. Робинсон.

Чем выше удельный вес таких трансакционных издержек в общем объёме издержек, тем хуже работает экономическая система, будь то рыночная или плановая, тем больше вероятность возникновения институционального склероза по М. Олсону [Олсон, 2013]. Трансакционные издержки, таким образом, рассматриваются как часть «изъятия ценности», аналог рентных доходов. Вроде бы такая структуралистская интерпретация во многом совпадает с мейнстримом, однако благодаря особенностям национального счетоводства, когда любая экономическая деятельность, приносящая доход, рассматривается как «производительная», концепт трансакционных издержек лишился своего критического содержания практически сразу после своего появления. Впоследствии в ставшей популярной работе Д. Норта и Дж. Уоллиса все издержки были разделены на два типа: трансформационные и трансакционные. После чего, используя ретроспективный анализ, авторы пришли

⁸ См., например: [Феномен возрастающей отдачи..., 2014].

⁹ Обзор появления и интерпретации концепта трансакционных издержек приводится в [Природа фирмы..., 2021]. Надо сказать, что позиция «старого Коуза», рассматривавшего свободный обмен правами собственности в качестве инструмента для устранения внешних эффектов, противоречит его ранним взглядам. Но этот сюжет находится за рамками данных заметок.

¹⁰ Характерно, что Коуз часто оговаривался в своих работах, что при нулевых трансакционных издержках выводы микроэкономического анализа сохраняют свою силу. Отсюда же отрицание Коузом теоремы, которой присвоили его имя — она может быть справедливой только при нулевых трансакционных издержках. Но это, согласно Коузу, никогда не бывает в реальности.

к выводу, что в США произошёл большой структурный сдвиг, и уже в 1970-х гг. основная часть издержек стала приходиться на транзакционный сектор [Wallis, North, 1986].

Вдобавок Дж. Бьюкенен в теории общественного выбора стал рассматривать транзакционные издержки как часть политического процесса [Бьюкенен, 1997]. Таким образом, концепт транзакционных издержек приобрёл легитимность в экономической теории. Заодно их стали рассматривать как функционально зависящих от «объёма транзакций» — объёма сбыта, количества избирателей, объёма деятельности лоббистов и т.д., что привело к их риторической «нормализации»: делению на постоянные и переменные, и к стандартной графической u-образной форме.

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

Аутсайдерская альтернатива истории мысли и Кейнс

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

Часть секторов американской экономики, по оценкам Т. Филиппона, оказывается более монополизированной, чем аналогичных секторов ЕС [Филиппон, 2022]¹¹. Соответственно, в этих секторах устанавливаются более высокие цены, часть прибыли других секторов изымается в их пользу. Маццукато использует такую же логику, доказывая, что услуги общественного сектора недооцениваются (цены там устанавливаются на основе издержек с минимальной наценкой), в то время как в таких секторах, как финансы, фармацевтика и цифровая экономика имеет место переоценка, которая сопровождается «изъятием ценности». При этом в случае фармацевтики и цифровизации важнейшую роль в изъятии ценности играет патентная система, защищающая производителей от конкуренции.

¹¹ Следует отметить, что этот автор так же, как и Маццукато, негативно оценивает монополистические прибыли. Важная сторона его работы в том, что он доказывает наличие связи монополизированных секторов с затратами на политическое лоббирование, что сразу же заставляет вспомнить критику Д. Рикардо «Хлебных законов». Правда, британские землевладельцы были сами широко представлены в парламенте, так что для выявления связи ренты и лоббизма не требовалась эконометрика.

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

С другой стороны, в пользу критики Маццукато свидетельствует то, что мейнстрим вообще не позволяет заметить существования проблемы *структурной сбалансированности*. Отдельные эксцессы ценовой дискриминации и других нарушений антимонопольного законодательства могут стать предметом судебных разбирательств, однако структура экономики, сложившейся в рамках рыночного механизма, по сути, рассматривается как априори эффективная. Диспропорции возможны, но они вызывают кризисы, которые приводят к переоценке активов, необходимой корректировке и структурным сдвигам, приближающим к новому состоянию сбалансированности. Собственно, Маццукато просто отрицает наличие такого автоматического механизма. По её мнению, система национального счетоводства дезориентирует экономистов и политиков, и корректирующие меры по устранению механизма изъятия экономической ценности, тормозящего рост, не будут предприняты.

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

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

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

3. Цель хищнического кредитования в большинстве стран мира состоит в том, чтобы получить рабочую силу для погашения долгов (долговая кабала), лишить должников права выкупа их заложенной земли, а в наше время — вынудить правительства, погрязшие в долгах, приватизировать природные ресурсы и государственную инфраструктуру.

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

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

6. Процентная ставка никогда не отражала норму прибыли, рост физической производительности или платёжеспособности заёмщика...

8. Современные кредиторы предотвращают государственное аннулирование долгов (и превращение банков в коммунальные предприятия), делая вид, что кредитование приносит взаимную выгоду...

10. Экспоненциальный рост долга приводит к сокращению рынков, замедлению роста и инвестиций, снижая способность экономики погашать долги и одновременно увеличивая соотношения долга к объёму производства и долга к доходу» [Хадсон, 2021. С. 110–111].

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

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

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

Современный вариант деления видов экономической деятельности на производительные и непроизводительные заводит довольно далеко — от аргументации Хадсона один шаг до логики, которую выстраивает в своей работе Т. Пикетти. Так, если доход создаётся двумя факторами, и предельная отдача одного фактора оказывается выше, чем темп прироста дохода, то при условии неизменности количества обоих факторов доля первого фактора в доходе будет увеличиваться, а второго — уменьшаться [Пикетти, 2016]. Так, если ставка процента оказывается выше, чем темп прироста ВВП, то удельный вес кредиторов в ВВП будет увеличиваться. В двухфакторной модели Пикетти это одновременно означает, что будет снижаться доля доходов от труда (в первую очередь, зарплаты). Хадсон же полагает, что поскольку процент, подобно ренте по Рикардо, представляет собой вычет из прибыли, постольку будет снижаться и доходность предпринимательской деятельности, что будет ослаблять стимулы к инвестициям, а заодно и экономический рост в целом. Возникнет порочный круг, в перспективе приводящий к «стационарному состоянию».

Другим, более интересным направлением взаимосвязи идей Маццукато и Хадсона об «изъятии ценности» является близкая к этим идеям интерпретация идей Дж.М. Кейнса. Сразу же оговорюсь, что, как и в случае с Шумпетером, переосмысление его работы потребовало бы отдельного и очень большого обзора. Здесь же стоит только отметить, что Кейнс применяет два важных приёма, характерных для структуралистского анализа макроэкономических процессов. Во-первых, в отличие от привычного деления ВВП на количество занятых (населения), с помощью которого принято характеризовать производительность (доход на душу), он делит ВВП на среднюю зарплату работника. Такая

операция, с одной стороны, как многократно отмечалось историками мысли, позволяет напрямую связать занятость (безработицу) и ВВП, с другой — что обычно не замечается — перейти к оценке отдачи труда («выходу» дохода на 1 руб. зарплаты). Во-вторых, что тоже подчёркивалось большинством исследователей главной работы Кейнса, деньги у него *не нейтральные*, увеличение или снижение объёма денежной массы приводит к изменению пропорций обмена товаров и услуг и доходов факторов производства. В «Общей теории занятости, процента и денег» это говорится неявно, но в более раннем «Трактате о денежной реформе» Кейнс пишет об этом прямо. Размышляя в первой главе о «Социальных влияниях изменений ценности денег», он рассматривает последствия инфляции для классов рантье, предпринимателей и получателей заработной платы [Кейнс, 1925]. Инфляция разоряет рантье, обесценивая долги, позволяет обогащаться предпринимателям и оказывает сравнительно небольшое влияние на рабочих (при условии, что рабочий класс достаточно организован): «в Англии, а также и в Соединенных Штатах, некоторые значительные группы рабочих не только смогли использовать положение для получения заработной платы, соответствующее её покупательной силе, но достигли даже реального улучшения её, связав его с сокращением числа часов работы (а соответственно, и производительности труда)» [Там же. С.19].

Отсюда наиболее простая интерпретация «Общей теории...» состоит в том, что деньги Кейнс понимал как *особые долговые обязательства*¹². В таком случае дефляция в условиях экономического спада, при положительной, большей нуля номинальной ставке, приводила, с одной стороны, к резкому росту удельного веса доходов рантье, разорению предпринимателей и сокращению занятости. Соответственно, «небольшая инфляция», способствующая облегчению долгового бремени, может рассматриваться как средство стимулирования занятости. Легко заметить, что такая версия вполне сочетается с представлениями о ренте и проценте как о вычете из доходов других экономических акторов, а не о вкладе рантье в ВВП.

Заключение: ещё раз о непроизводительном труде. Грядущая фрагментация истории мысли

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

По большому счёту, в работе более-менее рассмотрен только один сюжет, связанный с оценками рентных доходов как изъятия ценности и влияния этого изъятия на структурную сбалансированность. Причём стоит отметить, что перенос классических понятий производительного и непроизводительного труда в XXI в. не представляется мне особо плодотворным. Так, самыми большими темпами роста в XX–XXI вв. характеризовались вовсе не сферы НИОКР, образования и здравоохранения, о которых писал Д. Белл в своём труде о постиндустриальном обществе [Белл, 2004], но «индустрия отдыха», включавшая путешествия, игры, спорт, развлечения и пр. Является ли этот вид экономической деятельности «производительным»? Это создание или изъятие ценности? Не менее интересен вопрос о частных охранных предприятиях — да и охранный деятельности в целом. Как

¹² В отличие от М. Фридмана, интерпретировавшего деньги преимущественно как «товарные».

замечает Р. Шиллер, численность занятых в этом секторе экономики вполне сопоставима с финансовым сектором, но в США принято опасаться и ругать финансистов, а на охранников мало кто из экономистов обращает своё внимание¹³.

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

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

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

¹³ «Арджун Джейадев и Сэмюэль Боулс подсчитали, что в 2003 г. в сфере предоставления охранных услуг в той или иной форме (контролёры, охранники, военные) было занято 19,7% рабочей силы США. На первый взгляд, данные о том, что большая часть наших граждан получают плату за то, что они охраняют имущество и владения всех американцев, должны вызывать куда большую тревогу, чем сведения о доле населения, участвующего в значительно более производительной финансовой деятельности. Но эта статистика оставляет равнодушными большинство граждан» [Шиллер, 2014. С. 49]. Для сравнения — в сноске 15 Шиллер указывает: «По данным американского Бюро трудовой статистики, в сфере финансов и страхования (виды деятельности, связанные с кредитным посредничеством, плюс другие инвестиционные пулы и фонды, страховые агентства и брокерские услуги, другие виды деятельности, связанные со страхованием, а также фонды по страхованию и предоставлению льгот работникам) было занято 20,3% населения США» [Там же. С. 48].

ЛИТЕРАТУРА / REFERENCES

- Белкин В.А. (2019). Цены на нефть и солнечная активность: доказательство сильных связей (1861–2019 гг.) [Belkin V.A. (2019). Oil prices and solar activity: evidence of strong links (1861–2019)] // *Челябинский гуманитарий*. 2019. №4 (49). С. 7–18.
- Белл Д. (2004). *Грядущее постиндустриальное общество: опыт социального прогнозирования* [Bell D. (2004). *The Future Post-Industrial Society: The Experience of Social Forecasting*]. — М.: Academia.
- Блауг М. (1994). *Экономическая мысль в ретроспективе* [Blaug M. (1994). *Economic Thought in Retrospect*]. — М.: Дело Лтд.
- Бьюкенен Дж. (1997). Границы свободы (между анархией и Левиафаном) // Дж. Бьюкенен *Сочинения*. [Buchanan J. (1997). *Borders of Freedom (Between Anarchy and Leviathan)* // Buchanan J. Works]. — М.: Таурус Альфа. С. 207–444.
- Кейнс Дж. (1925). *Трактат о денежной реформе* [Keynes J. (1925). *Treatise on Monetary Reform*]. — М.: Экономическая жизнь.
- Маццукато М. (2021). *Ценность всех вещей: Создание и изъятие в мировой экономике*. [Mazzucato M. (2021). *The Value of All Things: Creation and Seizure in the World Economy*]. — М.: ИД Высшей школы экономики.
- Мински Г. (2017). *Стабилизируя нестабильную экономику* [Minsky G. (2017). *Stabilizing an Unstable Economy*]. — М., СПб.: Изд-во Института Гайдара, Факультет свободных наук и искусств СПбГУ.
- Олсон М. (2013). *Возвышение и упадок народов: Экономический рост, стагфляция и социальный склероз*. [Olson M. (2013). *The Rise and Fall of Nations: Economic Growth, Stagflation, and Social Sclerosis*]. — М.: Новое издательство.
- Пикетти Т. (2016). *Капитал в XXI веке* [Piketty T. (2016). *Capital in the XXI Century*]. — М.: Ад Маргинем Пресс.
- Предпосылки экономической теории: критический анализ* (2017) / А.Я. Рубинштейн, Р.М. Нуреев (ред.). [Premises of Economic Theory: A Critical Analysis (2017) / A. Ya. Rubinstein, R.M. Nureyev (eds.)]. — СПб.: Алетейя.
- Природа фирмы* (2001) / Под ред. О. Уильямсона и С. Уинтера [The Nature of the Firm (2001). / Ed. O. Williamson and S. Winter]. — М.: Дело.
- Райнерт Э. (2014). *Как богатые страны стали богатыми, и почему бедные страны остаются бедными* [Reinert E. (2014). *How Rich Countries Got Rich and Why Poor Countries Stay Poor*]. — М.: ИД Высшей школы экономики.
- Робинсон Дж. (1986). *Экономическая теория несовершенной конкуренции* [Robinson J. (1986). *Economic Theory of Imperfect Competition*]. — М.: Прогресс.
- Сандмо А. (2019). *Экономика: история идей*. [Sandmo A. (2019). *Economics: A History of Ideas* — М.: Изд-во Института Гайдара.
- Слуцкий Е. (1927). Сложение случайных величин как источник циклических процессов [Slutsky E. (1927). *Addition of Random Variables as a Source of Cyclic Processes*] // *Вопросы конъюнктуры*. Т. III. Вып. 1. С. 34–64.
- Тироль Ж. (2020). *Экономика для общего блага* [Tyrol J. (2020). *Economics for the Common Good*]. — М.: Изд-во Института Гайдара.
- Феномен возрастающей отдачи в экономике и политике: Сб. научн. тр.* (2014). / Под ред. С.Г. Кирдиной, В.И. Маевского [The Phenomenon of Increasing Returns in Economics and Politics. Comp. scientific mat-ls (2014). / S.G. Kirdina, V. I. Maevsky (eds.)]. — СПб.: Алетейя.
- Филиппон Т. (2022). *Великий поворот: как Америка отказалась от свободных рынков*. [Philippon T. (2022). *The Great Reversal: How America Abandoned Free Markets*]. — М.: Изд-во Института Гайдара.
- Флигстин Н. (2013). *Архитектура рынков: экономическая социология капиталистического общества XXI в.* [Fligstein N. (2013). *The Architecture of Markets: The Economic Sociology of a 21st Century Capitalist Society*]. — М.: ИД Высшей школы экономики, 2013.
- Хадсон М. (2021). *Убийство Хозяина: Как финансовые паразиты разрушают экономику* [Hudson M. (2021). *Killing the Boss: How Financial Parasites Are Destroying the Economy*]. — М.: Наше завтра.
- Чемберлин Э. (1996). *Монополистическая конкуренция. Реориентация теории стоимости* [Chamberlin E. (1996). *Monopolistic Competition. Reorientation of the Theory of Value*]. — М.: Экономика.
- Шиллер Р. (2014). *Финансы и хорошее общество*. [Schiller R. (2014). *Finance and Good Society*]. — М.: Изд-во Института Гайдара.
- Шумпетер Й. (1982). *Теория экономического развития: Исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры* [Schumpeter J. (1982). *Economic Development Theory: A Study of Entrepreneurial Profit, Capital, Credit, Interest, and the Business Cycle*]. — М.: Прогресс.
- Kruger A. (1974). *The Political Economy of the Rent-Seeking Society* // *American Economic Review*. Vol. 64. Pp. 291–303.
- Schumpeter J. (1939). *Business Cycles : A Theoretical, Historical, and Statistical Analysis of the Capitalist Process*. — New York: Mcgraw-Hill.
- Wallis J., North D. (1986). *Measuring the Transaction Sector in the American Economy, 1870–1970* // *Long-term factors in American Economic Growth* / S. Engermann, R. Gallman (eds.). — Chicago: University of Chicago Press. Pp. 95–161.

Ореховский Петр Александрович

orekhovskypa@mail.ru

Petr Orekhovsky

doctor habilitatus in economics, professor, chief research fellow of the Institute of Economics of the Russian Academy of Sciences, Moscow

orekhovskypa@mail.ru

STRUCTURALIST NOTES ON THE HISTORY OF THOUGHT

(Part 2. Marshall, «reorientation of the theory of value» and outsiders)

Abstract. The article represents the second part of structuralist notes on the history of economic thought. The first part dealt with the classical school, and now the emphasis is on the history of marginalists and neoclassicism. It also characterizes outsider economists who believe that the development of science has gone the wrong way, ignoring unproductive economic activities and growth blocking mechanisms.

The most significant discoveries pushed to the fringes of the mainstream by authoritative discourse are the variants of unequal exchange and different purchasing value of money considered by Chamberlin and Robinson, as well as the lack of a homogeneous relationship between costs, utility, and price, implicitly present in the works of Schumpeter. With regard to consumer goods and services, the absence of such existence a homogeneous relationship was discovered by Veblen, although it is still considered an exception. However, fund-saving scientific and technological progress makes it a rule to replace machines with new machines that are superior to the old ones both in quality and in price. More productive machines and technologies are also cheaper per unit of useful effect.

The history of thought legitimizes many provisions of the modern mainstream, which are particular «marginal» cases. Considering the consequences of the crisis of 2008–2009, one should expect further fragmentation of the history of thought and the loss of its function of legitimizing the directions of modern theory.

Keywords: *structuralism, rent, equilibrium, non-equivalent exchange, colored money, «debt» money, growth blocking.*
JEL: B12, B13, B14, B21, B22, B40.