

УДК 330.8

DOI 10.51691/2500-3666\_2021\_5\_10

## ***ШУМПЕТЕР И МАРКС: ИСТОРИЯ ОДНОГО ПРОТИВОРЕЧИЯ***

***Сысоев Ф.И.***

*Магистрант,*

*Санкт-Петербургский государственный университет,*

*Россия, Санкт-Петербург*

**Аннотация.** В данной статье ставится цель продемонстрировать возможность синтеза между экономическими теориями, подходы и выводы которых традиционно считаются несовместимыми. В качестве таких теорий взята трудовая теория Карла Маркса и теория инноваций Йозефа Шумпетера. Предметом, на основании отношения к которому сравниваются данные теории, является норма прибыли – а точнее, её исторические тенденции к изменению. Согласно подходу Маркса, норма прибыли исторически тяготеет к снижению; с точки зрения подхода, фокусирующегося на инновациях, ситуация обстоит обратным образом. Автор демонстрирует в данной работе, что посредством чётких терминологических разделений и применения математического моделирования, основанного на предварительном теоретическом анализе, данное противоречие представляется легко снимаемым. Данный пример служит наглядным доказательством того, что в процессе исторического развития науки всегда возможна не только жесткая конкуренция подходов и теорий, но и их синтез.

**Ключевые слова:** политэкономия, марксизм, теория инноваций, теоретический синтез, методология экономической науки

## ***SCHUMPETER AND MARX: HISTORY OF ONE CONTRADICTION***

***Sysoev P.I.***

*Master's degree student,*

*Saint Petersburg State University,*

*Russia, Saint Petersburg*

**Abstract.** This article aims to demonstrate the possibility of a synthesis between economic theories, the approaches and conclusions of which are traditionally considered as incompatible. The labor theory of Karl Marx and the theory of innovation of Joseph Schumpeter are taken as such. The subject on basis of relation to which these theories are compared is the rate of profit – or rather, its historical trends to change. According to Marx's approach, the rate of profit has historically tended to decline; from the point of view of an approach that focuses on innovation, the situation is opposite. Author demonstrates in this paper that by means of clear terminological distinctions and using of mathematical modeling based on preliminary theoretical analysis, this contradiction can be easily removed. This example gives a clear proof that in the process of the historical development of science, not only a competition of approaches and theories is possible, but also their synthesis.

**Keywords:** political economy, Marxism, theory of innovation, theoretical synthesis, methodology of economic science.

### **Введение. Иоганн Герbart и специфика человеческого мышления**

За несколько столетий существования экономической науки её фундаментальные теоретические основы не раз подвергались существенному пересмотру – в силу того, что на исторической сцене появлялись новые яркие школы, развивающие свои идеи по принципу резкой оппозиции предшествующим концепциям. К сегодняшнему дню, безусловно, сложилась некая общая парадигма научного знания, обобщённая под именем

неоклассического синтеза. Однако ещё совсем недавняя история содержит примеры жёсткого противостояния экономических школ – к примеру, кейнсианства и монетаризма. Борьба экономических идей, разворачивавшаяся на протяжении 19-го века, носила ещё более драматичный характер. Вместе с тем можно заметить, что победители в такой борьбе зачастую определялись не по логике чисто научного соперничества, а по иным (и не всегда беспристрастным) правилам. Такие правила часто оказывались политическими – так, в социалистических странах марксизм был провозглашён единственно верным (и потому всесильным) учением.

Таким образом, в основе отвержения какой-либо теории могут, по всей видимости, лежать по крайней мере две причины. Первая из них заключается в том, что одна научная школа явно превосходит другую в своей объяснительной способности и/или научной строгости. Вторая причина была идентифицирована как конъюнктурная. Существуют ли иные причины, по которым одна теоретическая система может быть вытеснена другой? На наш взгляд, да. Можно предположить, что на историю соперничества экономических идей можно взглянуть под принципиально новым углом – оставляющим за скобками как чисто научные критерии, так и идеологические причины.

Для того, чтобы кратко и ясно описать эту – третью – причину, можно обратиться к истории психологии. Один из основателей психологии как науки – Иоганн Гербарт [1] – предложил идею, суть которой заключается в следующем. Человеческая психика оперирует с представлениями (внешних предметов), которые могут восприниматься как сходные между собой (симилярные) и противоположные (диссимилярные). При этом естественная установка самой психики заключается в том, чтобы как можно сильнее сократить число разнородных представлений, оказавшихся в зоне мышления (поскольку излишнее разнообразие таковых воспринимается психикой как болезненный вызов). Тем не менее, согласно Гербарту, подобная установка (естественная сама по себе)

может приводить к излишне поспешному отвержению каких-либо образов, что вполне способно привести в дальнейшем к негативным последствиям – когда насильно вытесненные образы попробуют «взять реванш».

Возвращаясь к основной теме работы, определим, что её целью является демонстрация того, как взаимоисключающие, на первый взгляд, теории поддаются синтезу, а для «оппозитных» концепций открывается возможность к «слиянию». Для достижения этой цели ставится задача разобрать конкретный пример, связанный с широко известным противоречием между взглядами Йозефа Шумпетера и Карла Маркса на такую категорию как динамика нормы прибыли.

Актуальность исследования тесно связана с тем, что было сказано выше, и заключается в следующем. Мы выдвигаем предположение, что на протяжении развития экономической науки множество концепций и идей были отвергнуты несколько поспешно – и их внимательное рассмотрение (в рамках релевантного для каждой из них горизонта проблем) позволит многие из них реинкорпорировать в экономическую науку, обогатив тем самым её содержание. Разбираемый в основной части работы пример призван продемонстрировать то, каким образом это может произойти.

### **Норма прибыли: тенденция к понижению или закон роста?**

В качестве примера, в высшей степени релевантного для нашей задачи, мы взяли случай, связанный с теоретическим объяснением такой экономической категории как *норма прибыли и долгосрочная тенденция её изменения*. Несомненно то, что анализ данной категории, проводившихся с разных позиций, не был свободен от политико-социальных коннотаций. Так, взгляд Маркса был неразрывно связан с его попыткой теоретически обосновать внутренние причины заката капитализма, тогда как экономические школы, выступавшие в роли идеологических оппонентов марксизма, делали совершенно

противоположные выводы. Нас же интересует следующее: всегда ли различие выводов можно считать достаточным основанием для того, чтобы признать абсолютную несовместимость используемых систем аргументации – а значит, констатировать полное превосходство одного метода анализа над другим? На наш взгляд – и ниже мы попытаемся дать этому обоснование – подобный вывод был бы преждевременным.

Действительно, можно непосредственно убедиться в том, что используемые различными школами подходы не столько отрицают, сколько дополняют друг друга: антагонизм возникает только в том случае, если объекты, находящиеся в центре внимания каждой из теорий, выдаются за универсальные – в то время как на самом деле они представляют из себя частные случаи, обусловленные большим количеством ограничений. Так, можно предположить, что значительная часть противоречий, существующих между либеральным<sup>1</sup> и марксистским взглядом на прибыль (и её историческую динамику) исчезнет в том случае, если посредством аккуратных терминологических различений будет установлено, что сам объект анализа – прибыль – распадается на два независимых объекта, изучаемых соответствующими методами. Если будет показано, что это действительно так, то можно будет говорить о некой интегральной теории прибыли, в которой вполне можно совместить оба подхода.

Для начала дадим соответствующие определения. Марксово понимание прибыли можно сформулировать следующим образом: прибыль – это «превращённая форма прибавочной стоимости», т.е. разница между совокупными затратами общественных усилий и теми усилиями, которые необходимы для воспроизводства входящего в стоимость товаров сырья (включая трудовые затраты) [3]. Это определение крайне интересно тем, что прибыль в нём ставится в зависимость от всей наличествующей в обществе системы производственных отношений. В этом случае прибыль возникает у

---

<sup>1</sup> Объединим под этим термином сразу несколько школ – например, неоклассическую, австрийскую и т.д. Вектор экономики | [www.vectoreconomy.ru](http://www.vectoreconomy.ru) | СМЭЛ № ФС 77-66790, ISSN 2500-3666

предприятия автоматически – просто как результат действия капитала, понимаемого как собственность на производственные ресурсы.

Для данного подхода исторической альтернативой являлась многофакторная теория, где прибыль рассматривалась как естественный доход капитала, понимаемого как фактор, создающий стоимость. В начале 20 века в добавок к этой теории появилась другая – связанная с именами Ойгена Бём-Баверка, Фридриха Хайека и во многом Шумпетера. Этот подход (гораздо более интересный, на наш взгляд, чем классическая теория факторов) ставит в центр анализа творческую деятельность предпринимателя, главная функция которого заключается не в пассивном получении дохода от права собственности (или же факторного дохода), но, напротив, в активном участии в творческом процессе внедрения инноваций в производство. Вполне очевидно, что внедрение инноваций повышает производительность труда – и ведёт к росту прибыли (как абсолютной, так и относительной). Таким образом капитал (понимаемый как творческая комбинация производственных возможностей) как раз и выступает основным фактором создания прибыли. Соответственно, повсеместное внедрение инноваций должно вести к совокупному росту нормы прибыли в экономике.

В то же время хорошо известно, что теоретическим итогом марксистского анализа явился вывод о «тенденции средней нормы прибыли к понижению». Причём важно то, что это самое понижение было вызвано, согласно Марксу, ничем иным, как капитальными инвестициями в производственный процесс. Теми самыми, которые должны повышать производительность труда и вести, как предполагалось, к фактическому росту доходности! Полученный парадокс сбивает с толку. Для представителей оппозиционных марксизму экономических учений это явилось явным указанием на противоречивость марксистской теории и очередным поводом для её отвержения.

Мишель Фуко описывал, каким образом теория инноваций позволяет отвергнуть тезис о падении доходности: «анализ Шумпетера заключается в возможности сказать, что этим не-снижением или корректированием снижения нормы прибыли мы обязаны ... инновации, то есть открытию новых техник, новых источников, новых производственных форм, а также новых рынков или новых ресурсов рабочей силы. Таким образом, объяснение этому явлению следует искать в новом, в той инновации, которую Шумпетер считает совершенно неотделимой от функционирования капитализма» [6, 291]. здесь Фуко явно указывает на то, что, согласно Шумпетеру, капиталистическая система производства в самой себе включает все необходимые механизмы, позволяющие поддерживать определённый уровень доходности.

При этом крайне любопытно отметить, что одним из первых идею о снижении нормы прибыли на схожих основаниях подверг критике М. Туган-Барановский – экономист, традиционно причисляемый (по крайней мере западными авторами) к марксистскому направлению. В своей работе «Теоретические основы марксизма» (1905 г.), представляющей из себя не столько описание самих основ, сколько их подробную критику, он достаточно подробно остановился на вопросе о норме прибыли. Результатом его рассмотрения явился тезис о том, что норма прибыли в условиях капиталистического производства может снижаться исключительно в условиях общего снижения производительности труда. Но поскольку общим историческим правилом является скорее обратное – производительность труда постоянно возрастает – то и утверждать следует строго обратное по отношению к тому, что утверждал Маркс. Туган-Барановский пишет: «[падение процента прибыли] не только не есть истинный закон движения прибыли, но истинно как раз обратное: развитие производительной силы общественного труда имеет тенденцию не понижать, а повышать процент прибыли» [5, 177].

На численном примере Туган-Барановский демонстрирует, что при увеличении производительности труда норма прибыли возрастает. Таким образом, капиталистическая производственная система, в которой механизмы конкуренции принуждают предпринимателей к постоянному стимулированию роста производительности, автоматически препятствует снижению доходности в масштабе всей системы. В определённом смысле можно сказать, что данная мысль чрезвычайно близка по своей сути к описанию роли производственных инноваций, которую позднее дал Й. Шумпетер (чей труд, посвящённый концепции инновации, вышел в 1911 г.). Можно даже сказать, что вывод Туган-Барановского оказался более радикален: инновация – это не просто способ поддерживать уровень доходности, но фактор его постоянного повышения!

Присмотримся подробнее к методике, которую применяет Туган-Барановский для доказательства этого утверждения [5, 169 – 172]. При детальном анализе приводимого им примера становится ясна та основная предпосылка, которая привела в итоге к формулированию столь оптимистичного вывода. Дело в том, что в примере Туган-Барановского повышение производительности труда 1) равномерно распределяется по всем отраслям (в его примере их три: производство средств производства и две подгруппы отраслей, выпускающих товары потребительского спроса), а также 2) оказывается достаточно значительным (в силу подобранных значений). В таком случае совокупный капиталист рассматривается как своего рода *тотальный инноватор*, одномоментно повышающий производительность всей системы: каждая отрасль оказывается затронута повышением производительности труда. Мы же хотим внести определённые уточнения в предложенную модель, исходя из достаточно реалистичного предположения о том, что в экономике большая часть инноваций имеет локальный характер и распространяется неравномерно. Выводы, следующие из данного уточнения, будут даны несколько позже; сейчас же приведём условный пример.



Предположим, что общественное производство сводится к выпуску всего двух типов товара: А и В. Предположим для простоты, что на первом этапе трудозатраты на производство единицы каждого из этих товаров одинаковы, а выпуск товара А ( $x$  – количество товара А) равен выпуску товара В ( $y$  – количество товара В). Норму прибыли возьмём равной 100%, т.е. за один цикл стоимость удваивается.

Предположим далее, что в производственной системе может быть осуществлена инновация, требующая инвестиций (обозначим её через  $K$ ). Таким образом, речь идёт в данном случае о том типе инноваций, которые Шумпетер называл производственными: это может быть, например, новое оборудование. Функция данной гипотетической инновации в нашем примере сводится к тому, что она повышает производительность труда в сфере производства товара В ( $m$  раз), однако на производительность труда в случае товара А никак не влияет. Допустим также, что внедрение данной инновации в производственный процесс требует капиталовложений, связанных неким линейным отношением с производством товаров А и В (т.е. в размере  $k(x'A' + y'B')$ ). Это значит следующее: поскольку капитальный товар не берётся из воздуха, для его производства также нужны товары А и В, из сочетания которых и складывается его стоимость. В этом случае при обозначении стоимостей и количеств, из которых складывается уравнение, мы переходим к обозначениям со штрихом для того, чтобы отличить их от первого случая (когда в производство ещё не внедрена инновация).

Для каждого из описанных выше двух случаев мы зададим формулы производственного процесса – производственные функции  $f^1(A, B)$  и  $f^2(A, B, K)$ :

$$\left\{ \begin{array}{l} f^1(A, B): xA + yB \rightarrow 2(xA + yB); \quad (1) \\ f^2(A', B', K): K + x'A' + y'B' \rightarrow 2x'A' + 2my'B'; \quad (2) \\ \text{где } K = k(x'A' + y'B'); \\ \quad x = y; \\ \quad A = B; \\ \quad x' = y'; \\ \quad B = mA \end{array} \right.$$

Сделаем необходимые пояснения. В данной системе обозначений буквами А и В обозначаются не только сами товары, но и соответствующие им стоимости. Для простоты мы примем их равными в первом случае. Во втором же случае мы условились, что производительность труда в сфере производства товара В повысилась в  $m$  раз – поэтому примем соотношение  $B = mA^2$ . Располагаемое изначально (на начало производственного цикла) число товаров А и В, выражаемое буквами  $x$  и  $y$ , примем равным и для второго случая:  $x' = y'$ .

Теперь перейдём к самой интересной части: попробуем выяснить, как вызванное производственной инновацией повышение производительности труда скажется на норме прибыли (в первом случае мы взяли её, напомним, равной 100%). Учитывая, что норма прибыли зависит от двух составляющих – собственно прибыли и связанного в производстве капитала – приступим к вычислению их соотношения с того, что выразим саму прибыль.

Прибыль  $P$ , образуемую в результате производства, вычислим как разность правой и левой частей равенства (2). Она будет равняться следующему выражению:

$$\begin{aligned} P &= 2x'A' + 2y'mB' - kx'A' - kyB' - x'A' - y'B' = \\ &= 2x'A' + 2y'm \frac{A'}{m} - kx'A' - ky' \frac{A'}{m} - x'A' - y' \frac{A'}{m} = \end{aligned}$$

<sup>2</sup> К сожалению, объём работы не позволяет дать развёрнутого объяснения тому, как выводится данное соотношение. Можем, однако, заверить в том, что оно логичным образом следует как из трудовой теории стоимости, так и (хотя и более косвенно) из маржиналистских принципов.

$$\begin{aligned}
 &= 2 + 2 - k - \frac{k}{m} - 1 - \frac{1}{m} = \\
 &= 3 - k - \frac{k}{m} - \frac{1}{m} \quad (3)
 \end{aligned}$$

В таком случае норма прибыли  $r$  будет рассчитана как отношение выражения (3) к левой части выражения (2):

$$\begin{aligned}
 r &= \frac{3 - k - \frac{k}{m} - \frac{1}{m}}{(k + 1)(x'A' + y'B')} = \\
 &= \frac{3 - k - \frac{k}{m} - \frac{1}{m}}{(k + 1)(x'A' + x'\frac{A'}{m})} = \\
 &= \frac{3 - k - \frac{k}{m} - \frac{1}{m}}{(k + 1)(1 + \frac{1}{m})} \quad (4)
 \end{aligned}$$

Теперь перейдём к выяснению интересующего нас вопроса: каково должно быть соотношение параметров  $m$  и  $n$  (то есть повышения производительности труда и капитала, затрачиваемого на модификацию производственного процесса) для того, чтобы норма прибыли превосходила базовый случай, в котором норма прибыли равнялась, как мы видели, 100%. Искомое отношение может быть определено из неравенства:

$$\frac{3 - k - \frac{k}{m} - \frac{1}{m}}{(k + 1)(1 + \frac{1}{m})} \geq 1 \quad (5)$$

Решая это неравенство, мы последовательно придём к интересующему нас соотношению:

$$3 - k - \frac{k}{m} - \frac{1}{m} \geq (k + 1) \left( 1 + \frac{1}{m} \right);$$

$$3 - k - \frac{k}{m} - \frac{1}{m} \geq k + \frac{k}{m} + 1 + \frac{1}{m};$$

$$3m - km - k - 1 \geq km + k + m + 1;$$

$$2m - 2km - 2k \geq 2;$$

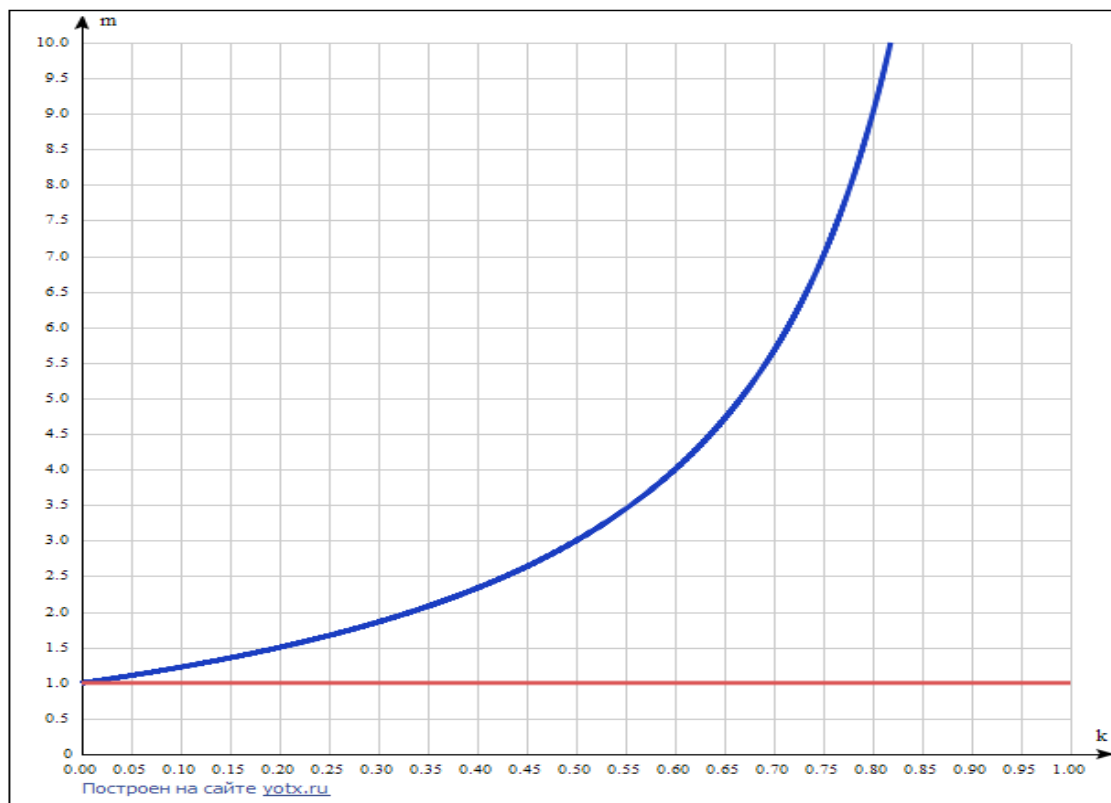
$$m - km - k \geq 1;$$

$$m - km \geq k + 1;$$

$$m(1 - k) \geq k + 1;$$

$$m \geq \frac{k + 1}{1 - k} \quad (6)$$

Полученное соотношение определяет множество комбинаций  $m$  и  $k$ , соответствующих введённому требованию: новая норма прибыли должна быть не ниже, чем в базовом случае. Графически данное множество соответствует всем точкам, лежащим не ниже функции, изображённой на графике синей линией (Рис. 1):

Рисунок 1 – Поведение параметра  $m$  в зависимости от параметра  $k$ 

Прокомментируем данный график. Основная функция, описывающая поведение  $m$  в условиях строго равенства отношения (6), стремится к 1 при стремлении параметра  $k$  к нулю. Это означает, что при незначительных расходах на внедрение капитальной инновации (которые составляют, напомним,  $k(x'A' + y'B')$ ) повышение рентабельности может быть достигнуто даже при незначительном повышении производительности труда в области производства товара В. Так например, если в инвестированном в усовершенствование производственной структуры капитале оказывается связана одна пятая часть стоимости  $x'A' + y'B'$  (т.е.  $k = 0.2$ ) – или, иначе, одна шестая часть всего капитала, то необходимо увеличение производительности труда хотя бы в полтора раза ( $m = 1.5$ ) для того, чтобы данная инвестиция окупилась с точки зрения повышения нормы прибыли. В случае же, если  $k$  оказывается равным 0.5 (т.е. во внедрённой технике связана уже треть всего капитала), то необходимо увеличение производительности труда уже как минимум в три раза.

Таким образом, мы видим, что повышение производительности труда ведёт к росту нормы прибыли только при определённых соотношениях между суммой инвестируемых средств и самим ростом производительности труда. При этом существует колоссальное количество комбинаций, при которых рост производительности вовсе не будет сопровождаться ростом нормы прибыли. Это происходит в силу того, что большая часть капитала оказывается овеществлённой в производственных элементах, стоимость которых не подверглась снижению. Так, согласно нашим условиям, в состав капитального блага с входят в качестве компонентов товары А и В. Соответственно, удешевление одной из составляющих (В) было сопряжено с суммарным ростом производства товара А – и, таким образом, привело к итоговому увеличению стоимости постоянного капитала в суммарном объёме производимых стоимостей.

Целью данного примера было продемонстрировать, что в условиях, более точно соответствующих реальному течению экономических процессов (а именно – локальному характеру инноваций и постепенности их распространения) внедрение инноваций может вести *как к повышению, так и к снижению* нормы прибыли при общем повышении производительности труда. При этом на уровне индивидуальных предпринимательских стратегий внедрение инновации всегда означает повышение нормы прибыли – за счёт того, что у компании появляется конкурентное преимущество. Однако в масштабе всей экономики подобный акт может привести именно к понижению средней доходности. Для конкретной компании это останется незаметным – ввиду того, что результатом внедрения инновации для неё окажется сверхприбыль, с лихвой компенсирующая снизившуюся прибыль (понимаемую, разумеется, в относительных терминах: как доходность).

В приведённом выше примере мы исходили из того (достаточно реалистичного) предположения, что внедрение производственной инновации

ведёт к сравнительному удешевлению производства только части товаров (объединённых условной категорией В). В этом случае снижение нормы прибыли можно было объяснить тем, что внедрение новых капитальных благ привело в итоге к увеличению выпуска тех товаров, стоимость которых не была снижена (но которые входили в стоимость этих капитальных благ: товары А).

Теперь же рассмотрим для окончательной ясности случай, когда внедрение инновации удешевляет производство абсолютно всех возможных товаров (иначе говоря, производительность труда возрастает во всех сферах) – включая те капитальные блага, за счёт которых обеспечивается новая инновационная система производства. В данном случае производственная инновация будет рассматриваться как тотальная инновация, снижающая стоимость как товара А, так и товара В (которые, напомним, образуют и её собственную стоимость). Мы в праве предположить, что в данном случае инновация наверняка окажет положительное воздействие на норму прибыли. Итак, введём систему, аналогичную приведённой выше, с производственными функциями  $f^1(A)$  и  $f^2(A, K)$ :

$$\left\{ \begin{array}{l} f^1(A): xA \rightarrow 2xA; \quad (7) \\ f^2(A, K): K + x'A \rightarrow 2mx'A; \quad (8) \\ \text{где } K = kx'A \end{array} \right.$$

В первом случае норма прибыли равна по-прежнему 100%; во втором же случае определим её следующим образом (сразу же задав для неё необходимое условие быть не менее 100%):

$$\frac{2mx'A - kx'A - x'A}{x'A(k + 1)} \geq 1;$$

$$\frac{2m - k - 1}{k + 1} \geq 1;$$

$$2m - k - 1 \geq k + 1;$$

$$2m - 2 - 2k \geq 0;$$

$$m \geq k + 1 \quad (9)$$

Полученное соотношение (9) говорит об одном: выдвинутое нами ранее предположение оказалось ошибочным. Даже в случае, если инновация носит всеобъемлющий характер, по-прежнему оказывается актуальным условие о необходимости выполнения определённого соотношения между инвестируемым капиталом и ростом производительности труда! Таким образом, в случае, если  $k = 0.5$ , т.е. в инвестированных капитальных средствах, не применявшихся ранее, оказывается скована третья часть всего капитала, необходимое повышение производительности труда должно составить хотя бы полтора раза. В ином же случае (например, если производительность труда возрастёт только на 30%) неизбежно произойдёт снижение нормы прибыли. Этот пример наглядно показывает, что между изменением производительности труда (вызванным внедрением производственной инновации) и движением нормы прибыли отсутствует какая бы то ни было прямая связь. Мы приходим к выводу, что существующая между ними связь имеет 1) параметрический и 2) двусторонний характер, т.е. может быть как положительной, так и отрицательной.

При этом, если мы сравним первый и второй из приведённых нами примеров, мы ожидаемо увидим, что параметр  $m$ , отвечающий за рост производительности труда, может принимать более низкие значения во втором случае. Логически это следует из того, что во втором случае повышение производительности труда значительно снижает стоимость капитальных благ, чем в первом. Математически же это верно в силу того, что

$$\frac{k + 1}{1 - k} \geq k + 1 \text{ при } k \in [0, 1).$$

Выше мы рассмотрели, как указывалось, только один тип инновации – так называемую производственную инновацию. Рассмотрим также и остальные



типы – чтобы определить, при каких условиях инновация может гарантировать рост доходности в масштабе всей экономики. Ниже мы приводим таблицу, в которой различные категории инноваций (в классификации Шумпетера [7]) рассмотрены с точки зрения их воздействия на среднюю норму прибыли (Табл. 1):

Таблица 1 – Воздействие различных типов инноваций на норму прибыли

| Типы инновации   | Воздействие на среднюю норму прибыли   |
|--|--|
| Производство новых товаров   | нейтральное  |
| Применение новых технологий (т.е. осуществление капитальных/производственных инвестиций) | а) Инновация является тотальной. В этом случае возможно: 1) повышение, если соблюдаются соответствующие отношения между стоимостью капитальных вложений и повышением производительности труда; 2) понижение в противном случае.      |
|  | б) Инновация является локальной. В этом случае также возможно 1) повышение, если соблюдаются соответствующие отношения между стоимостью капитальных вложений и повышением производительности труда; 2) понижение в противном случае. |
| Открытие новых рынков сбыта  | нейтральное  |
| Ресурсные инновации  | а) Незначительно повышает норму прибыли в случае локальной применимости данной инновации.  |
|  | б) Повышает норму прибыли, если инновация носит тотальный характер.  |
| Подрыв положения конкурентов-монополистов  | нейтральное  |
| Организационные инновации  | а) Незначительно повышает норму прибыли в случае локальной применимости данной инновации.  |
|  | б) Повышает норму прибыли, если инновация носит тотальный характер.  |

Подробное обоснование двух сценариев воздействия производственной инновации (т.е. второго типа инноваций) на норму прибыли было приведено нами выше. Привести развёрнутую аргументацию для остальных пунктов невозможно в силу ограничений, налагаемых объёмом эссе, поэтому сразу перейдём к формулированию определённых выводов из данной схемы. Можно заметить, что инновации оказывали либо теоретически-нейтральное влияние на норму прибыли, либо положительное. Исключение составила только производственная инновация, которая оказалась способной как повышать

доходность, так и снижать её при соблюдении достаточно специфических условий, которые были описаны соотношениями (6) и (9). Попробуем ответить теперь на следующий вопрос: какой тип инноваций оказывает преимущественное воздействие на динамику нормы прибыли?

Безусловно, организационные инновации представляют из себя тот тип, который имел колоссальную историческую значимость. При этом интересно, что соответствующие примеры можно почерпнуть у самого Маркса. Одним из наиболее простых и ярких примеров является описание им принципа хозяйственной кооперации, частным случаем которого является мануфактурное производство. Очевидно, здесь ещё не идёт речи о полноценном внедрении механики – поэтому массовый переход от более ранних форм капиталистических отношений к мануфактуре (т.е. расчленение процесса изготовления одного предмета на совокупность отдельных операций и введение соответствующей специализации) можно считать наиболее значимым историческим примером тотальной организационной инновации. Несомненно, историческим результатом данного перехода явилось резкое повышение нормы прибыли.

Однако при переходе к способу производства, носящему преимущественно технический характер, ситуация значительно усложняется. Теперь огромную роль начинают играть непосредственно производственные инновации, связанные со значительными инвестициями в средства производства. Соответственно, в новых условиях для роста среднего уровня доходности требуется соблюдение описанного выше условия. Соответствовали ли ему исторически производственные инновации?

Однозначно ответить на этот вопрос очень сложно. Однако нам представляется интересным обратиться по этому поводу к некоторым теоретическим наблюдениям таких экономистов как К. Менгер, О. Бём-Баверк, Ф. Хайек или У. де Сото. Менгер ввёл в экономическую науку понятие порядка капитальных благ, а Хайек развил его в стадиальную концепцию производства.

Согласно данной теории, любое реальное производство представляет из себя цепочку последовательных стадий, на каждой из которых товар претерпевает определённые трансформации, пока наконец не превращается в итоговое «потребительское благо». Для нас здесь важно то, что исторический прогресс в сфере производства и повышения производительности отмечен удлинением производственных цепочек. Элементарный пример, приводимый Бём-Баверком, имеет следующую логику. В начале человек (условный Робинзон Крузо) занят исключительно тем, что собирает вручную необходимые для пропитания ягоды. Далее, скопив некий продовольственный запас, он посвящает несколько дней поиску и изготовлению подходящей палки, которая позволяет ему сбивать ягоды с кустов и тем самым значительно увеличивать их добычу [2]. Можно увидеть, что данный пример полностью подпадает под второй из описанных нами случаев: производственная инновация носит характер тотальной, поскольку её внедрение приводит к удешевлению всех производимых товаров (в том числе и самой палки, для изготовления которой, как мы видели, ничего, кроме запаса ягод, не нужно).

Современная экономика, безусловно, очень далека от данного идеального примера [4] – и внедрение производственной инновации в сфере изготовления оптических линз (например, применение нового типа полировальных станков) не окажет ни малейшего воздействия на стоимость минеральных элементов, входящих в стоимость самих станков. Таким образом, можно утверждать, что большинство производственных инноваций, имеющих место в современных условиях, подходят под первый из описанных нами типов. Соответственно, для того чтобы сделать вывод о характере воздействия производственных инноваций на норму прибыли, необходимо подставить соответствующие значения в формулу (6). Безусловно, определение более-менее точных значений, относящихся к средним темпам повышения производительности труда и доле инвестиций в структуре производимого продукта, необходимо провести

отдельное статистическое исследование. Однако заметим, что даже те предварительные подсчёты, которые были проделаны нами на основе данных, относящихся к США, показали, что осуществляемые инвестиции в капитал не приводят к такому повышению производительности труда, которое было бы способно повысить норму прибыли. Это полностью согласуется с тем фактом, что на протяжении достаточно длительного времени в американской экономике действительно происходит постепенное снижение средней доходности.

Принимая во внимание всё вышесказанное, историко-логическая динамика средней нормы прибыли может быть представлена следующим образом. В определённые моменты исторического процесса, ознаменованные открытием и внедрением организационных, ресурсных или революционных производственных инноваций (резко увеличивающих производительность труда) норма прибыли в экономике значительно возрастает. Причём есть основания утверждать, что подобные изменения имеют характер скачков: в силу того, что инновации подобного типа являются чаще всего тотальными и охватывают (прямо или косвенно) большой перечень отраслей за относительно короткий промежуток времени. Таковы исторические примеры перехода к мануфактурному способу организации труда, внедрение конвейерного способа производства или различные примеры промышленных революций (применение силы пара, электричества и т.д.). В таком случае оказываются полностью справедливыми выводы тех теоретиков, которые считали, что внутри капиталистической производственной системы существуют силы, достаточные для того, чтобы не допускать снижения и, более того, приводить к увеличению доходности.

Однако в промежутке между подобными скачками (например, в промежутке между технологическими революциями) процесс внедрения инноваций идёт в соответствии с другим ритмом: инновации носят локальный характер, и среди них велика доля производственных инноваций, связанных с

инвестированием в основной капитал. В таком случае процесс внедрения новых способов производства чаще всего принимает форму удлинения производственных цепочек (в соответствии с австрийской концепцией постадиального производства), что, как мы показали выше, ведёт к возрастанию доли средств, связанных в основном капитале (или, пользуясь языком марксистской теории, большая часть производимой стоимости оказывается задействованной в области изготовления средств производства). Таким образом, в том случае, когда инновационный процесс принимает преимущественно форму локального внедрения производственных инноваций, справедливыми оказываются выводы, сформулированные в рамках классического марксизма: тенденция изменения нормы прибыли тяготеет к снижению.

### **Заключение. Единая экономическая теория**

В данной работе мы постарались на примере конкретной теоретической проблемы показать, как может быть достигнут синтез кажущихся взаимоисключающими взглядов. За основу данного примера были взяты позиции Шумпетера и Маркса относительно воздействия производственных инноваций на норму прибыли – ключевой показатель экономической деятельности. Теория инноваций Шумпетера фактически даёт обоснование тому, как из стихии предпринимательского творчества рождаются тенденции, противодействующие снижению доходности. Ортодоксальный марксистский анализ настаивает, в свою очередь, на том, что падение нормы прибыли представляет собой своего рода судьбу капиталистической экономики. Это, согласно Марксу, неизбежно в силу того, что неотъемлемая от функционирования капитализма конкуренция вынуждает предпринимателей постоянно вводить в производственный процесс новые капитальные средства – а они-то и ведут к тому, что основной капитал постоянно растёт относительно переменного, приводя к снижению доходности. Мы показали также, что внутри самого марксизма были выдвинуты аргументы против такого подхода: Туган-

Барановский показал, что основная функция капитальных инноваций заключается именно в том, чтобы повышать производительность труда – а раз повышается производительность труда, то снижается и стоимость воспроизводства самого постоянного капитала. Таким образом он предположил, что в условиях постоянного роста производительности труда (который, несомненно, сопровождает капиталистическую экономику на протяжении всего её существования) будет скорее иметь место обратная тенденция: норма прибыли должна повышаться в результате постоянного совершенствования производственного процесса.

Нам удалось показать, что ни одна из приведённых выше позиций не может претендовать на статус абсолютной. Мы продемонстрировали, что производственная инновация может как повышать, так и снижать норму прибыли – в зависимости от весьма специфических условий. Основное из этих условий заключается в следующем: выполняется ли определённое численное соотношение между инвестируемым в производственную инновацию капиталом и гарантируемым ею повышением производительности труда? Мы показали, что для того, чтобы производственная инновация (понятая как введение в использование новой производственной техники) привела к повышению нормы прибыли, вызванный ею рост производительности должен быть достаточно большим. Причём важно подчеркнуть, что внедрение инновации, ведущей к снижению нормы прибыли, ни в коем случае не является экономически нецелесообразным на уровне конкретного предприятия.

Вместе с этим мы рассмотрели также остальные типы инноваций (основываясь на классификации Шумпетера). Был выдвинут тезис относительно того, что некоторые из них (в частности, организационная или ресурсная), в отличие от инноваций производственных, всегда ведут к повышению нормы прибыли – в силу того, что вызываемое ими увеличение производительности труда не связано со связыванием дополнительных средств в постоянном

капитале. Из всего сказанного можно сделать следующий вывод: динамика нормы прибыли является достаточно сложным для анализа объектом – однако при более тщательном описании и разграничении условий, приводящих к её колебаниям, вполне возможно сделать достаточно ясные заключения. Как только мы подходящим образом классифицировали данные условия, мы увидели, как появилось подходящее место для каждой из теорий, подход и выводы которых в самом начале производили впечатление несовместимых. В таком случае отношение между теориями Шумпетера и Маркса уже нельзя как жёсткую дизъюнкцию (*или Шумпетер, или Маркс*). На наш взгляд, это отношение должно звучать так: Шумпетер *и* Маркс как *органические части* единой экономической науки.

#### **Библиографический список:**

1. Гербарт, И. Психология. - М.: Издательский дом «Территория будущего», 2007. – 288 с.
2. Бём-Баверк, О. Позитивная теория капитала. - Челябинск: Социум, 2008. – 910 с.
3. Маркс К. Капитал. Том первый. Государственное издательство политической литературы, 1950. – 794 с.
4. Сото, У.Х. Деньги, банковский кредит и экономические циклы. - Челябинск: Социум, 2008. – 663 с.
5. Туган-Барановский, М.И. Теоретическія основы марксизма. - СПб.: типография И.Н. Скороходова, 1906. – 229 с.
6. Фуко, М. Рождение биополитики. - СПб.: Наука, 2010. – 448 с.
7. Шумпетер, Й. Теория экономического развития. - М.: «Эксмо», 2007. – 864 с.

*Оригинальность 98%*

