

Ю.В. Латов

КОЛУМБЫ И ВИКИНГИ ИСТОРИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МЫСЛИ

Выдающиеся открытия редко совершают однократно. Как известно, за пять столетий до Колумба Америку открыли викинги, однако их открытие не заинтересовало европейцев. Поэтому лавры Лейфа Счастливого достались Христофору Колумбу. В истории экономической мысли тоже есть как свои колумбы, так и свои викинги.

Чаще всего первые гениальные догадки высказываются раньше, чем общество может их воспринять. В результате эти открытия не находят понимания окружающих. Лишь с течением времени, когда общество становится более зрелым, повторное открытие начинает восприниматься и становится общепринятым.

Анализ нереализованных «прорывов» в истории экономической мысли играет во многом ту же роль, что и ретропрогнозирование в теориях экономической истории. В обоих случаях подчеркивается многовариантность исторического развития и акцентируется внимание на соотношении закономерных и случайных обстоятельств, в силу которых реализовался именно тот вариант истории, в котором мы живем.

Приведем некоторые примеры выдающихся экономических открытий, которые прошли незамеченными.

Роберт Оуэн — непонятый первооткрыватель социального капитала

Концепция социального капитала — той способности эффективно трудиться и приносить доход, которой обладает не отдельный человек, а только коллектив — вошла в экономическую науку в XX в. Ее возникновение связывают с хотгорнскими экспериментами Э. Мейо, а затем с научными работами П. Бурдьё и Д. Коулмана. Однако на самом деле истинными первооткрывателями этого института были социалисты XIX в. Работам

П. Бурдые и Д. Коулмана предшествовали труды «раннего» К. Маркса, а хотторнским экспериментам Э. Мэйо — эксперименты Р. Оуэна в Нью-Ланарке.

Англичанин Роберт Оуэн (1771–1858) во многом резко отличается от своих коллег по хрестоматийной триаде социалистов-утопистов «Сен-Симон–Фурье–Оуэн». Французские мыслители вели жизнь люмпенов: Анри Сен-Симон — разорившийся аристократ, Шарль Фурье — разорившийся торговец. В их концепциях заметна мечтательность людей, не нашедших себе места в капиталистическом обществе. Оуэн же был «человеком, сделавшим себя сам».

Сын мелкого торговца-ремесленника, он быстро сделал карьеру в бизнесе, в 19 лет имел собственный бизнес, в 20 лет стал управляющим одной из крупнейших ткацких фабрик Англии. Оуэн активно занимался фабричным управлением до 55 лет, а утопическими экспериментами — лишь в «пенсионном» возрасте. Главным делом жизни Р. Оуэна была не социалистическая коммуна в Америке, которая просуществовала всего пару лет (1825–1827 гг.) и развалилась, а знаменитая фабрика в Нью-Ланарке, которой Оуэн успешно руководил четверть века. Именно там он, опытный делец, впервые показал, что инвестиции в «человеческие ресурсы» могут давать высокую отдачу, попытавшись, как сказано в эпитафии на его могиле, «стремиться к более совершенным социальным условиям путем согласования интересов капитала и труда».

Вспомним о нью-ланаркском эксперименте.

Купив в 1800 г. на паях с компаньонами ткацкую фабрику в Шотландии, Оуэн начал постепенно менять в Нью-Ланарке методы организации труда.

Во-первых, он, повысив зарплату, сократил рабочий день (до 12 ч при норме в 14 ч).

Во-вторых, Оуэн заменил денежные штрафы системой морального контроля. «Немой увещатель» (разноцветный брусок, каждая грань которого соответствовала определенной оценке) на каждом рабочем месте показывал, как мастер цеха оценивает дневное поведение работника, — черная метка за плохое поведение, голубая за безразличие, оранжевая за хорошее и белая за отличное поведение.

В-третьих, предприниматель демонстрировал стремление создать на фабрике стабильный самообновляющийся трудовой коллектив. Наиболее ответственных рабочих он сделал своими помощниками. Во время кризиса 1806 г. Оуэн, пока фабрика простаивала, четыре месяца выплачивал работникам прежнюю зарплату, никого не увольняя. При фабрике были созданы фактически бесплатные школы для детей работников, где воспитывалась новая «рабочая смена».

В-четвертых, Оуэн начал активно заботиться о быте работников, искореняя пьянство и организуя заводские столовые, где работники могли приобретать продукты по более низкой цене.

Финансовые результаты этих мер оказались поразительными. В 1800 г. при покупке фабрики Оуэн с компаньонами приобрел ее за 60 тыс. фунтов. В 1812 г. она оценивалась уже в 200 тыс. фунтов стерлингов, причем доход с нее достигал 12% этой суммы. Инвестиции в «человека» (включая, в частности, 7 тыс. фунтов, выплаченных за четыре месяца простоя в 1806 г.) отлично окупались. Когда в 1824 г. Р. Оуэн из-за разногласий с компаньонами продал свою долю в бизнесе, он получил примерно 50 тыс. фунтов, на которые затем мог экспериментировать с коммуной в Америке и с банками трудового обмена в Англии. В итоге провалы экспериментов «позднего Оуэна» заслонили финансовый успех нью-ланаркского эксперимента.

В истории Нью-Ланарка может показаться загадочным, почему более чем успешный опыт социально ответственного бизнеса не стал объектом подражания. Ведь шотландская фабрика Р. Оуэна стала на какое-то время буквально местом паломничества людей со всего света, как в 1920-е гг. — заводы Г. Форда. Однако никто из предпринимателей «оуэнизмом» не воспользовался. «С тех пор как на британских фабриках были введены повсеместно машины, на человека стали смотреть как на машину второстепенную и низшую, — писал Р. Оуэн. — Стали обращать гораздо большее внимание на усовершенствование дерева, металла и сырых продуктов, чем на человеческие тело и душу... Неужели вы, даже из простого практического расчета, оставите без внимания ту выгоду, которую могла бы доставить вам хотя бы часть вашего капитала, приложенного к улучшению живых машин?»¹.

Коллеги Оуэна оставляли эту выгоду без внимания. Более того, на самом Нью-Ланарке уже в 1820-е гг., когда Р. Оуэн начал увлекаться проповедью социальных реформ и реже бывать на фабрике, трудовой климат стал ухудшаться (из-за чего Оуэн и вышел из дела).

Разгадка заключается в том, что Р. Оуэн развивал на своей фабрике не столько человеческий, сколько социальный капитал. Производительность повышалась, в основном, не от того, что работники становились более умелыми. Ведь в историческом интервале между промышленной революцией и научно-технической революцией квалификация обычного работника не имела особого значения. Главное — в другом. Работники Нью-Ланарка доверяли управляющему и активно соревновались друг с другом, стремясь заслужить его одобрение. Когда сеть доверительных отношений между предпринимателем и работником стала рваться, достигнутый эффект должен был исчезнуть.

Теперь можно объяснить, почему же «оуэнизм» нельзя было скопировать (как в наши дни практически невозможно, например, скопировать японскую систему «точно в срок»). Ведь по настоящему доверительные отношения между предпринимателем и работниками основаны на демократической идеологии, когда участники трудового контракта воспринимают друг друга как равноправных партнеров и в принципе «одноразовых» людей («сегодня — ты мой начальник, а завтра может быть наоборот»). В эпоху классического капитализма XIX в. в Западной Европе (и особенно в Англии) такой ментальный институт отсутствовал: богатые предприниматели считали себя «хозяевами», которых работники должны беспрекословно слушаться. Роберт Оуэн, социально ответственный предприниматель, оказался главным звеном эксперимента в Нью-Ланарке, без которого тот был обречен на неудачу. Уход Р. Оуэна в макроэкономическое «проектирование» (борьба за отмену детского труда, за сокращение рабочего дня, за создание профсоюзов...) был порожден, очевидно, осознанием, что микроэкономическая «гармония» Нью-Ланарка обречена на исчезновение. Социально ответственный предприниматель стал на склоне лет социалистом буквально от отчаяния.

Роберт Оуэн впервые очень четко осознал, что совершенствование «человеческих отношений» есть главный ресурс по-

вышения производительности труда. Но современники его не услышали. От прекращения эксперимента в Нью-Ланарке до хотторнских экспериментов американского социолога Джорджа Элтона Мэйо (1880–1949) оставалось более столетия.

Подлинное «открытие Америки» в изучении человеческих отношений состоялось только в 1920-е гг.

В 1927 г., когда Э. Мэйо руководил отделением производственных исследований Гарвардского университета, его сотрудники начали изучать отношения в трудовом коллективе одного из подразделений крупной американской компании «Вестерн Электрик» в Хоторне, пригороде Чикаго, где женщины-работницы собирали телефонные аппараты. В ходе исследований обнаружилось несколько парадоксальных явлений.

Когда анализировались факторы НОТ, то ученые обнаружили, что улучшение условий освещения резко увеличивает производительность труда. Однако и ухудшение условий освещения также привело к улучшению производительности труда! Введение пятиминутных пауз во время работы, укорачивание рабочего дня и рабочей недели, введение бесплатных завтраков — все изменения вели к росту производительности.

Самое загадочное было в том, что когда все изменения ликвидировали, то производительность оказалась выше, чем до начала эксперимента. Исследователи отменили все введенные ранее изменения и вернулись к исходным условиям, когда рабочие не имели ни дополнительного отдыха, ни завтрака, ни сокращенного рабочего дня и недели. Д.Э. Мэйо и его коллеги были просто поражены тем, что производительность труда в этих условиях, напротив, достигла наибольших за все время эксперимента результатов. Последующее новое введение дополнительного отдыха и завтраков вновь увеличивали производительность. За весь периода первого эксперимента (1924–1927 гг.) индивидуальная производительность труда повысилась с 2400 реле до 3000 реле в неделю на каждого рабочего.

Заинтригованный результатами экспериментов своих сотрудников, Э. Мэйо лично включился и исследование и выдвинул гипотезу, что ключом к объяснению загадки Хоторна было изменение группового сознания. По его мнению, женщины, участвовавшие в опыте, наслаждались возрастающим вниманием

экспериментаторов. Ведь в начале эксперимента исследователи удалили рабочих из фабричного цеха и поместили их в специальную комнату, чтобы легче было установить над ними контроль. У рабочих появилось чувство личного участия в важном научном проекте, что стимулировало их производительность. Как отметил Э. Мэйо, экспериментаторы создали более приятную рабочую обстановку, поскольку работники не рассматривали ученых как начальников. В ходе эксперимента сложилась ситуация, в которой рабочие могли свободно говорить с экспериментаторами о своих проблемах.

С целью проверки своих догадок Э. Мэйо провел новую серию экспериментов в Хотторне, в ходе которых у работниц стали брать интервью по поводу улучшений условий труда. Когда жалобы, собранные во время проведения интервью, были исследованы, то исследователи посчитали их полностью не соответствующими действительности. Никаких реальных изменений не осуществляли, однако рабочие стали говорить о внезапном улучшении условий труда и о повышении зарплаты. Исследователь интерпретировал это так: благодаря возможности открыто выплеснуть свои эмоции рабочим показалось, что их положение улучшилось, хотя в действительности все оставалось по-прежнему.

Результатом программы стало обучение мастеров-надсмотрщиков умению слушать и понимать личные проблемы рабочих. Надсмотрщиков-менеджеров стали учить искусству внимательно выслушивать служащих. Новый руководитель, сделал вывод Э. Мэйо, должен быть более человечным, и это приведет к росту производительности.

Как видим, ничего принципиально нового (в сравнении с Нью-Ланарком Р. Оуэна) Э. Мэйо не открыл. В сущности, эксперимент Р. Оуэн был гораздо грандиознее: английский предприниматель начала XIX в. экспериментировал с коллективом крупной фабрики, в то время как американские социологи век спустя работали с малыми группами. Наконец, Э. Мэйо и его коллеги на эксперимент в Хотторне потратили менее 10 лет, в то время как Р. Оуэн потратил на Нью-Ланарк четверть жизни.

Но «дух времени» изменился. Поэтому призыв Э. Мэйо к менеджерам налаживать человеческие отношения с работниками был воспринят куда более благожелательно, чем речи Р. Оуэна.

Впрочем, Э. Мэйо тоже обвиняли в том, что его методика «привязана» к личности «добротного начальника» и потому неустойчива. Мэйо с этим обвинением не соглашался, указывая, что в той группе работников Хотторна, которая первая подверглась изучению, даже после ухода ученых производительность еще четыре года оставалась высокой, хотя вернувшееся старое «начальство» не демонстрировало внимания к нуждам работников.

В результате исследований Э. Мэйо концепция «человеческих отношений» стала в США, а затем и в других развитых странах очень популярна. Эта концепция заставляла рассматривать работника не просто как «экономического человека», а как члена коллектива, участника сложной системы социальных связей. Ее иногда называют «мэйонизмом». «Оуэнизм» же остался нереализованным.

Заслоненные Джоном Кейнсом —

Лаучлин Карри, Саймон Кузнец и Михал Калецкий

Роль кейнсианства в событиях 1930-х и последующих лет трудно переоценить. Ранее политическая и экономическая элита Запада была убеждена, что «лучше то правительство, которое меньше вмешивается в экономику», а важнейшими критериями эффективности государственной экономической политики являются низкая инфляция, твердая валюта и бездефицитный бюджет. Если от этой парадигмы и приходилось отступать (например, в годы Первой мировой войны), то это воспринималось как временное и нежелательное отклонение от нормы. После «кейнсианской революции» убеждения стали меняться — стало возможным и даже желательным сознательно жертвовать сдерживанием инфляции и сбалансированностью бюджета ради борьбы с безработицей и стимулирования промышленного роста. Конечно, метод «инфляция ради занятости» имел свои недостатки, и в 1970-е гг. начали возвращаться к мысли, что все же «деньги имеют значение». Однако система активного государственного регулирования рыночного хозяйства уже успела институционализироваться, и «неоклассическая контрреволюция» проявилась больше в идеологии, чем в практике.

Может показаться поэтому, что Джон Мейнард Кейнс стал своего рода демиургом регулируемого рыночного хозяйства. На

самом деле это не совсем так, или даже совсем не так. С одной стороны, практика кейнсианства сложилась раньше теории кейнсианства и довольно независимо от нее. С другой стороны, основные идеи кейнсианской теории были высказаны до Кейнса.

Знаменитая «Общая теория занятости, процента и денег» Кейнса вышла в свет в 1936 г., когда во всех странах спад уже завершился. Конечно, Кейнс разрабатывал свои идеи не одно десятилетие, но вряд ли политические лидеры Запада пристально следили за трудами английского профессора. Когда же в 1934 г. произошла личная встреча Дж.М. Кейнса и Ф.Д. Рузвельта, то собеседники расстались недовольными друг другом. Рузвельт посчитал Кейнса «витающим в облаках» чисто академическим ученым. Кейнс же с раздражением заметил после встречи: «Я думал, что президент экономически должен быть более грамотным»².

Сам Рузвельт декларировал свою независимость от чисто академических умствований: «Страна, — заявлял он, — нуждается и... настойчиво требует смелых экспериментов. Здравый смысл подсказывает, что нужно выбрать метод и сделать опыт; если он не удастся, надо откровенно это признать и пробовать другой способ. Главное — пробовать что-нибудь»³. Но не следует верить, будто президент США действовал лишь методом проб и ошибок.

В экономической истории практически неизвестно имя Лаучлина Карри (Currie) — преподавателя Гарварда, который возглавлял исследовательский отдел Рузвельта, а позже стал его экономическим помощником. Он был одним из тех ближайших советников творца «Нового курса», которые сами пришли к выводам, близким к взглядам Кейнса, по поводу эффективной экономической политики. Когда появилась «Общая теория...», они обратились к ней лишь как к подтверждению того курса, на котором настаивали раньше.

Другой экономист, стоявший «за спиной» Рузвельта и влиявший на его практические действия сильнее Кейнса, — это будущий нобелевский лауреат Саймон Кузнец. В 1930-е гг., параллельно с исследованиями Кейнса и «соперничая с ним в значимости, но не в славе», он вместе с группой молодых экономистов и статистиков из Национального бюро экономических

исследований и Министерства торговли США разработал концепцию национального дохода и валового национального продукта. «В результате те, кто приводил идеи Кейнса в действие, знали не только, что нужно делать, но и в каких количествах. А многие из тех, кого никогда не убеждали кейнсианские абстракции, вынуждены были в конце концов поверить в них, благодаря конкретным цифрам, предложенным Кузнецом и его изобретательными коллегами»⁴.

Историк-экономист должен четко понимать, что научные и идеологические революции происходят тогда, когда новые идеи «летают в воздухе». Тот, чье имя становится знаменем революции, всегда не единственный новатор и не всегда является на самом деле первым.

О Джоне Мейнарде Кейнсе знают все, кто хоть немного изучал общественные науки. Имя Михала (Михаила) Калецкого известно только профессиональным экономистам. Между тем этого польского экономиста следует считать первооткрывателем кейнсианской теории не в меньшей, а, может быть, и в большей степени, чем самого Кейнса.

В ряде своих работ, опубликованных в начале 1930-х гг., М. Калецкий независимо от Дж.М. Кейнса пришел к аналогичным выводам: рыночная система не является оптимально саморегулирующейся, необходимо стимулирующее спрос государственное регулирование. Главная работа Калецкого — это опубликованное в 1933 г. (за три года до «Общей теории...» Кейнса!) на польском языке «Эссе о теории бизнес-цикла» («*Essay on Business Cycle Theory*»). «Эта книга и несколько других его статей, опубликованных в 1932–1935 гг., не оставляют сомнений в том, что еще до Кейнса Калецкий открыл то, что теперь известно как основное содержание теории Кейнса, — указывает «*The New Palgrave a Dictionary of Economics*». — Калецкий часто рассматривался как последователь и интерпретатор Кейнса. В действительности, теория Калецкого была развита независимо от теории Кейнса и отличается от последней по некоторым важным пунктам»⁵. В частности, важной чертой теории Калецкого было то, что в ней целью госрегулирования считалось не выживание капитализма (как у Кейнса), а его трансформация в социализм.

Основные работы М. Калецкого вышли на английском языке уже после Второй мировой войны, когда все лавры достались автору «Общей теории...». Хотя по степени известности Калецкий не может соревноваться с Кейнсом, но все же его считают основателем одной из разновидностей кейнсианской теории — «калецкианского кейнсианства» (наряду с «хиксианским» и другими)⁶.

Калецкий является в истории экономических учений своего рода «запасным Кейнсом». Если бы в силу каких-либо причин (скажем, ушел из науки в бизнес, преждевременно скончался, изменил свои взгляды под влиянием полемики с Хайеком...) Кейнс не создал своей теории, мы бы сейчас изучали, скорее всего, «калецкианство».

Интересно отметить, что те экономисты, кто практически независимо от Кейнса создавали кейнсианскую теорию и кейнсианскую практику, отличались, как правило, той или иной степенью близости к социалистическим идеям. Самые первые работы родившегося на Украине Саймона Кузнеця были опубликованы в Советской России, откуда он эмигрировал в юношеском возрасте, успев, конечно, проникнуться «русским духом». Михал Калецкий испытал в молодости сильное влияние марксизма, а в последние десятилетия жизни работал в социалистической Польше. Лаучлин Карри стал одной из жертв маккартистских преследований. Конечно, в рождении и распространении кейнсианства нет смысла искать «руку Москвы». Но нельзя и не замечать, что идеологическое влияние марксизма и советского опыта стало одним из важных элементов той почвы, на которой выросла «кейнсианская революция».

Альберт Вайнштейн — несостоявшийся основоположник клиометрики

Российская экономическая наука вплоть до 1930-х гг. не только соответствовала высоким мировым стандартам, но в некоторых отношениях даже превосходила их. Это заметно и в сфере теорий экономической истории.

Можно вспомнить, например, что вершиной популярного в СССР 1920-х гг. историко-социологического направления стали труды Иосифа Михайловича Кулишера (1878–1933), рассматри-

вавшего экономическую историю как единый глобальный процесс эволюции институтов. Не случайно уже в 1970-е гг. Фернан Бродель, один из лидеров теорий мир-системного анализа, называл изданную в 1928–1929 гг. «Историю хозяйственного быта Западной Европы» И. Кулишера «лучшим руководством и самой надежной из обобщающих работ»⁷.

В области экономико-математического подхода к анализу исторического развития у российской науки тоже есть некоторые приоритеты. Наиболее интересной фигурой с этой точки зрения является Альберт Иванович Вайнштейн (1892–1970) — советский экономист и статистик, один из основоположников российской школы экономико-математического анализа⁸. Этот ученый имел все шансы стать основоположником советской клиометрики. К сожалению, его научная судьба оказалась довольно трагической.

В 1920-е гг. этот молодой экономист-статистик завоевал репутацию высококвалифицированного, но аполитичного специалиста. Сильное влияние на него оказало сотрудничество с Конъюнктурным институтом, которым руководил Н.Д. Кондратьев, и с созданным А.В. Чаяновым Научно-исследовательским институтом сельскохозяйственной экономики и политики. В годы нэпа вышли его первые монографии, крупнейшие из которых — «Обложение и платежи крестьянства в довоенное и революционное время» (1924) и «Эволюция урожайности зерновых хлебов в России до войны и перспективы ее развития в будущем» (1927).

Поскольку взгляды Вайнштейна на развитие советской экономики были близки к взглядам Кондратьева и Чаянова, то репрессии против «кондратьевщины» не могли его не затронуть. В 1930 г. Вайнштейна арестовали по делу «Трудовой крестьянской партии» — мнимой контрреволюционной организации. После суда его выслали в Алма-Ату, но в 1933 г. неожиданно реабилитировали. Вернувшись в Москву, А.И. Вайнштейн занимался преподаванием математики и статистики в вузах, а также выполнением прикладных исследований в научных институтах, сохраняя репутацию «неблагонадежного». В 1941 г. Вайнштейна снова арестовали в связи с давно минувшей работой в Конъюнктурном институте и приговорили без суда к 8 годам лагерей. Лишь в 1949 г. после отбытия срока он вышел на пожизненное

поселение и до 1957 г. работал на предприятиях и в институтах Караганды, пока Верховный суд СССР не отменил приговор по его делу за отсутствием состава преступления.

Хотя он долго был отторгнут от научной жизни, вернувшись в Москву Вайнштейн быстро завоевал высокий научный авторитет. Его считали одним из немногих выживших «могикан» истинной науки, чуждой идеологической предвзятости. Выйдя на пенсию, А.Л. Вайнштейн завершил свой главный труд — монографию «Народное богатство и народнохозяйственное накопление предреволюционной России» (1960). Только теперь, когда ему было около 70 лет, он получил звание доктора экономических наук.

В только что образованном Центральном экономико-математическом институте АН СССР (ЦЭМИ), где А.Л. Вайнштейн работал с 1963, он стал одним из ведущих теоретиков, наравне с Л.В. Канторовичем, В.С. Немчиновым, В.В. Новожиловым. Даже в 1960-е гг. этот советский экономист был лишен полной свободы научного творчества. Поскольку он не мог критиковать официальные заявления о «невиданных» темпах экономического роста СССР, ему приходилось заниматься в основном методологическими проблемами и экономической историей. Последняя его книга, «Цены и ценообразование в СССР в восстановительный период 1921–1928 гг.» (1972), опубликована уже посмертно.

Хотя научная биография А. Вайнштейна оказалась насильственно разорванной надвое (1920-е и 1960-е гг.) и не слишком продолжительной, его научное наследие очень велико. К концу жизни он успел написать свыше 40 книг и брошюр, более 100 статей.

Всю свою жизнь Вайнштейн занимался, главным образом, проблемами макроэкономической статистики, изучая длительные тенденции изменения доходов и цен. За рубежом подобные исследования как раз называют клиометрическими. Но на Западе они начали активно развиваться с 1960-х, а Вайнштейн занимался этим уже в 1920-е гг. Таким образом, Альберта Вайнштейна можно считать несостоявшимся основоположником российской клиометрики, поскольку он начал широко использовать методы экономико-математического анализа исторического развития раньше и независимо от своих западных коллег.

Так, в книге «Обложение и платежи крестьянства...» Вайнштейн вскрыл подоплеку конфликта русских крестьян с государством. Оказалось, что государственные налоги забирали до революции гораздо больше средств, чем платежи землевладельцам (помещикам и кулакам). Вайнштейн доказывал, что в дореволюционной России налогообложение было необычайно тяжелым — примерно на треть тяжелее, чем в Западной Европе. Сразу после революции 1917 г. поборы с крестьян сократились вдвое, но в разгар «военного коммунизма» они резко повысились и даже превзошли дореволюционный уровень. Лишь при переходе к нэпу налоги и платежи крестьян упали чуть ниже уровня царских времен.

В другой своей работе, «Эволюция урожайности зерновых хлебов в России...», Вайнштейн на основе данных об изменении урожайности в России и в странах Запада за XIX–XX вв. вывел уравнения динамики и доказал, что среднегодовой прирост урожайности зерновых в СССР можно довести, как в развитых странах, до 2%. Хотя эта оценка подверглась «большевистской» критике за неверие в «преимущества социализма», последующее экономическое развитие СССР подтвердило прогноз Вайнштейна. В экономико-математической науке Запада математические модели долгосрочной динамики, как у Вайнштейна, стали активно использовать лишь с 1960-х гг.

Парадокс биографии Вайнштейна в том, что хотя его жизнь сложилась благополучнее, чем у многих других репрессированных советских экономистов (типа А.В. Чаянова и Н.Д. Кондратьева), его влияние на мировую экономическую науку оказалось относительно скромным. В наши дни А. Вайнштейна помнят в основном лишь специалисты по экономической истории России. Самые плодотворные для творческой работы годы его жизни оказались потерянными для науки, поэтому он не смог полностью реализовать свой научный потенциал.

Примечания

¹ Цит. по: Туган-Барановский М.И. Оуэн // Туган-Барановский М.И. К лучшему будущему. М., 1996

² Цит. по: Яковлев Н.Н. Франклин Рузвельт — человек и политик. М., 1969. С. 220.

³ Цит. по: Лан В.И. США: от Первой до Второй мировой войны. М., 1976. С. 358.

⁴ Гэлбрейт Дж.К. Как Кейнс пришел в Америку // Экономика и математические методы. Т. 33. Вып. 4. С. 68.

⁵ Цит. по сокращенному переводу А.С. Скоробогатова. Режим доступа: http://gallery.economicus.ru/cgi-ise/gallery/frame_rightn.pl?type=in&links=./in/kalecki/biogr/kalecki_k1.txt&img=brief.gif&name=kalecki.

⁶ О М. Калецком см., например: Дзарасов С.С. Михаил Калецкий: жизненный путь и научный вклад. К 100-летию со дня рождения // Экономическая наука современной России. 1999. № 2.

⁷ Цит. по: Кулишер И.М. История хозяйственного быта Западной Европы. 9-е изд. Т. 1–2. Челябинск, 2004. С. III.

⁸ См.: Вайнштейн А.Л. Народное богатство и народнохозяйственное накопление предреволюционной России. М., 1960; Вайнштейн А.Л. Избранные труды: В 2-х кн. Кн. 1. Советская экономика: 20-е годы. Кн. 2. Народное богатство и народный доход России и СССР. М., 2000.