

ИСТОРИЯ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ И ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МЫСЛИ

УДК 330.8

Я. В. Соколов, Д. А. Львова

ТЕОРИЯ ПСИХОЛОГИЧЕСКОЙ ЭКОНОМИИ Р. М. ОРЖЕНЦКОГО

Введение

В начале XX в. самой популярной пьесой ницшеанского толка была драма М. Горького «На дне». Один из ее главных героев — Сатин — произносит сакраментальную фразу: «Человек — это звучит гордо!» По случайному совпадению в следующем за премьерой пьесы году вышла в свет книга Р. М. Орженцкого «Учение об экономическом явлении», в которой человек и его потребности были названы главным предметом политэкономии.

Мы не знаем, каким человеком был Роман Михайлович Орженцкий (1863–1923). Из его трудов и из немногих известных фактов биографии вырисовывается беспокойный, увлекающийся, переменчивый характер. Четыре года в Киеве он учился медицине, затем в Одессе изучал экономические и юридические науки, стал магистром политической экономии, преподавал, участвовал в революции 1905 г., вынужден был перебраться в Ярославль в Демидовский лицей. В 1918 г. Орженцкий стал профессором Санкт-Петербургского университета, в 1919 г. уехал сначала в Москву, потом в Киев. Был избран академиком Украинской академии наук. В 1923 г. он перебрался в Варшаву, где был убит. Судя по всему, он плохо вписывался в коллективы, в которых ему приходилось работать. Но он был, несомненно, личностью оригинальной и очень способной.

Орженцкий начал научную карьеру как истинный политэконом. Все силы он направил на докторскую диссертацию, намереваясь защищать собственную теорию об экономическом явлении. Это сложная и модная по тем временам категория. Достаточно обратиться к трудам А. Н. Миклашевского (1864–1911), А. А. Мануйлова (1861–1929),

Ярослав Вячеславович СОКОЛОВ — профессор, зав. кафедрой статистики, бухгалтерского учета и аудита СПбГУ, заслуженный деятель науки РФ, член Президентского совета Института профессиональных бухгалтеров России и член Методологического совета Министерства финансов РФ. Член Международной академии историков бухгалтерского учета. Автор более 600 публикаций, в том числе 17 книг (монографий и учебников) по методологии и истории бухгалтерского учета, многие из которых переведены и изданы в США, Англии, КНР, ФРГ, Италии и Болгарии.

Дина Алексеевна ЛЬВОВА — канд. экон. наук доцент кафедры статистики, учета и аудита СПбГУ. Окончила экономический факультет Ярославского государственного университета (1999) и аспирантуру Санкт-Петербургского торгово-экономического института (2002). Сфера научных интересов — история бухгалтерского учета, бюджетный учет. Автор более 40 публикаций.

© Я. В. Соколов, Д. А. Львова, 2010

С. И. Солнцева (1872–1936) и В. С. Войтинского (1885–1960), которые уделяли этой проблеме много внимания [1, с. 450–470; 2, с. 22; 3, с. 6]. Орженцким она трактовалась с позиций психологической науки.

В области политической экономии Орженцкий открыл дверь в мир психологического анализа экономической жизни, где воля человека признается главным двигателем, а существование объективных экономических законов отрицается. Но никто из его современников и даже он сам не захотели в этом мире остаться. Слишком непредсказуемыми и страшными казались последствия превращения политической экономии в субъективную науку. «Нам хотелось бы... оградить себя от нападков тех, которые отрицают закономерность народнохозяйственных явлений, ссылаясь на свободу воли людей, — писал К. Менгер, — так как этим самым отрицается вообще наука о народном хозяйстве как точная дисциплина» [4, с. 63].

Идеи Орженцкого не получили признания в профессиональных кругах, и он бросил занятия политэкономией и полностью посвятил себя статистике, которую уже несколько лет преподавал студентам — в то время кафедры политической экономии и статистики, как правило, были объединены. Создав очень оригинальное учение о психологическом содержании политической экономии, Орженцкий стремился распространить его и на статистику. Он написал замечательную книгу — «Сводные признаки», за которую и получил степень доктора наук (защита состоялась в Санкт-Петербургском университете в 1912 г.). Эта работа стала первой попыткой органически объединить политическую экономию и статистику.

Для политэкономов начала XX в. Орженцкий так и остался чужим. Его взгляды не вписывались, как бы мы сказали сегодня, в парадигмы, которые господствовали в то время. Он не был сторонником трудовой теории стоимости, а теорию предельной полезности понимал только как часть психологической экономии. Статистики были к нему значительно более благосклонны, но и в их кругу у него было немало оппонентов.

Однако в современной экономике и статистике триумф одержал Орженцкий. Лучшим доказательством этой победы надо признать то, что его идеи приняты, а фамилия их автора забыта, так же как никто не знает фамилий изобретателей пороха, денег и алфавита. Настало время восстановить справедливость.

Экономическая теория и психология

На рубеже XIX и XX вв. одним из властителей дум русской интеллигенции был Ф. Ницше (1844–1900). Даже в начале 1930-х годов в СССР читали «Ленина не больше, чем Ницше» [5, с. 595]. Немецкий философ посеял мысль, которая очень многим показалась спасительной: «... психология будет снова признана королевой наук, для служения и подготовки которой существуют все науки, ибо психология снова стала дорогой, ведущей к фундаментальным проблемам» [6, с. 259]. Идеи Орженцкого вытекают из этого источника.

Считается, что австрийская школа предельной полезности — это и есть демонстрация психологии в экономической науке. Основатель австрийской школы К. Менгер (1840–1921) рассуждал о политэкономической категории ценности как о субъективном явлении, не существующем вне восприятия его людьми. В то же время А. Маршалл (1842–1924) трактовал политическую экономию как часть социальной науки, «имеющей дело не столько с вещами, сколько с человеком» (цит. по: [7, с. 70–71]).

Между тем в то время никто из экономистов (включая представителей субъективной школы) не допускал главенства психологических факторов в объяснении экономических

явлений. Так, последователь Менгера и сторонник субъективной теории ценности Э. Бём-Баверк (1851–1914) утверждал, тем не менее, что существует некая объективная меновая ценность, присущая «самим материальным благам» и не зависящая от субъективного восприятия ее участниками обмена.

Орженцкий, напротив, полагал, что невозможно найти вполне точное количественное соотношение между, допустим, увеличением товарной массы и падением цен, или между размером рабочей платы и величиной прибыли до тех пор, пока «не удалось бы выразить их в терминах психики субъекта, свести их к функциям субъекта» [7, с. 166].

Оригинальность доктрины Орженцкого заключалась в том, что он считал экономическую науку одной из чистых субъективных дисциплин. По его мнению, невозможно трактовать экономические явления как нечто самостоятельное, существующее вне психики человека. «Во всех случаях изучения экономических явлений мы не выходим за пределы психических процессов субъекта», — подчеркивал он [7, с. 373].

Это была очень смелая идея, так как само существование психики как некоей самостоятельной субстанции многими философами и экономистами в то время ставилось под сомнение. Орженцкий сформулировал вопрос, на который у его современников не было однозначного ответа: есть ли граница между двумя мирами — миром психических (субъективных) и миром материальных (объективных) явлений?

Если такой границы нет, психика будет рассматриваться как некий материальный процесс, который имеет место в центральной нервной системе. С принятием подобной, материалистической точки зрения уничтожается психология, она, как писал академик А. Н. Леонтьев (1903–1979), «лишается своего предмета, превращаясь в физиологию, биологию и т. д.» [8, с. 61]. То же самое, по мнению Орженцкого, в этом случае происходит и с политической экономией: «Если мы уничтожим различие между человеком и окружающим его внешним миром, если мы сведем все сущее к функциям нашего сознания или к силам материи, то этим устранится самый материал экономического изучения» [7, с. 137].

Орженцкий был сторонником знаменитого тезиса Р. Декарта (1596–1650): «Я мыслю, следовательно, я существую», выражающего своеобразие психических явлений, обособление внутреннего субъективного мира от внешнего объективного. «Следовательно, исходная точка зрения наук о субъекте должна состоять в признании эмпирически данного реального существования как психического, так и физического ряда явлений», — писал он [7, с. 137].

В результате развития экономической науки сформировались, по мнению Орженцкого, два метода научного исследования. Первый заключается в изучении «соотношения внешних факторов с внешними результатами действий» [7, с. 169]. Орженцкий полагал, что при его использовании формулируются «неточные и неконечные» эмпирические законы. Второй метод предполагает «изучение соотношения между теми же конечными моментами через посредство психической среды субъекта», что, по мнению автора, позволяет получить «точные и конечные, но абстрактные и отчасти гипотетические законы».

Каждый метод дает результаты, недоступные другому. Первый включает в себя исторические и статистические материалы, которые годятся для изучения прошлого и настоящего состояния хозяйства, второй свойственен психологическому направлению политической экономии, т. е. «господствует в области теории экономических явлений» и необходим для вывода «точных законов» [7, с. 170].

Таким образом, предметом политической экономии как теоретической науки должны стать «субъективные отношения человека к внешнему миру, построенные на известных комбинациях интеллектуальных элементов, чувства и воли» [7, с. 142].

Между тем экономисты в подавляющем большинстве психологию почитали наукой отдельной и к политической экономии отношения не имеющей. Характерно высказывание В. Парето (1848–1923): «Нашелся один необыкновенный умник, который желает заменить политическую экономию психологией, поскольку многие экономические феномены зависят от желаний и воли людей» [9, с. 19]. Вряд ли великий итальянец имел в виду нашего героя, но дух его теории он передал удивительно верно. И, думая так, Орженцкий решил воплотить свою мечту в жизнь.

По Орженцкому, человек — это аккумулятор импульсов, которые переполняют, прежде всего, его мозг. Следовательно, все поведение человека зависит от деятельности его мозга, нервной системы и воли. На заре европейской цивилизации эту мысль хорошо высказал Бернар Клервоский (1090–1153): «Воля есть разумное движение, повелевающее чувством и влечением». Это «наставление» классика средневековой схоластики было близко Орженцкому, который очень любил канонистов.

По этому поводу и одновременно с Орженцким активно выступил В. Войтинский, который много моложе. Но он отметил одно очень важное обстоятельство: «Нередко приходилось слышать такие, приблизительно, утверждения: экономические явления не зависят от воли людей. Людям только кажется, что они действуют по собственной воле, в то время как на самом деле они являются игрушкой слепых экономических сил» [2, с. 13]. Войтинский справедливо осуждал это мнение, и вся энергия Орженцкого была также направлена на опровержение этих идей. (Это одна из причин того, почему весь советский период он почти не упоминался в научной литературе.) Орженцкий учил: главное в жизни — это воля. Воля диктует все. И современный исследователь Рикер вторит этой максиме: «Потребности, желания, привычки человека обретают подлинный смысл только в соотношении с волей» [10, с. 13].

Необходимость психического волевого усилия вызвана тем, что поле сознания человека ограничено и в нем одновременно может поместиться ограниченное количество идей или состояний. «Нашему вниманию представляются идеи или состояния, взаимно исключают друг друга, — писал Орженцкий, — одно из состояний постепенно завладевает нашим вниманием, предпочтительно перед другими; затем наступает момент, когда я присоединяется к этому состоянию, совершается выбор и вместе с ним осуществляется то, что мы называем проявлением воли» [7, с. 174–175].

Таким образом, состояние выбора дает начало двум параллельным волевым процессам: процессу волевого воздействия и процессу познания и проецирования интеллектуально-чувственного состояния, или процессу оценки [7, с. 198]. «Не оценка, — писал Орженцкий, — вызывает проявление воли, а напротив, проявление воли создает оценку» [7, с. 191]. Этим перечеркиваются и вся трудовая теория стоимости, все труды Смита, Рикардо, Маркса и заодно, между прочим, и книги Менгера, Визера, Бём-Баверка — все!

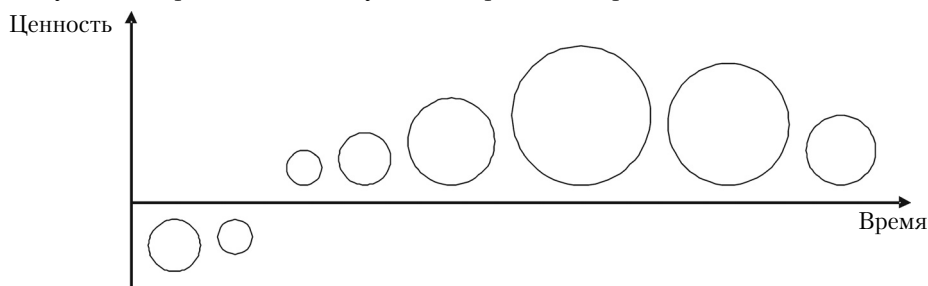
Теория ценности

К тому времени, когда Орженцкий взялся писать магистерскую диссертацию, в Европе уже торжествовала теория предельной полезности австрийской школы. Орженцкий, конечно, ее одобрял, но считал недостаточной и неполной. Он искренне считал, что австрийская школа — это частный случай психологического направления, так как ограничивает свои задачи изучением «зависимости оценки от количества предметов» [7, с. 199]. Однако не в этом, полагал Орженцкий, сила психологической теории. Она шире и охватывает всю политэкономия, а не только теорию ценности. Но лежащая в ее основе теория ценности составляет ее суть.

Вопрос о сущности явления ценности остался вне внимания маргиналистов. Даже в работах Бём-Баверка, дающего наиболее пространное и систематическое изложение учения о предельной полезности, общий вопрос о природе ценности оставлен в стороне, и явления ценности выводятся из ставших рутинными в экономической литературе понятий потребности и полезности.

Орженцкий предположил, что ценность — это результат, модель (свойство) объекта в сознании субъекта, а оценка — это процесс формирования этого свойства. Оценка есть проявление чувства и интеллекта. Если предмет доступен восприятию, его ценность формируется непосредственно под влиянием чувства субъекта к оцениваемому предмету. Орженцкий писал: «Ценность представляет собою чувство, проецированное на предмет» [7, с. 356]. Это одно из лучших возможных определений. Человек смотрит и видит что-то. Это что-то ему нравится или нет, и от того, насколько предмет ему нравится, настолько он, человек, и определяет его ценность. Если предмета нет в наличии, для присвоения ему оценки необходимо интеллектуальное действие — представление, а в некоторых случаях и суждение для уточнения оценки путем сопоставления одного предмета с другим.

Представление субъекта о ценности предмета с течением времени может меняться (рис. 1). «То чувство, которое в последующий момент мы можем считать ничтожным, — писал Орженцкий, — было сильнейшим в момент решения; среди наших оценок только известная часть такова, что удовлетворяет нас и при последующей проверке» [7, с. 254]. В таких случаях часто говорят, что предмет недооценен или, напротив, переоценен, приписывая ему в качестве атрибута некую объективную ценность, которая и выступает в сознании субъекта точкой отсчета при сравнении прошлых и настоящих оценок. Изменчивость оценки вызывает, таким образом, ощущение наличия объективной ценности, которой на самом деле нет, а есть удовлетворенность или неудовлетворенность прошлыми оценками.



Примечание: ○ — представление о предмете (ценность предмета в воображении субъекта).

Рис. 1. Изменение представлений о ценности предмета во времени.

Орженцкий объяснял феномен объективации оценки тем, что «наше представление разрывает связь с субъектом, центр тяжести переносится на объект и проецированное чувство становится признаком, свойством объекта, аналогичным всем другим его свойствам» [7, с. 256–257]. Он полагал, что «подобное представление ценности, в виде свойства вещи, есть лишь результат устройства или привычки нашего ума к объективации, к созиданию вещей самих по себе и несколько не изменяет реальной природы ценности; ценность все же остается объективированным отношением, интроекцией в объект чувственного состояния субъекта» [7, с. 257].

Объективной ценности нет, так же как нет и абсолютно верного критерия истины: «Всякая ценность становится истинной или ложной лишь с исторической точки зрения изменившихся взглядов или отношений» [7, с. 257]. Таким образом, абстрактная абсо-

лютная ценность замещается в теории Орженцкого «случайным соперничеством многих ценностей» [7, с. III].

Сопоставляя силу чувств, которые вызывают те или иные предметы, можно сравнить и ценность каждого из них для субъекта и, возможно, количественно ее измерить. Для этого необходимо выяснить характер чувств, связанных с наличием или отсутствием оцениваемого предмета. Допустим, для нас представляет ценность только тот предмет, на отсутствие или несуществование которого мы реагируем чувством неудовольствия или страдания. Тогда предмет будет обладать ценностью в той мере, в какой он способен удовлетворить наши потребности, т. е. устранить состояние страдания. Возникает вопрос: является ли состояние страдания обязательным для формирования потребности? Орженцкий отвечает на него отрицательно, напоминая, что часто «потребность не устранена тем, что она удовлетворена» [7, с. 200]. Сомнительно также и то, что потребность в вещи и ощущение ее ценности формируются вследствие недостатка в ней. Существуют вещи, о полезных свойствах которых мы не знаем, отсутствие такой вещи не может причинить страданий, «а между тем она получает ценность с первого момента своего появления» [7, с. 201].

Ценность вещи может быть основана не на ощущении недостатка в ней, а на ощущении некоторой пользы, связанной с ее наличием. Однако и это объяснение ценности, к которому прибегают маржиналисты, Орженцкий признает неудовлетворительным. Более оправданным при характеристике ценности предмета следует считать причиняемое им чувство удовлетворения или удовольствия. В самом деле, польза и удовольствие не всегда совпадают. Полезным может быть то, что доставляет страдание (Орженцкий приводит в пример обучение грамоте), и наоборот, некоторые, вызывающие удовольствие вещи, никак нельзя назвать полезными. Связь между полезностью и ценностью, безусловно, есть, но не причинная: «...не то ценно, что полезно, а напротив, мы называем полезным все то, что в наших глазах имеет ценность» [7, с. 202].

Орженцкий полагал, что на самом деле нет таких объектов, восприятие или представление которых всегда и необходимо сопровождалось бы удовольствием, как, с другой стороны, нет и таких, которые всегда и безусловно вызвали бы страдание. «Всякому хорошо известно, — писал он, — что удовольствие, доставляемое даже самыми приятными, полезными и необходимыми вещами, постепенно уменьшается, по мере того, как возрастает их количество и действие, затем исчезает и заменяется страданием, когда мера действия переходит известные границы» [7, с. 241].

Далее вслед за австрийским экономистом А. фон Мейнонгом (1853–1920) Орженцкий делил ценности, по степени удовольствия и страдания от их наличия или отсутствия, на непосредственные и опосредованные. Примером непосредственной ценности может быть температура в комнате, а опосредованной — огонь в камине, обладающий ценностью как источник тепла. В экономике опосредованные ценности являются факторами производства, а непосредственные — его результатами, первые в процессе экономической деятельности замещаются вторыми.

Характеристика чувства в направлении удовольствия или страдания аналогична положительной и отрицательной характеристике количеств. Пользуясь этой аналогией, Орженцкий рассматривает удовольствие как положительное чувство, а страдание — как отрицательное. Кроме положительной или отрицательной характеристики каждое чувственное состояние представляет еще известную меру (интенсивность) чувства, т. е. большее или меньшее его количество в данном состоянии.

Таким образом, ценности, в которых преобладающее значение имеет чувственный элемент, становятся количественно сравнимыми, а значит, и количественно измеримы-

ми. «Такого рода измеримые ценности мы можем назвать экономическими, и природою их определяются сущность и законы экономических явлений», — заключает Орженцкий [7, с. IV].

В то время в Европе уже получили широкое признание два экономических закона субъективной ценности, названные по имени их автора законами Г. Г. Госсена (1810–1858). Законы формировали систему взглядов австрийской школы. И, что гораздо важнее, коммунистическая идеология должна бы иметь интеллектуальную опору не в трудовой теории стоимости, а в теории предельной полезности. Первая носит чисто эмоциональный характер: «Люди! Вам не доплачивают!», вторая предполагает, что в идеале, при коммунизме, всех ценностей будет так много, как воздуха, что они ничего не будут стоить и поэтому в магазинах ни за что не надо будет платить.

Орженцкий полагал, что два закона Госсена упрощают реальные экономические отношения и, опираясь на собственную теорию ценности, предложил шесть новых законов.

1. *Закон понижающейся ценности.* В сущности этот закон объединяет два закона Госсена. Орженцкий выделил три его проявления: а) «единица предметов представляет бóльшую ценность, когда действует на нас в меньшем запасе предметов, и меньшую, когда действует в бóльшем запасе»; б) «единица предметов, являясь приращением к запасу предметов, представляет ценность меньшую, сравнительно с ценностью предшествующего подобного же приращения»; в) «единица предметов, действуя в последовательные моменты времени, в каждом последующем действии представляет меньшую ценность» [11, с. 356].

2. *Закон агрегирования* (у Орженцкого — суммирования). Это закон исчисления величины совокупности. Решается проблема или «путем суммирования убывающих ценностей каждой последовательной единицы запаса», или «путем умножения предельной ценности на число единиц запаса» [11, с. 356].

Первый подход может успешно применяться в партионном учете, когда фиксируется отпуск учетных единиц из партии и партия уже не может пополняться. Второй — очень удобен при сортовом учете, так как в этом случае учитываемый запас непрерывно пополняется.

Схематически этот закон можно увидеть на рис. 2.

Площадь $abcd$ — это объем совокупности по первому и $aecd$ — по второму методам агрегирования. Площадь ebc — это синергетический эффект от агрегирования.

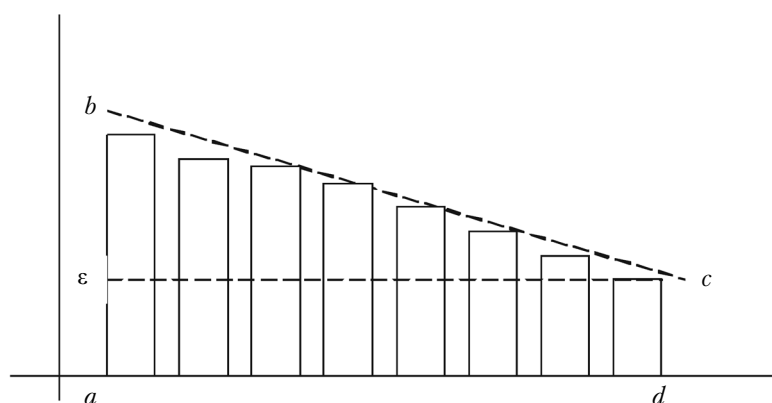


Рис. 2. Агрегирование по единицам.

3. *Закон тройной ситуации* (по Орженцкому — Закон двустороннего происхождения ценностей). Один и тот же объект может вызывать или положительные, или отрицательные (страдательные) эмоции, или не вызывать никаких эмоций. Это напоминает идеи И. Бентама (1748–1832), который пытался поставить по аналогии со счетом прибылей и убытков счет удовольствий и страданий. Орженцкий полагал необходимым различать ценности пользования и ценности утраты. Это очень важно для практики бухгалтерского учета, ибо оценки, применяемые в нем, должны содержать поправку на риск утраты, порчи объекта. Это должно приниматься во внимание в нормах амортизации как для реновации, так и для ремонта основных средств.

4. *Закон возрастающей ценности*. В основу этого закона был положен постулат величайшего критика школы предельной полезности О. Шпанна (1878–1950). Именно он обратил внимание на то, что если кто-то собирает марки, картины, формирует гардероб — для него все мало. Елизавета Петровна имела 8000 платьев и искренне считала, что ей нечего надеть. «Ценность такого рода совокупностей возрастает быстрее, чем количество составляющих ее экземпляров» [11, с. 358].

5. *Закон синергетического эффекта* — гармония и дисгармония ценностей. Объединение объектов в определенную совокупность сразу повышает их стоимость. Самый яркий пример — это гудвил. Именно в этом случае сумма активов предприятия оказывается меньше, чем стоимость самого предприятия. С другой стороны, если из совокупности исчезает какая-то единица, то объем совокупности уменьшается и оценка оставшихся единиц падает катастрофически.

6. *Закон замещения ценностей*. Оценка одного объекта может автоматически влиять на оценку другого объекта, связанного с ним. Орженцкий подчеркивает, что «ценность причины переносится на ценность следствия» [11, с. 359]. Часто бывает, что оценка какой-либо детали становится несоизмеримой со стоимостью объекта, к которому она относится.

Многие экономисты предполагают, что человеком в его действиях руководит разум. С этим решительно был не согласен Орженцкий. Он подвергает сомнению «правильность исходной посылки относительно индивидуально-разумного происхождения сознательных действий человека» [11, с. 399]. Разумность и сознательность действий, как правило, проявляются очень своеобразно, ибо они только кажутся таковыми. «Сознательность осуществления, — писал Орженцкий, — сводится лишь к заимствованию готовых координированных форм поведения» [11, с. 402], а «запас готовых форм делает излишней индивидуальную изобретательность» [11, с. 403]. В духе Г. Тарда (1843–1904), но не ссылаясь на него, Орженцкий говорил о подражании как форме поведения и, в сущности, мотиве принятия решений. «Подражание, — писал он, — проявляется бессознательно в виде рефлекса, как бессознательное ответное действие на внешнее впечатление» [11, с. 407].

Далее он продолжает, поясняя свою мысль: «От рождения каждый человек попадает в ту или другую общественную группу, и этим определяется все его поведение: как он будет одеваться, в какой квартире жить, сколько раз в день есть и что именно: какие профессии или занятия он может выбрать, сколько денег будет зарабатывать; мы знаем, сколько шансов за то, чтобы он женился в определенном возрасте или умер холостяком, и какова вероятность, что женившись, он выберет себе жену определенного возраста, из того или другого класса... С нашей субъективной точки зрения во всех этих случаях мы кажемся себе оригинальными; но всей нашей оригинальности хватает ровно настолько, чтобы заказать себе сюртук на полтора сантиметра длиннее или короче обычной мерки; но редко у кого хватит оригинальности явиться в общество без галстука. Точно так же наши философские воззрения, научные представления, политические убеждения,

художественные вкусы крайне шаблонны и легко могут быть подведены под два-три типа, хотя каждый из нас совершенно добросовестно считает себя в этом отношении в своем роде единственным» [12, с. 18].

Орженцкий, таким образом, представил человеческое поведение как набор шаблонов, которые легко описываются статистическими методами.

Психологизм в статистике

Одержимый идеей об исключительно психологическом характере экономических явлений, Орженцкий и в статистике видел мощную психологическую основу. Одним из ее проявлений стала новая категория — сводные признаки.

Статистика изначально, особенно в период господства камеральной школы, использовала преимущественно абсолютные числа: выплавлено стали столько-то, введено в строй столько-то плавильных печей, спущено на воду столько-то кораблей, в первый класс школы пошло столько-то учеников и т. д. Числовые данные и по сей день сохраняют базовое значение для статистики, особенно социально-экономической, они создают видимость объективности, точности¹, иллюзию факта. Но нет ничего субъективнее факта, ибо он зависит от способа исчисления. Не случайно Э. и Ж. Гонкуры говорили, что «статистика — самая главная из неточных наук» [13, с. 292].

Основная идея Орженцкого состояла в том, что не базовые величины, о которых мы говорили, составляют суть статистики. В экономической жизни это, скорее, предмет бухгалтерского учета, в котором нет относительных величин, поскольку он имеет дело с индивидуальными признаками. Статистик, напротив, должен работать со сводными признаками, каковыми и выступают средние и относительные числа.

«Если средние и относительные числа характеризуют явление или объект, то, следовательно, они являются признаками, — писал Орженцкий, — в отличие же от признаков, конкретно принадлежащих какому-либо объекту, их можно назвать сводными, так как они получаются путем сведения к одному выражению некоторого числа моментов или величин» [11, с. 2]. Таким образом, статистика рассматривается им как наука о сводных признаках и Орженцкий делает решающий шаг, который вызвал шок у его коллег-статистиков: он исключает из науки и учебников все, что было посвящено наблюдению. Это был переворот.

«Сводные признаки, — писал Орженцкий, — могут служить практически удобным средством для более простой и легкой характеристики ряда индивидуальных случаев, объединенных в совокупность» [11, с. 326]. Если использовать это свойство сводных признаков для описания поведения человека, окажется, что с их помощью мы улавливаем «тип поведения и типичные соотношения форм поведения в их статистическом состоянии», а при выявлении отклонений от известных типов поведения — степень их устойчивости к эволюции [11, с. 439–440].

Орженцкий утверждал, что явления природы подчинены закону причинности, а поведение человека — абсолютно свободно [11, с. 332]. Эта мысль была, как мы видели, высказана им еще в «Учении об экономическом явлении», где показывается, что каковы бы ни были «объективные обстоятельства», человек всегда принимает решения, опираясь на свою волю и свой интеллект.

Парадокс, по мнению Орженцкого, состоит в том, что и явления природы, и дела человека, включая экономические явления, заданы теорией вероятностей (он писал «теория вероятности»). Она демонстрирует, в случае человеческих отношений, проявление *воли* участников общества. А раз воля прокламируется как действующая реальная сила, то и вероятность трактуется как априорная и за этим подходом стоит теорема Байеса.

Человек действующий может лишь предполагать, так как обычно у него нет эмпирических данных, вероятность наступления тех или иных последствий его решения. Но его выбор редко случаен — это акт воли, причем не всегда обусловленной здравым смыслом. Настоящее случайное явление — это, например, номер ячейки рулетки, в которую падает шарик, так как для шарика этот номер безразличен. Вероятность выпадения одного из номеров поэтому легко описывается нормальным распределением Гаусса. Однако «для воли небезразличен исход испытания, небезразличны те решения, на которых она может остановиться. К одним результатам она стремится, от других отвергается» [11, с. 343]. Таким образом, в социальных явлениях нормальное распределение почти невозможно, ибо участники общественных процессов всегда подчиняют свое поведение собственным целям и воля работает на их достижение. Поэтому в социальных явлениях информация всегда асимметрична и кривая распределения смещается в пользу доминирующих групп. Отсюда и предпочтение Орженцким распределений Пирсона, которые отвечают разнообразию встречающихся в жизни вариантов поведения.

Так, Орженцкий отбрасывает, не подчеркивая и не декларируя это, почти все учение А. Кетле (1796–1874). Человек — это творец своей судьбы. В сущности, Орженцкий — русский экзистенциалист. Он не Хайдеггер и не Сартр, но он предвидит их выводы и строит на них теорию политической экономии и статистики. И Орженцкий формулирует для такой теории замечательный тезис: внешние обстоятельства довлеют над человеком, но именно он принимает решение. Его правильность доказана историей. Вот лишь один пример.

При жизни Орженцкого мир был раздираем объективными противоречиями, мировая война казалась неизбежной. Но когда Гаврила Принцип убил Франца Фердинанда, у Правительства Австро-Венгрии был выбор: спровоцировать войну или избежать ее. Объективные обстоятельства, казалось бы, работали в пользу войны, но люди, принимающие решения, могли предотвратить ее. При этом объективные обстоятельства «действуют не на появление события, а на волю, на появление ее решения» [11, с. 345]. Все объективные причины действовали через разум и волю австрийских министров. Их решение известно. В нем, по Орженцкому, детерминистическая теория несвободы Кетле уступила место духу свободы и воинствующему индетерминизму.

Орженцкий находил субъективное и в статистическом методе корреляции. Видные статистики первой четверти XX в. (А. А. Чупров, А. В. Леонтович, И. А. Сабанев, М. Е. Подтягин и др.) считали, что корреляция позволяет измерить объективные связи, существующие в объективном мире. Орженцкий же искренне полагал, и надо думать, обоснованно, что величина коэффициента корреляции «зависит не только от природы связи, но и от величины взятых для вычисления интервалов. С увеличением интервалов путем соединения нескольких интервалов в один (сгущения корреляционной таблицы) обычно можно повысить коэффициент корреляции, но возможно получить при этом и обратный результат» [14, с. 97]. То есть весь смысл корреляции сводится к капризам наблюдателя, который разбивает изучаемый материал по интервалам. Какая будет проведена группировка, такое значение коэффициента и будет получено. Этот тезис Орженцкого получил полную поддержку от А. А. Кауфмана, который взял одни и те же совокупности, но сгруппировал их элементы двумя способами. В результате в одном случае он получил значение коэффициента 0,18 и в другом — 0,76 [15, с. 12].

Следует пояснить тезис Орженцкого: поскольку возможны разные группировки исходного материала и разные методы исчисления коэффициента, то в сущности, надо исчислять все возможные значения связи и выбирать ту группировку, которая будет полезна исследователю. Здесь, однако, возникает главная опасность — этическая. Исследователь может

ссылаться не на те значения коэффициента корреляции и шире — не на те значения статистических показателей вообще, которые убедительны, а на те, которые ему выгодны.

Нельзя не процитировать в этой статье заключительные слова Орженцкого из его главной книги: «Статистический метод открывает и доказывает аналогию законов поведения с общими биологическими законами жизни, последние должны быть положены в основу методологии общественных наук. Биологическая природа общественных форм поведения требует прежде всего их объективного изучения. Отсюда неизбежен тот вывод, что рационалистический способ объяснения общественных явлений... является в основе своей ложным. Он ведет к неправильному представлению о творческой роли индивидуальной психики, снабжает последнюю мистическими и метафизическими категориями трансцендентной цели и свободы, разрывает связь явлений общественных с законами всего остального мира и в то же время бессилён объяснить самые простые социальные отношения. Лучшим примером бесплодности такого метода служит политическая экономия в ее теоретической части. Со своим принципом субъективной целесообразности действий она до сих пор не дала удовлетворительного объяснения основных экономических явлений, как явления цены, прибыли на капитал, заработной платы, ренты, денег; и в то же время, в лице некоторых представителей, забралась в метафизические дебри абсолютного блага и конечной цели. Только путем перехода к объективному исследованию действий, их объективной целесообразности и объективной эволюции, вместо проникновения в субъективные переживания, теория политической экономии может прийти к познанию действительных законов хозяйства...» [11, с. 442–443].

Заключение

Главный вклад Орженцкого в экономическую науку и статистику — это понимание действующего человека и его свободной воли. Конечно, есть природные явления, они, как правило, не зависят от воли человека. Но явления социальные, включая экономику, все связаны с тем, что «человеческой воле не положен предел» (Заболоцкий), и любая статистическая совокупность отражает волю, а часто просто каприз тех, кто принимает решение.

В своей теории Орженцкий делает очень важный шаг вперед, приводящий иногда в явном, а чаще в неявном виде к следующим положениям.

1. *Оценка* есть смысл экономического явления, основание для его исчисления.
2. Политическая экономия и статистика основаны на психологии.
3. Все объективные обстоятельства пропускаются через волю тех, кто принимает решения. В сущности нет науки политическая (теоретическая) экономия, а есть наука экономической политики.
4. Статистика — плод человеческой деятельности. Кто формирует исходные совокупности, тот и задает, в значительной степени, результаты.
5. Статистика — это наука о специальном логико-математическом методе, призванном *описывать*, с позиции исследователя, массовые явления. С социальной точки зрения статистика — неотъемлемая часть экономической политики. Статистика позволяет описывать экономические явления, а экономическая политика позволяет их переделывать.
6. В сущности, основными постулатами экономического социализма были идеи Орженцкого. Парадокс заключается в том, что люди, которые строили социализм, вряд ли читали книги Орженцкого. Но это только подчеркивает то, насколько глубоко он заглянул в реальный мир и насколько плодотворны его идеи.

Самый важный вывод экономической теории Орженцкого состоит в том, что, поскольку «объективный состав действий так часто расходится с его субъективной мотивировкой», [16, с. 13] постольку, автор убежден, в экономической теории и статистике изучение следствий (действий) важнее анализа причин (мотивации). Превосходство эмпирической науки перед чисто дедуктивными построениями очевидно.

¹«Объективизм, — писал Гадамер, — подобен статистике, которая является столь удобным средством пропаганды именно потому, что говорит языком фактов и тем самым создает видимость объективности, каковая на самом деле зависит от оправданности ее постановок вопросов» [17, с. 356].

1. Солнцев С. Введение в политическую экономию // *Общественные классы*. М.: Астрель, 2007.
2. *Войтинский В.* Рынок и цены. СПб., 1906.
3. *Миклашевский А. Н.* История политической экономии. Юрьев, 1909.
4. *Менгер К.* Основания политической экономии. М.: Территория будущего, 2005.
5. *Степун Ф. А.* Любовь по Марксу // Федор Августович Степун. Жизнь и творчество. Избр. соч. М., 2008.
6. *Ницше Ф.* Соч. В 2 т. Т. 2. М.: Мысль, 1990.
7. *Орженцкий Р. М.* Учение об экономическом явлении. Введение в теорию ценности. Одесса, 1903.
8. *Леонтьев А. Н.* Лекции по общей психологии: учеб. пособие для вузов по спец. «Психология» / Под ред. Д. А. Леонтьева, Е. Е. Соколовой. М.: Смысл, 2000.
9. *Парето В.* Компендиум по общей социологии. М., 2007.
10. *Вдовина И.* От переводчика // *Рикер П.* Конфликт интерпретаций. М., 2002.
11. *Орженцкий Р. М.* Сводные признаки. Ярославль, 1910.
12. *Орженцкий Р. М.* К теории фонда // *Юридические Записки*. № 1(3). Ярославль, 1909.
13. *Эдмон и Жюль де Гонкур.* Дневник: В 2 т. Т. 1. М.: Художественная литература, 1964.
14. *Орженцкий Р. М.* Корреляционные формулы как орудие статистического анализа // *Статистический вестник*, 1914–1915 гг. Кн. 4.
15. *Кауфман А. А.* Еще к вопросу о значении корреляционных формул как орудия статистического анализа: по поводу статей проф. А. А. Леонтовича, проф. Р. М. Орженецкого и И. А. Сабанеева. СПб., 1916.
16. *Орженцкий Р. М.* Учебник математической статистики. Ярославль, 1914.
17. *Гадамер Х. Г.* Истина и метод. М., 1988.

Статья поступила в редакцию 6 мая 2010 г.