

РАСШИРЕНИЕ ГРАНИЦ

Э. Фелпс

Массовое процветание.

Как низовые инновации стали источником рабочих мест, вызовов и изменений¹



ФЕЛПС Эдмунд (Phelps, Edmund) — профессор им. Дж. Маквикара в области политэкономии, директор Центра капитализма и общества при Колумбийском университете. Адрес: США, штат Нью-Йорк, 10027, г. Нью-Йорк, Запад, 118-я улица, д. 420.

Email: esp2@columbia.edu

Перевод с англ.
Дмитрия Кралечкина.

Публикуется
с разрешения
Издательства Института
им. Е. Т. Гайдара.

В представляемой книге «Массовое процветание» («Mass Flourishing») нобелевский лауреат по экономике (2006) Эдмунд Фелпс предлагает новый взгляд на преуспевание стран и народов. По его мнению, на национальном уровне преуспевание возникает благодаря масштабному вовлечению людей в процессы инновации, которые являются источником динамизма экономического развития и, в свою очередь, должны подпитываться правильными ценностями. Однако в XX столетии история процветания западного мира, начавшаяся в XIX веке, с точки зрения автора книги, приостановилась, в том числе из-за утраты понимания того, что такое процветание, а также из-за растворения институтов в препятствующих процветанию ценностях. Например, всё чаще раздаются призывы к большей социальной защищённости и поддерживаются ценности сообщества и семьи. Ко всему прочему, в своей книге Фелпс разрабатывает концепцию хозяйственного устройства, которое является современным и при этом справедливым.

Журнал «Экономическая социология» публикует введение к книге Фелпса — «Возникновение современных экономик» («Advent of the Modern Economies»), — в котором автор прослеживает истоки формирования современных хозяйств (XIX век — первая половина XX века). Их взрывное развитие сначала произошло в Англии и в США, а затем было подхвачено Германией и Францией. Отличительными чертами современных экономик являются условия, в которых обычные люди, наделённые разными талантами, получили возможность для личностного роста и самореализации.

Ключевые слова: экономический рост; экономическая история; экономическое развитие; инновации; институты; ценности.

Введение. Возникновение современных экономик

Верно, что современность была зачата в 1780-х... [но] в основном матрица современного мира была сформирована в 1815–1830 гг.

Пол Джонсон. *Рождение современности*

На протяжении почти всей истории человечества участники экономик разных обществ редко делали то, что могло бы расширить их, скажем так, эко-

¹ Источник: Фелпс Э. (готовится к изданию) *Массовое процветание. Как низовые инновации стали источником рабочих мест, вызовов и изменений*. М.: Институт Гайдара. Перев. с англ.: Phelps E. S. 2013. *Mass Flourishing: How Grassroots Innovation Created Jobs, Challenge, and Change*. Princeton: Princeton University Press.

номические знания, то есть знания о способах и продуктах производства. Даже в ранних экономических системах Западной Европы отступления от старой, проверенной временем практики, которые могли бы привести к новому знанию и, следовательно, к новой практике, или инновации, встречались редко. И хотя в Древней Греции и Риме появлялись кое-какие инновации (например, водяная мельница и бронзовое литьё), их редкость в древней экономике, особенно на протяжении восьми столетий после Аристотеля, поражает. В период Возрождения были сделаны некоторые ключевые открытия в науке и искусстве, которые позволили обогатиться королям. Однако итоговый прирост в экономических знаниях оказался слишком незначительным, чтобы поднять производительность и уровень жизни простых людей (это было отмечено историком повседневности Фернаном Броделем). В тех экономиках всё подчинялось привычке и рутине.

В том ли причина, что участники этих экономик не хотели отказаться от сложившейся практики? Наверняка нет. Нам известно, что многие поколения проявляли свои творческие способности и применяли воображение на протяжении тысячелетий². Можно с уверенностью предполагать, что участникам первых экономик хватало желания созидать — они изобретали и проверяли на практике то, чем пользовались сами. Однако им недоставало способности развить новые методы и продукты, которые стали бы доступны для всего общества: в ранних экономиках ещё не сложились институты и установки, способные подтолкнуть к изобретательству и обеспечить саму возможность инноваций.

Наибольшим достижением ранних экономик стало расширение внутренней и международной торговли. Торговля Гамбурга XIV века и Венеции XV века, двух важных городов-государств, развивалась по торговым путям Ганзы, по Шёлковому пути и океанским маршрутам, позволяя достигать всё более удалённых городов и портов. Когда в XVI веке были основаны колонии Нового Света, уровень торговли внутри стран и в международном масштабе ещё больше вырос. К XVIII веку большинство людей, особенно в Британии и Шотландии, в основном производили товары для *рынка*, а не для собственных семей или городов. Всё чаще страны занимались экспортом и импортом, то есть достигавшим значительного объёма товарообменом с далёкими рынками. Бизнес по-прежнему требовал производства, но был сосредоточен на распространении и торговле.

Конечно, это капитализм (если использовать термин, которого в те времена не было). Говоря точнее, это был торговый, или *меркантилистский, капитализм*: в те времена богатый человек мог стать купцом, инвестируя свои средства в повозки или суда, чтобы перевозить товары туда, где цены были выше. В 1550–1800 гг. эта система выступала в качестве двигателя того, что шотландцы называли «торговое общество». Во всяком случае, в Шотландии и Англии многие искренне восхищались этой системой, хотя другие считали, что ей не хватает «духа героизма»³. Впрочем, в меркантилистскую эпоху эти общества не страдали от недостатка агрессивности. Торговцы сталкивались друг с другом, поскольку боролись за поставщиков или рынки, тогда как страны участвовали в колониальной гонке. Военные конфликты стали обыденным делом. Возможно, дух героизма, не сумев занять разум людей или подтолкнуть их к серьёзному развитию в деловой сфере, нашёл выход в военных авантюрах.

² Исследователи из Тюбингенского университета недавно нашли несколько флейт, сделанных из костей пещерными жителями, которые колонизировали Европу 35 тыс. лет назад. Николас Конард (Nicholas Conard) и его коллеги сообщили о своей находке в 2009 г., в научном журнале «Nature».

³ Адам Смит в своих «Лекциях о юриспруденции» («Lectures on Jurisprudence»), прочитанных в Глазго в 1762–1763 гг., выделил недостатки «коммерческого духа»: «Умы людей, — писал он, — укорачиваются... Образование презирается или, по меньшей мере, отодвигается на второй план, а дух героизма угасает едва ли не полностью» [Smith 1978, vol. 5: 541]. В своей классической работе «Богатство народов» (1776) он утверждает, что «в варварских обществах... различные занятия каждого человека обязывают его упражнять свои способности... [следовательно] изобретения продолжают» [Smith 1776: 51]. Адам Фергюсон в «Эссе по истории гражданского общества» («Essay on the History of Civil Society») с восхищением цитирует некоего вождя американских индейцев, который сказал: «Я воин, а не торговец» [Ferguson 1767].

Конечно, в меркантилистскую эпоху привычности и рутины в деловой жизни было гораздо меньше, чем в Средние века. Когда кто-то находит новые рынки и проникает на них, накапливаются крупницы новых экономических знаний. Несомненно, расширение торговли часто оборачивалось новыми возможностями для внутренних производителей, а также для иностранных конкурентов, то есть становилось условием приобретения новых знаний о том, что производить. Подобные наработки могли превращаться в публичное знание, попадающее в распоряжение «деловых» людей, или же оставаться знанием частным, поскольку достигались они тяжёлым трудом. Реже, однако, стимулы к производству продукта, который ранее не выпускался, приводили к прогрессу в способах производства. Но насколько именно выросли экономические знания в меркантилистскую эпоху?

Экономические знания в меркантилистскую эпоху

Показательны ранние, хотя и обрывочные, данные по экономике Англии. Предположительно рост знаний о том, что производить, должен при прочих равных условиях приводить к повышению продуктивности, то есть к увеличению выработки на единицу затрат труда. Следовательно, если бы практические знания, которыми располагали участники экономического процесса и которые могли быть как частными, так и публичными, действительно сильно расширились в меркантилистскую эпоху, это проявилось бы в *росте* выработки на единицу труда в период, который начался около 1500 г. и закончился примерно в 1800 г. Если же мы не видим почти никакого улучшения соответствующих показателей, у нас появляется причина усомниться в том, что в меркантилистскую эпоху произошёл сколько-нибудь значимый рост практических производственных знаний. Что же, собственно, показывают данные?

Согласно оценкам Энгаса Мэддисона, приводимым в его книге «Мировая экономика» («The World Economy») [Maddison 2006], которая является надёжным источником, в Англии *выработка из расчёта на одного рабочего* в 1500–1800 гг. вообще не увеличилась. Однако население, а следовательно, и рабочая сила в тот же промежуток времени значительно выросли, восстановившись после потерь, вызванных бубонной чумой, или Чёрной смертью 1300-х гг. Можно предположить, что это привело к снижению выработки на рабочего в силу «убывающей отдачи», чего оказалось достаточно для того, чтобы заслонить рост выработки на одного рабочего, обусловленный ростом знания, если таковой действительно имел место. Однако подекадные оценки Грегори Кларка показывают, что выработка на рабочего в 1330–1340-х гг., когда численность населения ещё не упала существенно ниже своего пикового показателя до прихода чумы, была такой же, как и в 1640-х гг., когда численность населения практически вернулась к этому пиковому показателю. Некоторые редкие микроданные показывают, что даже в конце XVIII века выработка на рабочего была не выше, чем в начале XIV столетия. Другое исследование демонстрирует прирост выработки на треть за тот же период⁴. Можно с определённой долей уверенности заключить, что за прошедшие пять столетий доступные сельскохозяйственные технологии практически не были усовершенствованы. (Однако измерение выработки на рабочего по каждому продукту в отдельности не учитывает постоянного прироста в агрегированной выработке на рабочего, который связан с перемещением рабочей силы в то производство, где цены или производительность выше. В этом отношении заработная плата является более информативным показателем.)

⁴ Согласно одному исследованию производства зерна в английских поместьях Рэмси, средние показатели дневной выработки в 1293–1347 гг. «не превышали и даже не достигали наиболее высоких оценок производительности английских рабочих, встречающихся в исследовательской литературе, вплоть до 1800 г.» (см.: [Karakacili 2004: 24]).

Более масштабное исследование показывает отсутствие сокращения объёмов труда, необходимых для молотбы, жатвы и покоса. Однако выводы относительно общей производительности указывают на то, что за четыре с половиной столетия уровень знаний о лучшем использовании сельскохозяйственных работников в какой-то мере вырос. В начале 1300-х гг. рабочие производили 58 бушелей зерна за 300 человеко-дней и 79 бушелей — в 1770-х гг. Но это ничтожная прибавка за столь значительный период (см. рис. 3 и табл. 6 в работе: [Clark 2005]). Рисунок 8 в той же работе показывает, что в 1640–1730-х гг. выработка на одного работника выросла примерно на 20 бушелей.

Реальная заработная плата на одного работника, то есть средняя заработная плата, исчисляемая через корзину потребительских товаров и услуг, отражает, среди прочего, знания о том, что и как производить. Стартовые проекты, нацеленные на разработку новых методов производства или новых продуктов, должны были создавать рабочие места, а это рано или поздно вело к повышению заработной платы. Также новые методы производства обычно стимулируют рост. Раз так, наблюдался ли в меркантилистских экономиках существенный рост реальной заработной платы, сочетающийся со значительным приростом экономических знаний? В английском сельском хозяйстве реальная заработная плата, как и выработка из расчёта на человека, падала в первую половину меркантилистской эпохи, то есть в 1500–1650 гг., что было связано с восстановлением численности населения после чумы. Заработная плата росла в 1650–1730 гг., хотя почти половина этого прироста была потеряна к 1800 г. Итоговый результат состоял в том, что к 1800 г. заработная плата была ниже, чем в 1500 г. В то же время в 1800 г. заработная плата *была выше*, чем в 1300 г., примерно на треть. Но является ли этот прирост достаточно большим, чтобы подтвердить увеличение экономических знаний за счет английских инноваций в области товаров и методов? Во-первых, как отмечает Кларк, реальная заработная плата была значительно увеличена благодаря падению цен на важные потребительские товары и «появлению новых товаров, таких как сахар, перец, изюм, чай, кофе и табак» [Clark 2007: 42]⁵. Так что прирост реальной заработной платы на треть является не столько признаком английских инноваций, сколько свидетельством открытий, совершённых мореплавателями и колонизаторами. Во-вторых, 1300 г. стал завершением столетия падения заработной платы. Реальная заработная плата в 1800 г., как показывает таблица 4 в той же работе Кларка, была ниже, чем в 1200 г.! Следовательно, разумно будет «взять среднюю величину» и согласиться с тем, что в Англии почти не наблюдалось роста заработной платы в период от Средневековья до Просвещения⁶.

Мы должны сделать вывод, что в меркантилистских хозяйствах прирост в экономических знаниях оказался удивительно небольшим даже в эпоху расцвета (1500–1800). Поскольку численность населения существенно выросла в XVIII веке и росла ещё быстрее на протяжении большей части XIX века, когда каждый год она устанавливала всё новые и новые рекорды, можно предположить, что ограниченность земельных ресурсов могла замедлить рост производительности, вызванный ростом экономических знаний. Но по мере роста численности населения Британии её экономика всё больше обращалась к промышленному производству, торговле и различным услугам, то есть к тем формам деятельности, для которых требовалось меньше земли, чем для сельского хозяйства. По этой причине рост численности населения всё меньше сказывался на росте заработной платы и увеличении выработки из расчёта на рабочего. Представление, согласно которому рост населения воспрепятствовал производительности и заработной плате или серьёзно ограничил их, занижая, таким образом, и заслоняя развитие экономических знаний, кажется поэтому не слишком убедительным. Рост зарплат и производительности труда сдерживало что-то другое.

Удивительное единообразие экономического развития во всём меркантилистском мире — ещё одна подсказка, позволяющая выяснить, какие факторы вызвали рост заработной платы и производительности труда, а какие не имели никакого значения. Сегодня нам известно, что в меркантилистскую эпоху 11 стран (или регионов, которые становятся странами) состояли в одном и том же клубе, определяемом производительностью труда или заработной платой на одного рабочего. Это Австрия, Брита-

⁵ Цит. по: Кларк Г. 2013. *Прощай, нищета! Краткая экономическая история мира*. М.: Изд-во Института Гайдара; 71. — *Примеч. пер.*

⁶ Верно то, что заработная плата (как и выработка на рабочего) в 1200 г., возможно, оказалась несколько выше уровня 1300 г. в результате изобилия земли, какового после этого никогда больше не было (в те времена Робин Гуд мог пользоваться целым лесом). Однако земля вряд ли считалась действительно дефицитной и в 1300 г. В оба периода труд не находился под давлением нехватки земли, поэтому нет убедительных причин отказывать 1200 г. в статусе базисного года с его хорошей заработной платой, от которой можно отталкиваться в сравнениях.

ния, Бельгия, Дания, Франция, Германия, Голландия, Италия, Норвегия, Швеция и Швейцария. (Даже в XIII веке — начале XIV века Англия в сравнении с континентальной Европой не была глушью, хотя и считалась ею.) К 1800 г. к этому клубу присоединилась Америка. Можно было бы сказать, что эти и другие страны маршировали под звуки одного и того же барабана, хотя и не по прямой — у каждой были свои собственные отклонения, но — вдоль *одного и того же основного пути*. Причём в 1500 г. ведущую позицию занимала Италия, а в 1600 г. — Голландия (сохранившая её до начала 1800-х гг.). Этот факт указывает на то, что небольшая тенденция к росту была результатом действия меркантилистских сил, то есть сил глобальных и сказывающихся на всех странах — по крайней мере, в рамках клуба — примерно одинаково, а не сил, специфичных для отдельных стран⁷.

Любой, кто жил в те времена, мог бы предсказать, что, как только распространение торговли достигнет предела, национальные экономики вернутся в старую колею, пусть она и будет более глобальной. Однако, как выяснилось, меркантилистская эпоха не была последней стадией экономического развития — во всяком случае, в этих развитых частях мира. Во многих торговых обществах экономика, прежде почти полностью занятая коммерцией и товарообменом, вскоре приобрела новый характер. Произошло нечто по тем временам странное — то, от чего изменится всё на свете.

Признаки взрывного роста экономического знания

За какие-то десятилетия индикаторы, демонстрировавшие поразительное отсутствие какой-либо динамики на протяжении столетий, с 1500 г. (а по некоторым оценкам, даже с 1200 г.) по 1800 г., радикально изменились. В 1820–1870 гг. Британия, Америка, Франция и Германия стали уходить в отрыв — одна страна за другой. Траектория двух индикаторов этих стран — производительности труда и средней реальной заработной платы — продемонстрировала невиданное доселе развитие.

По современным оценкам, производительность труда в Британии начала устойчиво расти в 1815 г., когда закончились наполеоновские войны, и после уже никогда не возвращалась к исходному уровню. Особенно поразительный рост наблюдался в 1830–1860 гг. В Америке, согласно современным исследованиям, устойчивый рост производительности труда начался в 1820-х гг.⁸ Во Франции и Бельгии неровный подъём начался в 1830-х гг., а Германия и Пруссия последовали примеру этих стран в 1850-х гг. Историк экономики Уолт У. Росту окрестил те удивительные восхождения взлётами (*take-off*), позволяющими перейти к устойчивому экономическому росту⁹.

Реальная заработная плата в целом развивалась по той же схеме. В Британии поденная заработная плата в профессиях, по которым у нас имеются данные, стала устойчиво расти примерно в 1820-е гг., то есть вскоре после того, как начала увеличиваться производительность труда. В Америке заработная плата начала подниматься в конце 1830-х гг. В странах, которые одна за другой переживали взрывной рост производительности, наблюдался такой же рост реальной заработной платы. (Во второй главе

⁷ Стандартным источником являются приблизительные оценки, полученные на основе сводки данных в работе Мэддисона и показанные им в таблицах 1b и 8c [Maddison 2006].

⁸ Наметившийся было в 1800 г. рост закончился провалом. Несмотря на несколько лет быстрого роста (вплоть до 1807 г.), вскоре прирост был полностью утрачен, и восстановить его удалось не ранее 1818 г. Тогда как с середины 1830-х гг. по середину 1840-х гг., когда наблюдалось замедление, не было потери предшествующего прироста производительности; см.: [David 1967].

⁹ Главная работа Росту — книга «The Process of Economic Growth» («Процесс экономического роста») [Rostow 1953]; см. также его работу «The Stages of Economic Growth» («Стадии экономического роста») [Rostow 1960]. Предложенная им трактовка «связей», то есть причин взлётов осталась спорной и не получила академического признания. (Его объяснение взлётов не похоже на предлагаемое в данной работе и, по-видимому, не предвосхищает его.) После работы в правительстве в 1960-е гг. Росту не пригласили вернуться в Гарвард. Однако он заслуживал большего признания, хотя бы потому, что привлёк внимание к феномену экономического взлёта.

будет представлена количественная оценка этого увеличения.) Взлёт заработной платы был открыт в 1930-х гг. Юргеном Кучинским, немецким историком экономики польского происхождения. Будучи убеждённым марксистом, в изменении экономики он видел только «ухудшение условий труда» и «обнищание». Однако его собственные данные, даже после всех его корректировок, указывали на то, что заработная плата к середине XIX века стремительно росла во всех изученных им странах — в Америке, Британии, во Франции и в Германии¹⁰.

Страны тянули друг друга вперёд. Когда в четырёх ведущих странах ускорился рост производительности труда и заработной платы, все остальные члены группы смогли расти быстрее просто за счёт продолжения торговли с лидерами и её наращивания, позволяющего капитализировать возникающие различия, то есть за счёт того, что плыли за ними, как рыбы за китом.

Основополагающие наблюдения феномена взлёта, сделанные двумя Галилеями современной экономической истории — Кучинским и Ростоу, выявили общую картину удивительного путешествия, в которое Запад отправился в XIX веке. Экономисты и историки начали задаваться вопросом, каковы причины и истоки этих невиданных ранее явлений. Экономисты обратились к традиционной экономической мысли.

Многие традиционные экономисты полагали, что причина — в резком увеличении запасов *капитала*, то есть технологического оборудования на фермах и фабриках XIX века. Однако прирост капитала не может убедительно объяснять, пусть даже частично, рост производства на душу населения в США с середины XIX века по XX век. В действительности на долю прироста капитала и используемой земли приходится лишь одна седьмая этого подъёма¹¹. Возможно, прирост капитала в XVIII веке и может объяснить незначительный и прерывистый рост производительности в этот период. Однако рост капитала в XIX веке, хотя и ускорился, не мог вызвать увеличения производительности и заработной платы. Согласно принципу убывающей отдачи устойчивый прирост капитала сам по себе не мог привести к устойчивому росту производительности труда или средней заработной платы.

Ощущая это затруднение, некоторые традиционные экономисты предположили, что разгадка — в *экономии от масштаба производства*. Поскольку количество рабочей силы стало больше, а капитал также продолжал расти, они предположили, что производительность труда (и капитала) тоже увеличилась¹².

¹⁰ Первые исследования Кучинского — «Labour Conditions in Western Europe» («Условия труда в Западной Европе») [Kuczynski 1937] и «A Short History of Labour Conditions» («Краткая история условий труда» в четырёх томах [Kuczynski 1942–1945]). Всю свою жизнь, о которой можно было бы снять фильм-нуар, он не боялся разногласий. В собранные им сырые данные о заработной плате он внёс несколько новых поправок, не нашедших подтверждения у последующих исследователей. Но, даже по его оценкам, реальная заработная плата в Британии (с поправками на потери времени, связанные с безработицей) выросла с 57 в «торговом цикле» 1849–1858 гг. до 99 в цикле 1895–1903 гг. [Kuczynski 1942, vol. I, part I: 67]. Приведённые выше оценки взяты, однако, из современных источников — международных таблиц 1995 г. Джеффри Уильямсона (Jeffrey Williamson) и таблиц Бродаса Митчелла (Broadus Mitchell), Пола Байроха (Paul Baigoch), Грегори Кларка (Gregory Clark) и Дидриха Саалфелда (Diedrich Saalfeld). (Подсчёты Кучинского показывали, что все изученные им страны начинали с сильно различавшихся показателей, но закончили столетие с примерно одинаковыми уровнями заработной платы, что было обусловлено «переносом» технологий и миграцией рабочих. Подсчёты Уильямсона демонстрируют меньший уровень конвергенции и даже некоторую дивергенцию среди четырёх стран.)

¹¹ В случае с США для рассматриваемого периода времени — с 1869–1878 гг. по 1944–1953 гг. — исследователи располагали и более ранними данными. Сегодня можно было бы сделать приблизительные подсчёты и для более раннего периода — вплоть до 1840-х гг., которые, впрочем, не внесли бы существенных поправок в результаты; см.: [Abramovitz 1956]. Исследователи экономической истории Британии пришли к выводу, что, хотя львиная доля роста XVIII века была обусловлена приростом капитала, а не знаний, в XIX веке экономический рост имел другую природу; см.: [Crafts 1983: 196]. В этой статье Крафтс также цитирует ниже приведённое высказывание Д. Макклоски.

¹² Этот тезис был выдвинут в 1969 г. крупным в прошлом теоретиком экономики Джоном Хиксом в одной из его не самых значительных работ — «A Theory of Economic History» («Теории экономической истории») [Hicks 1969]. Теоретические

Однако почти троекратный рост производительности в 1820–1913 гг. в Америке и Британии является слишком значительным, чтобы связать его с экономией от масштаба производства, вытекающей из увеличения количества рабочей силы и капитала. И если такое увеличение смогло привести к чудесным результатам в этот период, почему же похожее увеличение в 1640–1790 гг. не привело к сопоставимым последствиям, если о них вообще можно говорить? Кроме того, если экономия от масштаба производства привела к столь существенному увеличению производительности и заработной платы, почему она не оказала такого же влияния в Италии и Испании? Избыточное население этих стран бежало в Америку — как Северную, так и Южную, — где можно было найти лучшие экономические условия. К тому же экономии от масштаба производства стало сложнее достигать в быстро развивающихся экономиках XX века. Прирост рабочей силы и вытекающий из него прирост капитала, которые могли бы поддерживать новую экономию от масштаба, снизились. Однако производительность труда и заработная плата продолжали неуклонно расти на протяжении почти всего XX века, вплоть до начала 1970-х гг. (Производительность резко выросла в 1925–1950 гг., причём рост не прекращался даже во время Великой депрессии 1930-х гг., а затем продолжился в 1950–1975 гг.)

Другие традиционные экономисты искали ответ в продолжающемся расширении торговли внутри стран и между ними, которое шло на протяжении почти всего столетия, заставляя людей отказываться от самообеспечения и создавая новые каналы и железные дороги, связывающие рынки. Конечно, расширившиеся горизонты увеличивали знания о том, что производить и как, в различных экономиках — и в быстро растущих, и во всех остальных. Но мы это уже обсуждали. Если *всей* коммерциализации и торговли со времён средневековых Венеции и Брюгге и до Глазго и Лондона XVIII века не хватило для увеличения производительности и заработной платы, вряд ли можно поверить в то, что последние этапы расширения торговли и товарообмена в XIX веке привели к столь удивительному росту этих показателей. Кроме того, даже если торговля и товарообмен были важны для той или иной экономики, перешедшей к стадии экономического взлёта, они не могли поддерживать безграничный рост производительности и заработной платы, который тогда как раз начинался. У торговли как двигателя роста топливо заканчивается тогда, когда завершается глобализация.

В социальном мире нет почти ничего достоверного. Но кажется, что только прирост экономических знаний, то есть знаний о том, как и что производить, мог обеспечить быстрый подъём национальной производительности и реальной заработной платы в странах, вступивших в стадию экономического взлёта. Как заметила по этому поводу Дейдра Макклоски, решающее значение имела изобретательность, а не воздержание. И, могли бы добавить мы, изобретательность, а не торговля.

Со временем модернистский акцент на приросте знаний — и, соответственно, на предположении, что в будущем знаний будет ещё больше, — вытеснил традиционный акцент на капитале, масштабах производства, торговле и товарообмене. Но откуда взялось это знание? Чья это была «изобретательность»?

Где источник экономических знаний?

Большинство историков, пытавшихся после Ростоу разобраться с феноменом экономического взлёта, не испытывали никаких философских затруднений, когда допускали возможность того, что разум способен порождать новые идеи, из которых может возникать новое знание. Кроме того, если будущее знание, имеющее значение для общества, в основном не неизбежно или не детерминировано, то и будущее общество также не является детерминированным. А то, что не детерминировано, невозможно предвидеть, как указал Карл Поппер, выступая против «историцизма» [Popper 1957], то есть против взгляда, согласно которому будущее детерминированным образом вытекает из исторической ситуации.

исследования того, как интегрированные рынки осуществляют эту экономию на масштабе производства, были инициированы Полом Кругманом в работе «Geography and Trade» («География и торговля») [Krugman 1992].

Однако даже историки, не являвшиеся сторонниками исторического детерминизма, обосновывали свои взгляды на экономику — в частности, на экономики XIX века и экономики стран, вступивших в стадию экономического взлёта, — учениями XVIII века, оставленными нам в наследство Смитом, Мальтусом и Давидом Рикардо. Согласно этим учениям, лежащим в основе классической концепции рыночной экономики, она всегда находится в состоянии равновесия. А при равновесии такая экономика включает все знания мира, потенциально полезные для её функционирования: если в мире открывается некая новая порция знаний, такие экономики тут же пытаются это использовать. С данной точки зрения, в рамках национальной экономики нет места для открытий, то есть нет места для того, что мы могли бы назвать *внутренней инновацией* (*indigenous innovation*) или же внутренним приростом экономических знаний, поскольку — опять согласно этой позиции — экономика уже познана в той мере, в какой это возможно. В таком случае страна должна искать источники идей или открытий, способных привести к новым экономическим знаниям, за пределами своей экономики — в государстве (законодательном органе или у королевской власти) или же в финансируемых частным капиталом некоммерческих институтах, своих или зарубежных. Отсюда следует то, что в начавшемся в XIX веке процессе безостановочного роста производительности и заработной платы нашла отражение некая внешняя сила, а не новая сила самой экономики.

Этот взгляд на экономическую историю получил развитие в работах последнего поколения немецкой исторической школы. Её представители рассматривали все материальные успехи той или иной страны как следствие развития науки, являющейся движущей силой, то есть как результат открытий «учёных и мореплавателей», внешних по отношению к национальным экономикам. Если бы не эти богоподобные фигуры, материального прогресса, как и всех остальных чудес, достойных восхищения, просто не было бы. Выдающийся австрийский экономист Йозеф Шумпетер, когда ему не исполнилось ещё и 30 лет, дополнил модель этой школы интересным новым штрихом: он заявил, что для развития нового метода или товара, возможность которых определена новыми научными знаниями, необходим предприниматель¹³. В труде, впервые опубликованном в Австрии в 1911 г. и впоследствии ставшем весьма влиятельным, Шумпетер изложил догму своей школы, которую можно близко к тексту пересказать так¹⁴:

То, что в данный момент является в экономике познаваемым, уже известно, и поэтому никакая оригинальность внутри экономики невозможна. Только открытия за пределами экономики создают возможность для развития новых методов или товаров. Хотя открытие подобной возможности оказывается вскоре «у всех на слуху», её осуществление или внедрение требует наличия предпринимателя, который бы желал и был способен осуществить нелёгкий проект — найти капитал, организовать необходимую компанию и разработать продукты, недавно ставшие возможными, то есть «сделать дело». Хотя такой проект весьма обременителен, вероятность коммерческого успеха нового продукта, то есть вероятность инновации, столь же познаваема, как

¹³ Эта школа приобрела известность и влияние в Америке и Европе благодаря своей главной теме — центральному значению институтов для экономической эффективности, хотя изучать её начинали ещё Вильгельм Рошер и даже Маркс. В начале 1900-х гг. лидера школы немца Артура Шпитгофа и его шведского последователя Густава Касселя затмил младший представитель школы — немец Йозеф Шумпетер. (Выдающимися представителями школы были также Вернер Зомбарт, Макс Вебер и Карл Поланьи.) Однако значение Шпитгофа сохранялось. Великий британский экономист Джон Мейнард Кейнс отправился в 1932 г. в Мюнхен для юбилейного чествования, которым ознаменовался выход Шпитгофа на пенсию, а устроителем этого мероприятия был Шумпетер.

¹⁴ Эти тезисы отражают основные темы работы Шумпетера «Теория экономического развития», её немецкой [Schumpeter 1912] и американской [Schumpeter 1934] версий. Тезисы позволяют создать общее представление о теоретических взглядах Шумпетера в 1900-е гг., то есть за одно или два десятилетия до «современных» экономистов межвоенного периода, особенно Фридриха Хайека. Испытав на себе влияние работ Хайека, Шумпетер выпустил работу «Капитализм, социализм и демократия» [Schumpeter 1942], в которой утверждалось, что компании из бизнес-сектора, а не только учёные королевского двора и университетов, могут быть креативными и придумывать успешные инновации. Однако, с его точки зрения, для этого нужны научно-производственные лаборатории.

и перспективы уже известных продуктов. При достаточном усердии и внимании шанса для неверного суждения не остаётся. Экспертное решение предпринимателя по проекту или же решение старого банкира по его поддержке *ex ante*¹⁵ являются оправданными, пусть и странными, хотя *ex post*¹⁶ невезение может привести к убыткам, а удача — к огромной прибыли.

Таким образом, Шумпетер предложил способ осмысления инноваций, который лишь незначительно отклонялся от классической экономической теории. Два интеллектуальных искусителя — Шумпетер с его сциентизмом и Маркс с его историческим детерминизмом — надолго запутали и историков, и публику. Экономическая теория по сути оставалась классической на всём протяжении XX века.

Недостатки подобного подхода проявились довольно быстро. Историки, опиравшиеся на немецкую теорию, поняли, что ко времени экономического взлёта у великих мореплавателей почти не осталось морских путей, которые ещё можно было открыть. Историки зависели от «сциентистов», а потому связывали экономический взлёт с ускорением темпа научных открытий в период научной революции (1620–1800), который включал и Просвещение (оно примерно датируется 1675–1800 гг.). Некоторые из научных успехов тех времён стали легендами: «Новый органон» Фрэнсиса Бэкона (1620) должен был стать основанием для новой логики, которая заменила бы органон (то есть логику) Аристотеля; великолепный анализ «движения крови», проведённый Уильямом Гарвеем в 1628 г.; работы Антони Левенгука по микроорганизмам (1675); механика Исаака Ньютона (1687); математические работы Пьера Симона Лапласа (ок. 1785); работы Эухенио Эспехо по патогенам (1795). Но можно ли с уверенностью утверждать, что эти открытия и последующие исследования горстки учёных в Лондоне, Оксфорде и других местах запустили экономический взлёт, который привёл к устойчивому росту?

Есть множество причин, заставляющих скептически относиться к этому тезису. Трудно представить, будто научные открытия, сделанные в эпоху Просвещения и после неё, получили столь всеобщее и важное применение, что смогли менее чем за столетие утроить производительность и реальную заработную плату в странах, вступивших в стадию экономического взлёта, причём в *большинстве* отраслей промышленности, а не только в некоторых, тогда как все прошлые открытия практически никак не сказались на росте производительности. С одной стороны, научные открытия стали всего лишь дополнениями к уже накопленному запасу знаний. Ньютон заявлял, что он и все остальные учёные «стоят на плечах гигантов». С другой стороны, открытия зачастую едва ли могли найти какое-либо применение, которое повысило бы производительность; открытия учёных позволяли создавать новые продукты и методы лишь от случая к случаю. Кроме того, большинство инноваций, особенно в индустрии развлечений, в моде и туризме, далеки от науки. В тех же областях, где, напротив, инновации тесно связаны с научными достижениями, изобретения часто выступают двигателями науки. Например, появление парового двигателя повлекло развитие термодинамики. Историк Джозель Мокир обнаружил, что, хотя в некоторых случаях предприниматели могли использовать научное знание, инноваторы обычно шли впереди науки, опираясь только на свои догадки и эксперименты.

Сциентизм Шумпетера заставлял связывать с наукой рост экономических знаний, продолжавшийся на протяжении всего XIX века. Но этот тезис проблематичен, если сопоставить его с данными другого рода. Любая важная часть научных знаний доступна через научные публикации по минимальной цене или бесплатно, и именно по этой причине такие знания называются общественным благом. Научное знание обычно равномерно распределяется по разным странам. Но если бы мы приняли прогресс в научном знании в качестве главного фактора, объясняющего огромный прирост экономических знаний в странах, вступивших в стадию экономического взлёта, нам было бы очень трудно объяснить возрас-

¹⁵ Предположительно (лат.). — Примеч. пер.

¹⁶ Фактически (лат.). — Примеч. пер.

тание в XIX веке различий в экономических знаниях (после приблизительно равных уровней в 1820 г.), то есть истолковать так называемое Великое расхождение. Нам понадобилось бы связать вместе полдюжины различных объяснений *ad hoc*¹⁷, чтобы объяснить раннее, но неустойчивое лидерство Британии, которое сменилось более продолжительным лидерством Америки, прогресс Бельгии и Франции, а также более позднее вступление в ту же игру Германии. Пришлось бы объяснять, почему с точки зрения сциентизма Америка решительно обогнала Францию, промчалась мимо Бельгии и наконец превзошла Британию, хотя и была страной, наименее подкованной в науках, географически находилась слишком далеко от всех остальных, а научные открытия были ей доступны в наименьшей мере. Ещё большей проблемой было бы объяснение того, почему Нидерланды и Италия остались стоять на старте, хотя и преуспели в науках. (Историки шумпетеровского направления предполагали порой, что этим двум странам не хватило предпринимательского духа и финансовых знаний. Однако сам Шумпетер не мог высказать подобные сомнения, поскольку построил свою теорию на тезисах об усердии предпринимателей и осведомлённости финансистов.)

Приходится признать, что прогресс в науке не мог быть движущей силой взрывного роста экономических знаний в XIX веке.

Некоторые историки приписывали заслуги появившимся в Просвещение открытиям учёных, ориентированных на практику. При этом выделяются наиболее значительные изобретения так называемой Первой промышленной революции. В Британии примерами могут служить водяная прядильная машина Ричарда Аркрайта (1762); многовальная прядильная машина, изобретение которой приписывается скромному ткачу из Ланкашира Джеймсу Харгривсу (1764); усовершенствованный паровой двигатель Болтона и Уатта (1769); метод производства кованого железа из чушкового чугуна, разработанный на металлургическом предприятии Корта и Джеллико (1780-е гг.); наконец, паровой локомотив, изобретённый Джорджем Стивенсоном (1814). Если говорить об Америке, вспоминается пароход Джона Фитча (1778). Однако у историков нет причин заниматься лишь самыми крупными инновациями. Слишком незначительные, чтобы отразиться в письменных источниках, усовершенствования могли постепенно накапливаться, создавая такой объём инноваций, который, если оценивать его по приросту производительности или заработной платы, существенно превосходил бы все инновации, запущенные отдельными выдающимися изобретениями. Можно было бы предположить, что историки Промышленной революции снова и снова обращались к главным изобретениям только для того, чтобы продемонстрировать ту неустанную изобретательность, которая начала распространяться в Британии с 1760-х гг. Но можно ли действительно считать эти изобретения двигателями развития научного знания — развития, бравшего начало, скорее, в приземлённой практике, а не в башнях из слоновой кости? И были ли они двигателями взрывного роста экономических знаний в XIX веке?

Вопреки подобным представлениям, почти все изобретатели, даже самые крупные из них, не были по своему образованию учёными, а то и вовсе не были особенно образованными людьми. Уатт является исключением, а не правилом. Аркрайт был изготовителем париков, ставшим потом промышленником, но не учёным и не инженером. Харгривс, ланкаширский ткач, имел весьма скромное образование — слишком скромное, чтобы изобрести прядильную машину. Великий Стивенсон был почти неграмотным. Пол Джонсон отмечает, что большинство изобретателей происходили из бедных семей и не могли позволить себе приличного образования, но им достало ума и изобретательности [Johnson 1991: 188]¹⁸:

¹⁷ Специально сформулированных (лат.). — Примеч. пер.

¹⁸ Немногие решились бы оспорить суждения этого учёного-энциклопедиста в любой из областей, которыми он занимался. Однако весьма странно полагать, что Первая промышленная революция началась в 1780-х гг., а не в 1760-х, и столь же необычно считать, что она растянулась до 1820-х гг. (Некоторые из наиболее важных изобретений и последующих

Промышленная революция, начавшаяся в 1780-х гг., когда Стивенсон был еще мальчиком, часто представляется ужасным временем для рабочего человека. В действительности же это было прежде всего время небывалых возможностей для бедных людей с хорошими мозгами и воображением, и удивительно, как быстро они вышли на первый план.

Эта характеристика основных изобретателей относится, несомненно, и к авторам множества усовершенствований, менее значительных и не получивших широкой известности. Так что если историки, указывая на знаменитые изобретения, считали, что их создатели были сосудами, переносящими научное знание на плодородную почву экономик XIX века, то они глубоко заблуждались. Кроме того, такой сциентизм не объясняет, почему взрывной рост изобретений начался в первые годы XIX века, а не до и не после, и почему он имел место лишь в некоторых из стран с высокими доходами.

Вероятно, можно сказать, что одарённые изобретатели, пусть даже необразованные, дополняли научное знание, когда их эксперименты приводили к находкам. Однако такие изобретатели не создавали *научного* знания, точно так же, как бармены, изобретающие новые коктейли, не создают знаний в области химии: для этого им просто не хватало образования. Научное знание дополнялось в тех случаях, когда теоретикам, имевшим соответствующее образование, удавалось понять, почему изобретение работает. (Например, нужен был музыковед, чтобы понять, как «работают» кантаты Баха.) Если изобретение, достигшее стадии экспериментальной проверки, впоследствии развивалось и принималось, становясь тем самым новацией, оно создавало определённые *экономические* знания. (Провал также пополнял знания такого сорта, то есть экономические знания о том, что, судя по всему, не работает.)

Считать изобретения двигателем экономических знаний — это ошибка, которая предполагает, что они являются экзогенными силами, воздействующими на экономику. (Даже случайные открытия осуществляются и оказывают влияние только в том случае, если первооткрыватель оказался в нужном месте и в нужное время.) Изобретения, прославившие своих создателей и ставшие известными благодаря важным инновациям, к которым привели, не были первопричинами, то есть не могли быть своеобразными ударами молнии, внешними для экономической системы. Они были рождены из понимания деловых потребностей или же предчувствия того, что может понравиться деловым кругам и потребителям. Причём такое понимание и предчувствие можно было извлечь лишь из опыта инноваторов и догадок делового мира. Возможно, Джеймс Уатт был по своей натуре чистым инженером, однако его партнёр Мэтью Болтон требовал широкого применения парового двигателя. В конце концов, изобретения и скрывавшиеся за ними любопытство и изобретательность не были чем-то принципиально новым. Новыми и связанными с более глубокими причинами были изменения, которые вдохновляли людей и подталкивали их к массовому изобретательству.

Крупнейшие инновации редко могут сдвинуть гору, которую являет собой экономика. Блестящие инновации Британии XVIII века в текстильной индустрии привели к значительному приросту производительности труда, однако, поскольку текстильная отрасль была лишь небольшой частью экономики, они смогли вызвать лишь довольно скромный прирост производительности в британской экономике в целом (настолько скромный, что в 1750–1800 гг. производительность труда одного работника едва ли вообще увеличилась). Придерживаясь той же логики, историк экономики Роберт Фогель потряс своих коллег-историков, когда заявил, что американское экономическое развитие ничуть не пострадало бы от отсутствия железных дорог [Fogel 1964]. Плоды Промышленной революции являются одиночными, это разовые события, а не проявления действия системы или общих процессов, и они не объясняют ни поразительного взлета Британии, ни более поздних взлетов других стран. Как отмечает Мокир, «самой

инноваций Второй промышленной революции, начиная с бессемеровского процесса и мартеновской печи, в значительной степени опирались на науку. Но и в этом случае научный прогресс обычно не был двигателем изобретений, и уж точно он не объясняет большую часть агрегированного уровня инноваций.)

Промышленной революции, если понимать её в классическом смысле, не было достаточно для порождения устойчивого экономического роста» [Mokyr 2007: 3]¹⁹.

Приходится сделать вывод, что ни волнующие путешествия, позволившие открыть новые земли, ни блистательные открытия в науках, ни последовавшие за ними важные изобретения не могли быть причиной резкого и устойчивого роста производительности и заработной платы в XIX веке в экономиках Западной Европы и Северной Америки, вступивших в стадию взлёта. Скорее, взрывной рост экономических знаний в XIX веке должен быть следствием возникновения совершенно нового типа экономики — системы порождения эндогенных инноваций, которые могли поддерживаться многие десятилетия, пока система продолжала работать. Только такое структурирование этих экономик, которое способствовало внутренней креативности, прокладывая пути от этой креативности до инноваций, то есть обеспечивая то, что мы можем назвать «внутренней инновацией», могло вытолкнуть эти страны на идущую вверх тропу устойчивого роста. Если и имело место какое-то фундаментальное «изобретение», то оно состояло в оформлении таких экономик, которые в своих попытках создания инноваций опирались на креативность и интуицию, заключающиеся внутри них самих. Это были первые в мире современные экономики. Экономический динамизм превратил их в чудо современности.

Нет нужды на основе данных о росте производительности делать вывод о наличии (или об отсутствии) динамизма, подобно тому, как физики делают вывод о существовании тёмной материи и тёмной энергии. Революция в обществах, обладающих экономиками, вступившими в стадию взлёта, распространилась далеко за пределы этого небывалого феномена постоянного и внешне устойчивого роста. Когда увеличилось число первых предпринимателей, которые, в конце концов, затмили собой торговцев, и когда всё больше людей стали заниматься новыми методами и продуктами, то есть внедрять их и придумывать, для всё большего числа участников стал радикально меняться сам опыт труда. Повсюду — и в розничной торговле, и в текстильной промышленности, и на «Улице жестяных кастрюль» (*Tin Pan Alley*)²⁰ — люди в своей массе стали заниматься придумыванием, созданием, оценкой и проверкой нового и обучением на опыте.

Таким образом, современные экономики в определённом смысле вернули обществу «дух героизма», который надеялся обнаружить Смит, поскольку возникло желание выделиться из толпы или ответить на брошенный вызов. Также эти экономики дали обычным людям, наделённым самыми разными талантами, своего рода процветание — опыт вовлечённости, личностного роста и самореализации. Даже люди с немногими или скромными талантами, которых едва хватало, чтобы найти работу, приобрели навыки приложения собственного разума — распознавания возможности, решения задачи, осмысления нового способа или практики применения какой-то новой вещи. Короче говоря, искра динамизма создала современную жизнь.

Современные экономики, настоящие и прошлые, их польза и издержки, условия возникновения, демонтаж некоторых из них, оправдание и сегодняшнее ослабление тех из них, что сохранились, — вот тема этой книги.

¹⁹ Он также добавляет: «Легко можно представить, что экономики Запада могли бы освоить техники (производства вязальных машин, ковального железа, коксовой плавки и стационарных паровых двигателей), которые возникли в 1750–1800-х гг., а потом застыть на этом достигнутом уровне. Такое развитие стало бы параллелью к волне изобретений XV века, когда появились печатный станок, трёхмачтовые суда и чугунное литьё, которые, хотя и составили основные технические конструкции, не помешали тому, что процесс совершенствования впоследствии из потока превратился в маленький ручеёк» [Mokyr 2007: 3].

²⁰ Собрательное обозначение американской музыкальной индустрии, концентрировавшейся первоначально между 28-й улицей и Пятой и Шестой авеню на Манхэттене (Нью-Йорк). — *Примеч. пер.*

Литература

- Abramovitz M. 1956. Resource and Output Trends in the United States since 1870. *American Economic Review*. 46: 1–23.
- Clark G. 2005. *The Long March of History: Population and Economic Growth*. Working Paper 05-40. Davis: University of California.
- Clark G. 2007. *A Farewell to Alms: A Brief Economic History of the World*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Crafts N. F. R. 1983. British Economic Growth, 1700–1831: A Review of the Evidence. *Economic History Review*. 36 (2): 177–199.
- David P. A. 1967. The Growth of Real Product in the United States before 1840: New Evidence, Controlled Conjectures. *Journal of Economic History*. 27 (2): 151–197.
- Ferguson A. 1767. *Essay on the History of Civil Society*. Dublin: Grierson.
- Fogel R. W. 1964. *Railroads and American Economic Growth: Essays in Econometric History*. Baltimore: Johns Hopkins University Press.
- Hicks J. 1969. *A Theory of Economic History*. Oxford: Oxford University Press.
- Johnson P. 1991. *The Birth of the Modern: World Society 1815–1830*. New York: Harper Collins.
- Karakacili E. 2004. English Agrarian Labour Productivity Rates before the Black Death: A Case Study. *Journal of Economic History*. 64: 24–60.
- Krugman P. R. 1992. *Geography and Trade*. Cambridge, MA: MIT Press.
- Kuczynski J. 1937. *Labour Conditions in Western Europe*. London: F. Muller.
- Kuczynski J. 1942–1945. *A Short History of Labour Conditions under Industrial Capitalism*. London: F. Muller.
- Maddison A. 2006. *The World Economy: Historical Statistics*. Paris: OECD.
- Mokyr J. 2007. *The European Enlightenment, the Industrial Revolution, and Modern Economic Growth*. Max Weber Lecture, European University Institute, Badia Fiesolana, March 27. URL: <http://faculty.wcas.northwestern.edu/~jmokyr/Florence-Weber.PDF>.
- Popper K. R. 1957. *The Poverty of Historicism*. London: Routledge and Kegan Paul.
- Rostow W. W. 1953. *The Process of Economic Growth*. Oxford: Clarendon.
- Rostow W. W. 1960. *The Stages of Economic Growth, a Non-Communist Manifesto*. Cambridge: Cambridge University Press.

Schumpeter J. A. 1912. *Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung*. Leipzig: Duncker and Humblot.

Schumpeter J. A. 1934. *The Theory of Economic Development*. Cambridge, MA: Harvard University Press.

Schumpeter J. A. 1942. *Capitalism, Socialism and Democracy*. New York: Harper and Brothers.

Smith A. 1776. *Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. London: W. Strahan and T. Cadell.

Smith A. 1978. *Lectures on Jurisprudence (1762–1763)*. Oxford: Clarendon Press.

BEYOND THE BORDERS

Edmund Phelps

Mass Flourishing: How Grassroots Innovation Created Jobs, Challenge, and Change

PHELPS, Edmund —

McVickar Professor of Political Economy, Director of Center on Capitalism and Society, Columbia University.
Address: 420 West, 118th Street, New York, NY 10027, USA.

Email: esp2@columbia.edu

Abstract

The presented book “Mass Flourishing” by Edmund Phelps, winner of the 2006 Nobel Economics Prize, proposes a new perspective on what the prosperity of nations is. According to the author, the prosperity at a national scale comes from the broad involvement of people with innovations. These processes of innovation serve as a source of dynamism for economic development but can be restricted by institutions if not fueled by the right values. However, in the XX century, the history of the prosperity of the Western world, which began in the XIX century, stopped partially due to the fact that the understanding of

what the prosperity means was lost and institutions were diluted by conservative values resistant to modern life. For instance, there are calls for greater social security and for more attention to the value of communities and families. Moreover, Phelps develops a new concept of economy that is both modern and fair. The Journal of Economic Sociology publishes the book’s introduction “Advent of the Modern Economies”, in which the author indicates the roots of modern economies from the XIXth to the first half of the XX century. The flourishing of modern economies came to Britain and the USA, later to France and Germany. The peculiarities of modern economies include conditions within the frameworks of those ordinary people with different talents having opportunities for personal development and self-expression.

Keywords: economic growth; economic history; economic development; innovations; institutions; values.

References

- Abramovitz M. (1956) Resource and Output Trends in the United States since 1870. *American Economic Review*, vol. 46, pp. 1–23.
- Clark G. (2005) *The Long March of History: Population and Economic Growth*. Working Paper 05–40, Davis: University of California.
- Clark G. (2007) *A Farewell to Alms: A Brief Economic History of the World*, Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Crafts N. F. R. (1983) British Economic Growth, 1700–1831: A Review of the Evidence. *Economic History Review*, vol. 36, no 2, pp. 177–199.
- David P. A. (1967) The Growth of Real Product in the United States before 1840: New Evidence, Controlled Conjectures. *Journal of Economic History*, vol. 27, no 2, pp. 151–197.

- Ferguson A. (1767) *Essay on the History of Civil Society*, Dublin: Grierson.
- Fogel R. W. 1964. *Railroads and American Economic Growth: Essays in Econometric History*, Baltimore: Johns Hopkins University Press.
- Hicks J. (1969) *A Theory of Economic History*, Oxford: Oxford University Press.
- Johnson P. (1991) *The Birth of the Modern: World Society 1815–1830*, New York: Harper Collins.
- Karakacili E. (2004) English Agrarian Labour Productivity Rates before the Black Death: A Case Study. *Journal of Economic History*, vol. 64, pp. 24–60.
- Krugman P. R. (1992) *Geography and Trade*, Cambridge, MA: MIT Press.
- Kuczynski J. (1937) *Labour Conditions in Western Europe*, London: F. Muller.
- Kuczynski J. (1942–1945) *A Short History of Labour Conditions under Industrial Capitalism*, London: F. Muller.
- Maddison A. (2006) *The World Economy: Historical Statistics*, Paris: OECD.
- Mokyr J. (2007) *The European Enlightenment, the Industrial Revolution, and Modern Economic Growth*. Max Weber Lecture, European University Institute, Badia Fiesolana, March 27. Available at: <http://faculty.wcas.northwestern.edu/~jmokyr/Florence-Weber.PDF> (17 January 2015).
- Popper K. R. (1957) *The Poverty of Historicism*, London: Routledge and Kegan Paul.
- Rostow W. W. (1953) *The Process of Economic Growth*, Oxford: Clarendon.
- Rostow W. W. (1960) *The Stages of Economic Growth, a Non-Communist Manifesto*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Schumpeter J. A. (1912) *Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung*, Leipzig: Duncker and Humblot (in German).
- Schumpeter J. A. (1934) *The Theory of Economic Development*, Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Schumpeter J. A. (1942) *Capitalism, Socialism and Democracy*, New York: Harper and Brothers.
- Smith A. (1776) *Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, London: W. Strahan and T. Cadell.
- Smith A. (1978) *Lectures on Jurisprudence (1762–1763)*, Oxford: Clarendon Press.

Received: December 29, 2014

Citation: Phelps E. (2015) Massovoe protsvetanie. Kak nizovye innovatsii stali istochnikom rabochikh mest, vyzovov i izmeneniy [Mass Flourishing: How Grassroots Innovation Created Jobs, Challenge, and Change (an excerpt)]. *Ekonomicheskaya sotsiologiya = Journal of Economic Sociology*, vol. 16, no 1, pp.22–37. Available at: <http://ecsoc.hse.ru/2014-16-1.html> (in Russian).